

Федеральное агентство по образованию
ГОУ ВПО «Российский государственный
профессионально-педагогический университет»
Уральское отделение Российской академии образования
Академия профессионального образования

О. В. Комарова

**Институт государственной поддержки
малого предпринимательства
и проблемы его развития в России**

Екатеринбург
2007

УДК 338.23:334.012.32

ББК У012.2

К 63

Комарова О. В. Институт государственной поддержки малого предпринимательства и проблемы его развития в России. Екатеринбург: Изд-во ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т», 2007. 128 с.

ISBN 978-5-8050-0238-1

В монографии система государственной поддержки малого предпринимательства рассматривается с позиций институциональной теории, проводится анализ развития малого предпринимательства и системы государственной поддержки в России. Особое внимание уделено оценке эффективности функционирования института государственной поддержки малого предпринимательства.

Адресована представителям органов законодательной и исполнительной власти, научным работникам, аспирантам и студентам.

Рецензенты: д-р экон. наук, проф. В. Н. Лавров (ГОУ ВПО «Урал. гос. техн. ун-т–УПИ»); д-р экон. наук, проф. А. Г. Мокроносов (ГОУ ВПО «Рос. гос. проф.-пед. ун-т»)

ISBN 978-5-8050-0238-1

© ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально-педагогический университет», 2007

© О. В. Комарова, 2007

Введение

Малое предпринимательство занимает особое место в экономической системе страны. Оно не только обеспечивает рост занятости населения и снижение социальной напряженности, но и является важнейшим фактором развития страны – устойчивого и инновационного характера экономического роста. Зарубежный опыт показывает, что чем выше доля малых предприятий в общем числе хозяйствующих субъектов и численности занятых, тем меньше безработица и выше конкуренция.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), практически во всех странах с переходной экономикой главным фактором экономического роста стал малый бизнес как важная часть процесса реструктуризации и перераспределения ресурсов государственного сектора. Согласно сравнительным эмпирическим исследованиям Россия значительно отстает от стран Восточной Европы по степени привлекательности условий для бизнеса и предпринимательства.

Однако малый бизнес имеет и слабые стороны: высокий уровень риска, концентрация управления в руках собственников, большая зависимость от действий других рыночных агентов, снижающие «выживаемость» малых предприятий. Многочисленные проблемы малого бизнеса и важность формирования условий развития предпринимательства свидетельствуют о необходимости его государственной поддержки.

В развитых странах сложилась определенная система поддержки малого бизнеса, включающая не только государственную, но и сформировавшуюся инфраструктуру. Формирование системы государственной поддержки в России началось в 1990-х гг. и носило разрозненный и непоследовательный характер.

Можно выделить несколько направлений в исследовании данной проблемы.

В рамках первого направления изучается роль малого предпринимательства в экономической системе, в том числе в переходный период, выявляются специфические черты хозяйствования малых предприятий в различных регионах и отраслях. Исследования носят как прикладной, так и теоретический характер. Теории предпринимательства в силу исторических условий складывались в западной экономической науке, начиная с классической школы политической экономии.

Второе направление касается анализа государственного регулирования малого предпринимательства, форм и методов его поддержки. При-

стальное внимание проблемам малого предпринимательства и его государственной поддержки стали уделять в 70-е гг. XX в. Причиной этого возможно было стремление к социальной стабильности общества и решению проблем занятости. Следует отметить, что решение этих проблем обусловило практическую направленность данного вида политики.

В российской экономической науке проблемы государственной поддержки бизнеса нашли свое отражение в трудах А. О. Блинова, А. В. Виленского, Б. Н. Ичитовкина, Л. А. Колесниковой, В. С. Лазарева, В. А. Рубе, А. Ю. Чепуренко, Ф. И. Шамхалова и др. Многие ученые отмечают, что развитие малого предпринимательства сдерживается из-за отсутствия единого системного подхода к его развитию и поддержке. В этой связи стоит отметить методологическую основу институционализма, базирующуюся на комплексном подходе к экономическим явлениям, обусловленным взаимосвязями институтов общества.

Третье научное направление объединяет институциональные исследования различных сфер экономики: рынка труда, нефтегазовой отрасли, сектора малого бизнеса, ипотечной системы. В рамках этого направления, однако, не получила комплексного разрешения проблема формирования системы государственной поддержки малого предпринимательства и особенностей ее функционирования в России.

Наличие отдельных разработок в данной области подчеркивает необходимость комплексного, разностороннего анализа проблемы формирования системы государственной поддержки малого предпринимательства и особенностей ее функционирования в России на основе применения междисциплинарного подхода и анализа нормативных, статистических и аналитических материалов.

Настоящее исследование имеет как теоретическую, так и практическую значимость. Теоретическая значимость заключается в дальнейшем развитии концептуальных положений теории государственного регулирования предпринимательства и институциональной экономики.

Практическая значимость исследования состоит в том, что его основные положения могут быть использованы в качестве теоретической основы для совершенствования института системы государственной поддержки малого предпринимательства как на национальном, так и на региональном и местном уровнях. Кроме того, предложена методика оценки эффективности института системы государственной поддержки малого предпринимательства.

1. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

1.1. Экономическая сущность малого предпринимательства и этапы его развития в России

Необходимым условием выработки эффективных мер государственной политики является адекватное представление о сущности малого предпринимательства, его современном состоянии, экономических и социальных аспектах развития в современной России.

Появление предпринимательства обусловлено развитием хозяйства и частной собственности. Становление товарного производства и частной собственности привело к возникновению ремесел и, как следствие, небольших предприятий, которые в целях защиты своих интересов объединялись в цеха, гильдии и т. п. Первоначально понятие «предпринимательство»¹ означало определенный характер деятельности экономических агентов.

И если вначале существовали только малые предприятия, то впоследствии с развитием рынка стали образовываться крупные предпринимательства (монополистический капитал). Формирование рыночных отношений, становление рыночной системы (в первую очередь конкурентного механизма) привели к появлению особых черт у предпринимательства и различных его видов, что нашло отражение в развитии теоретических взглядов на предпринимательскую функцию в экономике.

В трудах классиков политической экономии (Ф. Кенз, А. Смит) предпринимательство неразрывно связано с частной собственностью [147].

Впервые функции предпринимательства выделил Ж.-Б. Сэй, который считал, что «предприниматель – лицо, которое берется за свой счет и на свой риск и в свою пользу произвести какой-нибудь продукт» [155, с. 32]. Таким образом, согласно Ж.-Б. Сэю, основная функция предпринимателя состоит в том, чтобы соединять, комбинировать факторы производства с целью получения прибыли.

¹ Термин «предпринимательство» введен Р. Кантилионом в XVIII в.

Неоклассики (Л. Вальрас, Ф. Визер, А. Маршалл, К. Менгер) расширили представление о предпринимателе как об управленце, т. е. менеджере. А. Маршалл считает, что «задачу... управления производством... приходится расчленять на отдельные функции и возлагать их на специализированный слой предпринимателей. Они “берут на себя” весь риск, связанный с выполнением указанных функций; они соединяют необходимый для производства капитал и труд; они составляют общий план производства и осуществляют контроль над его второстепенными частями» [77, с. 377]. Таким образом, предпринимательство выделяется как отдельный фактор производства. С тех пор во многих теориях предпринимательства проявляется нейтральность по отношению к обладанию собственностью.

В рамках институционализма (Р. Коуз) предприниматель рассматривается как субъект, совершающий выбор между контрактными отношениями свободного рынка и организацией фирмы в целях экономии транзакционных издержек, а предпринимательство – как особый регулирующий механизм, альтернативный ценовому механизму и механизму государственного регулирования [61, с. 36].

Ряд ученых (П. Дракер, Ф. Хайек, Й. Шумпетер) выдвинули на первый план инновационный характер предпринимательства. Впервые Й. Шумпетер охарактеризовал предпринимателя как новатора, задача которого искать новые технологические возможности, новые методы, новые источники сырья для производства товаров или новые рынки [182, с. 186].

По мнению Ф. Хайека, предприниматель – главная фигура экономической деятельности, интерес которого направлен на ожидаемый доход в течение короткого периода. «Любой предприниматель, которому рынок подсказывает тот или иной конкретный способ увеличения прибыли, может одновременно действовать в собственных интересах и вносить в производство совокупного продукта... вклад больший, чем в любом другом случае, любым из других имеющихся способов» [169, с. 173].

П. Дракер отмечает, что предпринимательство есть нечто специфическое, связанное с риском. Предпринимателей отличает инновационный тип мышления – они открывают изменения, реагируют на них и используют как источник достижения успеха [46, с. 30–45]. П. Дракер различает организацию предприятия (маркетинг) и предпринимательство.

В современной российской экономической теории предпринимательство понимается как экономическое хозяйствование, форма деловой ак-

тивности, основанная на рискованной и инновационной деятельности [1, 25, 31, 37, 125, 126, 130, 137, 176]. Предпринимательство, таким образом, сочетает три элемента: организационное действие, инициирование изменений и денежный доход как цель и критерий успеха.

Г. П. Черников выделяет следующие основные аспекты понятия «предприниматель»:

- 1) личная заинтересованность в результатах деятельности, поскольку целью является извлечение прибыли и материальное обогащение;
- 2) предприниматель ведет свою деятельность на свой страх и риск, она зависит от его инициативы и предприимчивости;
- 3) для реализации материального интереса и осуществления инициативной деятельности предприниматель должен обладать свободой, т. е. быть хозяином своего предприятия;
- 4) деятельность предпринимателя зависит от общества, т. е. от тех норм, которые регулируют отношения между людьми [176, с. 11].

В российском законодательстве предпринимательская деятельность определена двумя основными законодательными актами: Законом РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности»¹ и Гражданским кодексом Российской Федерации (ГК РФ).

В Законе предпринимательская деятельность (предпринимательство) понималась как инициативная самостоятельная деятельность граждан и их объединений, направленная на получение прибыли. В нем указывалось, что предпринимательская деятельность осуществляется гражданами на свой риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия [97]. В Законе были определены субъекты предпринимательства, статус предпринимателя (обязательность регистрации), формы предпринимательской деятельности, исходя из отношений собственности между собственником и управленцем.

Кроме того, важным тезисом было выделение индивидуальной предпринимательской деятельности, осуществляемой без привлечения наемного труда (индивидуального предпринимателя) и предпринимательской деятельности, осуществляемой с привлечением наемного труда (предприятия).

¹ Данный Закон с вводом в действие Гражданского кодекса РФ в части гл. 1–4 отменен. Однако автор согласен с мнением М. Г. Лапуста, что данный Закон давал наиболее полное определение предпринимательству и предпринимательской деятельности.

В ГК РФ под предпринимательской понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (ч. 1, ст. 2). Участниками регулируемых гражданским законодательством отношений являются граждане и юридические лица.

Подводя итоги анализа теоретических трактовок предпринимательства, можно сказать, что предпринимательство – хозяйственная деятельность экономических агентов, основанная на частной собственности и направленная на получение прибыли.

Рассматривая условия развития предпринимательства, необходимо обратить внимание на основу предпринимательской деятельности в обществе. Ее составляют следующие элементы: частная собственность, свобода принятия решений, моральные и этические устои.

Современная рыночная экономика отличается от рыночной экономики чистого капитализма, поскольку носит смешанный характер и обладает большей социальной направленностью, что накладывает отпечаток и на развитие предпринимательства. Таким образом, в современной рыночной экономике функции предпринимательства расширяются, и, кроме инновационной, связанной с деятельностью как таковой, предпринимательство выполняет экономическую, социальную и политическую функции.

Теоретиками предпринимательство рассматривалось в условиях чистого капитализма, поскольку оно возникло и развивалось в данной экономической системе. Изменение характера внешних условий (эволюция капитализма, развитие регулируемой рыночной экономики) привело к видовому разнообразию предпринимательства. Существует достаточно много оснований для классификации предпринимательства по видам (рис. 1) [25, 125, 126]. Можно выделить два типа критериев: качественные и количественные.

К качественным критериям можно отнести:

- тип отношений между собственником предприятия и менеджером;
- конкурентность среды (возможность влиять на спрос и цены);
- доступность ресурсов;
- технологию производства.

- Количественными критериями являются:
- численность занятых;
 - объем реализованной продукции за определенный период времени (размер оборота);
 - состав собственников, иначе говоря, доля в уставном капитале частного и государственного капитала;
 - количество предприятий в отрасли.



Рис. 1. Классификация видов предпринимательства

Ряд авторов, например А. В. Бусыгин и М. Г. Лапуста, по характеру отношений собственности выделяют государственное и частное предпринимательство.

Государственное предпринимательство – предпринимательская деятельность, осуществляемая государственными органами управления, которые уполномочены в соответствии с действующим законодательством управлять государственным имуществом.

Частное предпринимательство – предпринимательская деятельность, осуществляемая по инициативе частных лиц в форме предприятия (юридического лица) или в форме индивидуальной трудовой деятельности [25, с. 171].

В соответствии с целями деятельности предпринимательство можно разделить на коммерческое, целью которого является получение прибыли, и некоммерческое, целью которого является содействие развитию предприятий, осуществление общих научно-технических разработок, достижение общих целей, лоббирование общих интересов через союзы, ассоциации, партнерства – общественные некоммерческие организации.

С учетом объекта приложения капитала и сферы деятельности можно выделить производственное предпринимательство и деятельность в сфере услуг (см. рис. 1). Производственное предпринимательство направлено на производство материальных и нематериальных благ и может рассматриваться в отраслевом разрезе экономики. Предпринимательская деятельность в сфере услуг может быть классифицирована по видам услуг: финансовое, торговое, производство нематериальных услуг (образование, консалтинг) и др. [25, 125].

С точки зрения влияния на национальную экономику и товарные рынки, а также с учетом распространения деятельности предприятия на различных территориях можно выделить местное, региональное, национальное и международное предпринимательство [125]. Следует отметить, что данная характеристика предпринимательства тесно связана с размерами предприятия.

Исходя из размера предприятия, прежде всего из численности занятых, выделяют в соответствии с классификацией Европейского союза и ОЭСР:

- крупное предпринимательство (свыше 500 чел.);
- среднее предпринимательство (от 50 до 499 чел.);
- малое предпринимательство (от 2 до 49 чел.).

Важной характеристикой предпринимательства являются формы предпринимательской деятельности. Можно выделить экономические и организационно-правовые формы предпринимательства. Экономические формы связаны с размерами предприятия и структурой отрасли. Организационно-правовые формы отражают количественный состав и отношения собственников-учредителей предприятия, т. е. по сути индивидуальное или коллективное предпринимательство, и определяются действующим законодательством (в России Гражданским кодексом РФ).

Предпринимательская деятельность осуществляется экономическими агентами, которыми могут быть юридические и физические лица, но субъ-

ектами предпринимательской деятельности признаются только те агенты, которые используют свое имущество с целью получения прибыли [23].

Особую роль в экономике играет малое предпринимательство. Малое предпринимательство – это совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка [32]. В нашем понимании малое предпринимательство – это особый тип предпринимательства, характерными чертами которого являются соединение в одном лице собственника, управленца и производителя и ограниченный определенными количественными параметрами размер предприятия.

Структурный анализ показывает, что субъектами отношений являются производители благ, поставщики ресурсов, потребители, а объектом отношения выступает прибыль (полезность, выгода). Интересы и действия предпринимателей определяются размерами прибыли либо другими социально-экономическими факторами: самозанятостью, творческим характером работы, независимостью и др.

В Федеральном законе «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» под субъектами малого предпринимательства понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25%, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25% и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает в промышленности, строительстве, на транспорте – 100 чел., в сельском хозяйстве и научно-технической сфере – 60 чел., в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 чел., в оптовой торговле и остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности – 50 чел. (ст. 3).

К субъектам малого предпринимательства относятся также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели), и крестьянские (фермерские) хозяйства.

Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности (многопрофильные), относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли [89].

С 1 января 2008 г. вступает в силу новый Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», принятый 24 июля 2007 г., № 209-ФЗ. В соответствии со ст. 4 данного закона к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся включенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, с учетом следующих условий:

1) для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном капитале указанных юридических лиц не должна превышать 25% (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников: для средних предприятий от 101 до 250 чел. включительно; б) для малых предприятий до 100 чел. включительно; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до 15 чел.;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

На международном уровне и за рубежом приняты несколько иные критерии отнесения предприятий к малым. Так, Организация экономического сотрудничества и развития, в которую входят развитые страны, относит предприятия с численностью занятых до 19 чел. к весьма малым, до 99 чел. – к малым, от 100 до 499 чел. – к средним и свыше 500 чел. – к крупным [125, с. 130].

В настоящее время Европейская комиссия выделила следующие виды предприятий, которые в совокупности составляют сектор малого бизнеса в экономике западноевропейских стран (табл. 1). Кроме того, предприятие должно быть экономически независимым. Это означает, что предприятию или группе предприятий, не принадлежащих сектору малого и среднего бизнеса, может принадлежать не более 25% собственности предприятия из сектора малого и среднего бизнеса. Верхние границы годового оборота и балансовой стоимости активов пересматриваются обычно 1 раз в 4 года, чтобы учесть изменения, происходящие в экономике стран Европейского союза.

Таблица 1

Виды предприятий, образующих сектор малого бизнеса

Критерий	Средние предприятия	Малые предприятия	Микро-предприятия
Максимальное число работающих, чел.	Менее 250	Менее 50	Менее 10
Максимальная величина годового оборота, млн евро	40	7	—
Максимальная величина балансовой стоимости активов, млн евро	27	5	—

Таким образом, во многих промышленно развитых странах, в отличие от России, существует не один, а несколько критериев отнесения предприятия к малым. Кроме того, в развитых странах иной критерий численности работников малого предприятия: в России – 100 чел., в США – до 500 чел.

Осуществить анализ сектора малого предпринимательства России весьма сложно, поскольку в развитых странах малые и средние предприятия объединяются в общую подгруппу, а в законодательстве Российской Федерации выделяется только малое предпринимательство, отсутствует формализованное определение среднего и крупного предприятия. Субъекты предпринимательской деятельности, не относящиеся к малым, объединяют в подгруппу, для которой льготы не предусмотрены. Таким образом, необходимо законодательно закрепить критерии определения среднего предпринимательства, возможность отнесения его к базовой группе, т. е. группе малых предприятий, имеющих льготы, что позволит рассмотреть формирование предпринимательских объединений.

Актуальна также проблема выделения отраслевого критерия отнесения предприятий к малым. На наш взгляд, отсутствие отраслевых критериев затрудняет не только статистические исследования, но и усложняет систему поддержки малого бизнеса.

При определении мер поддержки субъектов предпринимательства как за рубежом, так и в России часто используют несколько другие критерии. Так, применение упрощенной системы налогообложения в России возможно на малых предприятиях с учетом уровня их доходов в текущем финансовом году (до 15 млн р.) [81].

В Германии на поддержку могут претендовать предприятия с численностью занятых не более 250 чел. и годовым оборотом выше 40 млн евро или годовой суммой баланса не выше 27 млн евро, доля капитала крупных предприятий не должна превышать 25%.

Администрацией малого бизнеса США (SBA) сформулированы критерии размера предприятия почти по каждой отрасли. В 2002 г. размеры предприятий добывающей промышленности, производственной сферы, транспорта и оптовой торговли определяются штатной численностью работников, в других отраслях, например, строительстве, розничной торговле, сельском хозяйстве – выручкой от продаж (табл. 2).

Таким образом, в настоящее время в России отсутствует единый критерий отнесения предприятий к малым. Существующие отраслевые критерии значительно ниже аналогичных критериев промышленно развитых стран. Кроме того, в зависимости от целей манипуляции (статистика, государственная поддержка и др.) существует деление малых предприятий на группы. С одной стороны, это позволяет оказывать поддержку только тем группам малых предприятий, которым это действительно необходимо. С другой стороны, различия в определении малого предприятия, возникающие из-за отсутствия единого нормативно-правового акта, не только затрудняют достижение целей поддержки и анализа предпринимательского сектора, но и искажают реальную экономическую ситуацию, не позволяют сопоставлять уровень развития малого предпринимательства в разных странах.

Опыт стран с развитой рыночной экономикой свидетельствует о том, что малое предпринимательство выполняет важнейшие функции в национальной экономике: обеспечивает особый механизм воспроизводства рыночных отношений через балансирование спроса и предложения, производит более половины внутреннего национального продукта, создает до 70%

новых рабочих мест, оказывает значительное влияние на активизацию человеческих ресурсов и инновационного потенциала.

Таблица 2

Критерии отнесения предприятий к категории малых в некоторых отраслях, принятые Администрацией малого бизнеса (США)

Сектор экономики	Критерии	
	Выручка, млн долл.	Кол-во занятых, чел.
1. Сельское хозяйство, лесоводство, рыболовство	0,75–6,0	–
2. Добывающая промышленность	–	500
3. Строительство	12,0–28,5*	–
4. Производство	–	500–1000*
5. Оптовая торговля		100
6. Розничная торговля:		
Строительные материалы	6	–
Бытовая техника	7,5	–
Супермаркеты	23	–
7. Транспорт:		
Воздушный, железнодорожный, водный	–	500–1500*
Автомобильный	6,0–21,5*	–
8. Информация:		
Печать, Интернет	–	500
Вещание (кроме Интернета)	6,0–12,5*	–
Телекоммуникация	12,5*	1500
9. Финансы и страхование	6	–
10. Операции с недвижимостью	6,0–21,0*	–
11. Профессиональные, научные и технические услуги, образование, здравоохранение, искусство	6	–

* В зависимости от подотрасли.

Наиболее полно значение малого предпринимательства раскрывается через его функции: социально-экономическую, социально-политическую и социально-культурную [12, с. 87].

Малое предпринимательство в силу гибкости и незначительных размеров может занимать небольшие ниши потребительского рынка в производстве товаров узкой специализации или дополнять крупное производство, ориентируясь на мелкие партии товаров и индивидуальный заказ или инновационные технологии, т. е. выполняет экономическую функцию -- осуществляет производство товаров и услуг.

Малые предприятия обеспечивают конкурентную среду рынка и развитие рыночной инфраструктуры. Их деятельность способствует снижению уровня цен, повышению качества продукции, придает гибкость структуре экономики, т. е. малые предприятия выполняют антимонопольную функцию [75, с. 21]. Вышеупомянутые функции тесно связаны с инновационной функцией малых предприятий, в соответствии с которой малые предприятия могут быстро реагировать на изменяющиеся экономические условия и колебания потребительского спроса, способствуя тем самым применению и созданию новых технологий и продуктов, совершенствованию производства.

Малое предпринимательство обеспечивает высокий уровень занятости и самозанятости населения, что подтверждается значительной долей самозанятых в структуре рабочей силы, особенно в США и Великобритании. В начале 1990-х гг. 15,6 млн американцев (13,5% рабочей силы) относились к категории самозанятых. В Великобритании их число выросло за 1979–1994 гг. с 1,9 млн до 3,27 млн чел. (с 7,5 до 13,2% всей занятой рабочей силы) [142]. В повышении уровня самозанятости и занятости населения состоит социальная функция малого предпринимательства.

Специфические черты малого предпринимательства обусловили его социально-политическое влияние на развитие общества. Такое положение связано с тем, что малое предпринимательство обеспечивает укрепление рыночных отношений, основанных на демократии и частной собственности. В малом предпринимательстве меньше имущественная дифференциация, значительно больше условий для социального партнерства. Кроме того, в малом предпринимательстве, как правило, начинают свою деятельность молодые люди с высшим образованием, способные адаптироваться в условиях рынка.

По мнению многих ученых, исследовавших социальную структуру российского общества (Е. М. Аврамова, Г. Блазер, Г. Г. Дилигенский, Т. И. Заславская, В. В. Радаев и др.), малое предпринимательство относится к среднему классу. Вторым слоем, формирующим средний класс, являются специалисты с высшим образованием, так называемые «белые ворот-

нички». По некоторым данным, доля предпринимателей, имеющих наемных работников и руководителей, в среднем классе составляет 12–13%, доля представителей семейного бизнеса – 6,4%, квалифицированные рабочие и специалисты – 52% [12, с. 144].

По мнению Г. Г. Дилигенского, «...в современном российском контексте особо важная и ответственная роль принадлежит тем социальным группам, которые своей деятельностью непосредственно осуществляют развитие структур и институтов цивилизованного рынка. Наиболее крупные из этих групп принадлежат к средним слоям общества. Именно поэтому ... представляется существенным выделение в его составе слоев, непосредственно осуществляющих рыночный бизнес» [43, с. 140].

В силу функций, которые выполняет малое предпринимательство в экономике, их многогранности и влияния на все сферы жизнедеятельности общества, возникает необходимость развития малого бизнеса. Особенно повышается его роль в переходной экономике, поскольку именно малое предпринимательство способствует (через создание новых предприятий) становлению новой структуры экономики с адекватным хозяйственным механизмом.

В экономике современных промышленно развитых стран малый бизнес играет едва ли не решающую роль. Об этом свидетельствуют статистические данные, среди которых важнейшими показателями являются количество малых предприятий на тысячу жителей, их доля в валовом внутреннем продукте (ВВП) и в общей численности занятых.

Россия существенно уступает странам с развитой рыночной экономикой по уровню развития малого предпринимательства (табл. 3). На 1 января 2005 г. в Российской Федерации насчитывалось около 953,1 тыс. малых предприятий. Численность работников, занятых на малых предприятиях, включая совместителей, составила около 8 млн чел. Доля малого предпринимательства в общественном производстве России и экономически развитых стран также существенно отличается: 50–60% ВВП в развитых странах мира и 10–11% в России; 50–70% общей численности занятых в развитых странах мира и 19% в российской экономике [72, 75, 191].

Первой формой малого предпринимательства в России являлся промысел. Широкое развитие предпринимательство получило в годы правления Петра I (1689–1725) и во второй половине XIX в. К предпринимателям прежде всего относились купцы – городское торгово-промышленное сословие, за-

конодательно оформленное в 1775 г. После Октябрьской революции 1917 г. (исключая годы НЭПа) этот способ хозяйствования был ликвидирован.

Таблица 3

Основные показатели развития малых предприятий в разных странах

Страна	Количество МП* на 1000 жителей	Доля МП* в ВВП, %	Доля занятых в МП* в общей численности занятых, %
Великобритания	46,0	50–53	49
Германия	37,0	50–52	46
Италия	68,0	57–60	73
Франция	35,0	55–62	54
США	74,2	50–52	54
Япония	49,6	52–55	78
Польша	42,0	52	53
Венгрия	46,0	56	46
Чехия	–	53	61
Болгария	38,8	26	–
Россия	5,7	10–11	19

* Малое предприятие (МП).

Импульсом к возрождению малого предпринимательства в России послужило принятие ряда законов («Об индивидуальной трудовой деятельности», «О кооперации», «О государственном предприятии») и Положения об организации деятельности малых предприятий (1988). В 1990 г. последовали Закон СССР «О предприятии в СССР» и Постановление Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий». Именно они способствовали развитию небольших предприятий на основе хозрасчета и арендных отношений [126, с. 144–145].

Дальнейшее развитие малого предпринимательства (1990–1995) происходило в период становления нормативно-правовой базы, организации системы мониторинга, в том числе и статистического (в данный период дважды менялись нормативно-правовая база и основы статистического наблюдения за деятельностью малых предприятий). С 1991 г. по 1995 г. количество малых предприятий выросло с 268 тыс. до 897 тыс., а самое большое количество малых предприятий зарегистрировано в 1994 г.

До 1998 г. наблюдался постоянный прирост числа малых предприятий: 2,3% в год в условиях макроэкономической стабильности (рис. 2, табл. 4). Кризис 1998 г. оказал неблагоприятное воздействие на весь малый бизнес: прирост числа малых предприятий составил 0,8%, уменьшился объем выпускаемой продукции на 49,4% (в ценах 1996 г.), сократилась численность занятых в секторе малого предпринимательства на 4,7%. Малые предприятия активно приспосабливались к сложившейся ситуации, и подтверждением тому стал рост числа индивидуальных предпринимателей (на 14,4%) и малых предприятий в отдельных отраслях национальной экономики [72].

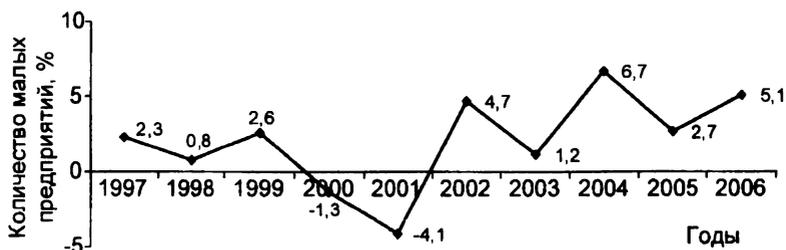


Рис. 2. Темпы изменения числа малых предприятий в РФ¹

Последовательная экономическая политика государства 1998–2000 гг. привела к возобновлению роста малых предприятий на прежнем уровне – 2,6%. Однако в 2000 г. в динамике развития малых предприятий вновь проявилась негативная тенденция: снижение числа малых предприятий (на 1,3%) и темпов роста объема произведенной продукции, несмотря на наметившуюся к середине 2000 г., по мнению аналитиков, финансовую стабилизацию [103]. Данная тенденция наблюдалась и в 2001 г., когда число малых предприятий снизилось на 4,3% (до 843 тыс.). Это, скорее всего, связано с изменением внешней среды функционирования малых предприятий (налогообложения, правового регулирования и т. д.).

Современный этап развития малого предпринимательства в России характеризуется стабильным увеличением числа малых предприятий, что обусловлено не только экономическим ростом, но и реакцией государства на негативные тенденции развития малого предпринимательства (изменение налогового законодательства, новые проекты развития инновационного бизнеса в России).

¹ Рассчитано по данным Госкомстата РФ [62, 72].

Таблица 4

Показатели деятельности малых предприятий РФ с 1997 г. по 2006 г.¹ (на конец года)

Показатели	Годы										
	1997 ²	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ³	
Количество малых предприятий, тыс.	861,1	868,0	890,6	879,3	843,0	882,3	893,0	953,1	979,0	1032,8	
Темп прироста, %	2,3	0,8	2,6	-1,3	-4,1	4,7	1,2	6,7	2,1	5,5	
Число индивидуальных предпринимателей, тыс. чел.	3140,9	3592,9	3864,7	4245,2	4596,3	4675,9	4670,1	2448,9	2747,4	2600	
Темп прироста, %	-	14,4	7,6	9,8	8,3	1,7	-0,1	-47,6	12,2	-5,4	
Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	6514,8	6207,8	6485,8	6596,8	6483,5	7220,3	7458,9	7815,1	8045,2	8580,0	
Темп прироста, %	-0,8	-4,7	4,5	1,7	-1,7	11,4	3,3	4,8	2,9	6,5	
Объем произведенной продукции, млрд р.	303,1	261,9	423,7	613,7	852,7	1160,8	1686,0	2229,6	9633,6 ⁴	-	
Темп прироста, %	-	-13,6	61,8	44,8	39,0	36,1	45,2	32,2	-	-	
Инвестиции в основной капитал, млрд р.	22,1	19,3	17,9	29,8	43,5	51,0	67,3	99,2	120,5	-	
Темп прироста, %	-5,5	-47,5	25,4	42,0	46,0	17,3	32,0	47,4	21,5	-	

¹ Рассчитано по данным Госкомстата РФ [62, 72].² Темпы прироста в 1997 г. рассчитаны к 1996 г.³ Предварительные данные приведены по пресс-релизу ИА «АКС – Реальный сектор» от 12.12.2006 г. (<http://www.aksnews.ru/> /m/107067/).⁴ С 2005 г. Росстатом вместо показателя объема произведенной продукции рассчитывается оборот малых предприятий как стоимость отпущенных товаров собственного производства, а также выручка от продажи приобретенных на стороне товаров.

Неравномерное развитие малого предпринимательства в постсоветской России привело к различиям в периодизации данного процесса. А. Виленский выделяет четыре этапа развития малого предпринимательства, в качестве критерия периодизации он выбрал качественное содержание этапов: цели и мотивы экономических агентов, политику государства и др. [28]. В. Я. Горфинкель обозначает в качестве критерия периодизации изменение нормативно-правовой базы малого предпринимательства [126, с. 144–146]. Два этапа в развитии малого предпринимательства выделяет В. А. Рубе, исходя «из изменения численности самих малых предприятий» [137, с. 79].

В Концепции государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации в качестве критерия периодизации принято отношение государства к развитию предпринимательства [60].

На наш взгляд, влияние внешних факторов (рыночной конъюнктуры, нормативно-правовой базы, государственного регулирования, конкуренции и др.) является существенным для развития малого бизнеса, поэтому использование в качестве критерия периодизации социально-экономических факторов представляется нам наиболее адекватным. Мы предлагаем рассматривать следующие *этапы развития малого предпринимательства*:

- первый этап (1987–1994) – рост количества малых предприятий, связанный с перестройкой хозяйственных отношений в стране, и активная государственная поддержка в условиях создания нормативно-правовой базы и инфраструктуры поддержки развития малого предпринимательства;
- второй этап (1994–1996) – снижение количества малых предприятий в условиях окончательного оформления нормативно-правовой базы на общем фоне экономической и политической стабилизации и либерализации;
- третий этап (1996–1999) – небольшой рост количества малых предприятий и сокращение государственной поддержки;
- четвертый этап (1999–2001) – снижение количества малых предприятий вследствие смены политического руководства страны, изменения системы налогообложения малого предпринимательства;
- пятый этап (2001–2003) – рост количества малых предприятий в условиях экономической и политической стабилизации, пересмотра отношений государства к малому предпринимательству;
- шестой этап (2004 – по настоящее время) – увеличение количества малых предприятий в условиях повышения экономической конъюнктуры и роста открытости российской экономики, стимулирующей политики

в отношении малого предпринимательства, стабилизации налогового законодательства и активизации государственной поддержки малого бизнеса, как организационной, так и финансовой.

Практически на экономике всех регионов сказалось воздействие кризиса 1998 г. и факторов, приведших к падению числа малых предприятий в 2000–2001 гг. В 2004 г. во всех федеральных округах (ФО) наблюдалось повышение объемов производства субъектами малого предпринимательства, однако их развитие происходило неравномерно (рис. 3). Сравнительный анализ данных о развитии малых предприятий в регионах в 2005 г. затруднен в силу изменения методологии статистического наблюдения.

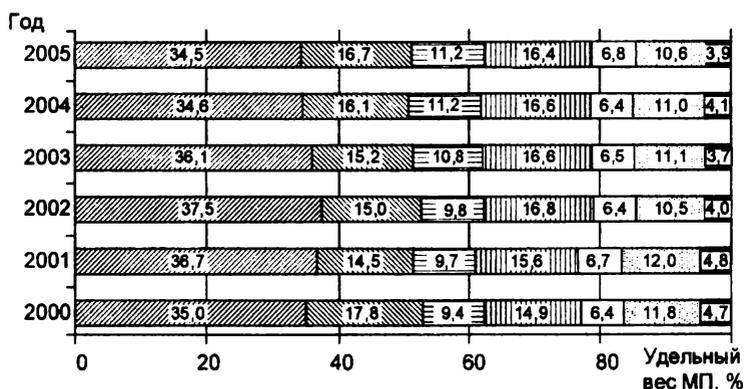


Рис. 3. Удельный вес числа малых предприятий в федеральных округах РФ в 2000–2004 гг.:

▨ – Центральный; ▩ – Северо-Западный; ▤ – Южный; ▧ – Приволжский;
 □ – Уральский; ▦ – Сибирский; ■ – Дальневосточный

Анализ отраслевой структуры малого предпринимательства (рис. 4, табл. 5) показал, что основная доля предприятий сосредоточена в трех секторах экономики: промышленности, строительстве, торговле и общественном питании.

Наиболее привлекательной для малых форм хозяйствования является сфера торговли и общественного питания. Данная отрасль занимает первое место по вкладу в формирование показателя оборота малых предприятий (72,2%), численности занятых (2505,7 тыс. чел. или 31,1% общей численности занятых на малых предприятиях) и числу малых предприятий

(448,8 тыс. или 45,8%). Общую тенденцию развития данной отрасли можно охарактеризовать как положительную. В течение 1996–2004 гг. число малых торговых предприятий выросло на 22,8%, а численность занятых – на 11,6% [69]. В последние годы темпы роста в этой отрасли снизились, что говорит о насыщении рынка по этому виду деятельности.

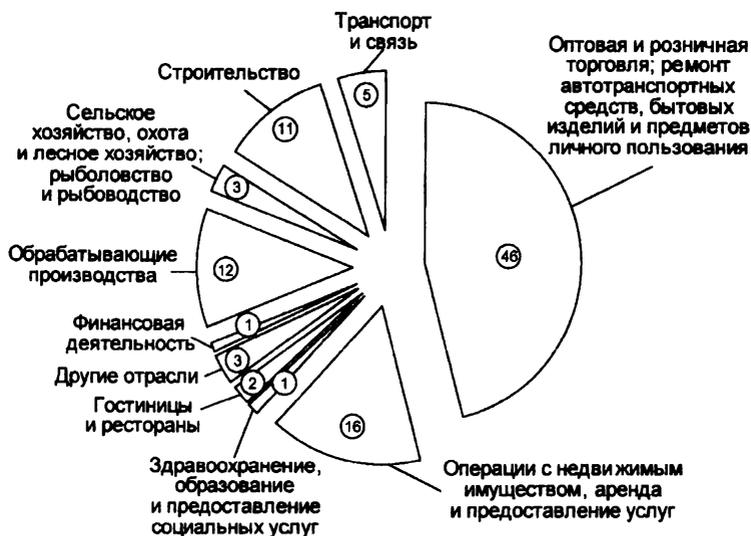


Рис. 4. Процентное распределение малых предприятий по отраслям в РФ в 2004 г. ¹

Следующими по распространенности среди субъектов малого предпринимательства являются промышленность (обрабатывающие производства) и строительство.

На долю обрабатывающих производств приходится десятая часть (9,6%) всего оборота малых предприятий – это один из самых высоких процентов. Производство, в том числе и обрабатывающее, является капиталоемким, что обеспечивает значительный порог его входа в отрасль. Безусловно, это сдерживает развитие малого предпринимательства в данной отрасли. Существенна доля промышленных предприятий среди субъектов малого предпринимательства (12,3%), что связано с процессом реструктуризации крупных промышленных предприятий. В целом тенденция

¹ Малое предпринимательство в России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2005. 132 с.

развития малой промышленной индустрии является отрицательной – за период 1996–2004 гг. число малых промышленных предприятий снизилось на 2,6%, число занятых сократилось на 8,9% (см. табл. 5).

Таблица 5

Изменение отраслевой структуры
малого предпринимательства РФ в 1996–2004 гг.

Отрасли экономики	Темп прироста по годам, %							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Всего	2,3	0,8	2,6	-1,3	-4,1	4,7	1,2	6,7
Промышленность	2,2	1,0	0,1	-1,5	-6,8	-3,3	-1,7	7,6
Сельское хозяйство	2,8	23,2	-2,2	6,7	-6,9	16,4	14,7	7,8
Строительство	3,0	-3,2	-1,2	-6,7	-3,9	-7,3	3,6	3,6
Транспорт и связь	4,4	2,3	18,3	-10,1	-3,6	9,0	10,4	19,5
Торговля и общественное питание	3,8	3,6	3,5	2,0	-4,8	8,8	-1,2	5,7
Общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка	0,3	-2,2	4,3	-2,7	-2,8	11,8	2,1	11,9
Жилищно-коммунальное хозяйство	39,3	30,8	5,9	-5,6	2,0	-40,4	29,0	17,5
Здравоохранение, образование и культура	25,7	5,6	0,6	0,6	-6,5	0,6	3,6	7,9
В том числе:								
Здравоохранение, физическая культура и социальное обеспечение	40,0	11,7	4,1	3,4	-5,9	9,2	5,3	11,5
Образование	6,1	-4,3	-3,0	-15,4	-9,1	-32,0	-8,8	-19,4
Культура и искусство	21,5	2,5	-3,7	7,7	-6,0	2,5	4,9	9,4
Наука и научное обслуживание	-6,0	-11,6	-4,4	-16,7	-7,8	-20,4	-2,2	-6,8
Другие отрасли	-9,6	-4,9	10,6	1,5	6,1	24,3	6,9	-16,2

Ведущими отраслями промышленности по всем показателям деятельности малых предприятий в 2004 г. являлись машиностроение и металлообработка, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность, пищевая промышленность, что составляет соответственно по доле малых предприятий 33,1, 16,4 и 14,1%, численности занятых 33,4, 15,9, и 15,2%, по

объему произведенной продукции 31,5, 11,1 и 22,5% от общих показателей развития промышленности в секторе малого предпринимательства.

На долю строительных предприятий в 2005 г. приходилось 7% всего оборота малых предприятий. К строительной отрасли относится 11,2% всех малых предприятий и 17,5% всех занятых на малых предприятиях. В 2003–2004 гг. наметилась тенденция роста в данной отрасли (см. табл. 5), что обусловлено развитием законодательной базы в области ипотечного кредитования и ростом доходов населения. Динамика основных показателей деятельности малых предприятий в этой отрасли также имеет отрицательную тенденцию: снижение числа малых предприятий в этой отрасли с 1996 г. по 2004 г. составило 12,6%.

В соответствии с новой классификацией видов экономической деятельности третьей по значимости сферой деятельности малых предприятий являются операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг. В данной сфере в 2005 г. действовало 15,5% всех малых предприятий с оборотом 624,5 млрд р. (6,5% от общего оборота малых предприятий), которые обеспечивали 14,3% занятости в малом бизнесе.

Затем с большим отрывом (по доле в обороте малых предприятий) идут транспорт и связь (2,0%), гостиницы и рестораны (0,7%), предоставление услуг (0,7%), сельское хозяйство и др. (0,9%).

В 2002–2004 гг. к отраслям с долей объема выпуска продукции не менее 3% в общем объеме выпуска малых предприятий можно было отнести транспорт и связь (5,2%), общую коммерческую деятельность по обеспечению функционирования рынка (2,9%). В 2003 г. к данной группе отраслей можно причислить науку и научное обслуживание, доля данной отрасли составляла 3,1%. Однако отрицательная тенденция развития данной отрасли привела по итогам 2004 г. к тому, что наука и научное обслуживание стали относиться по численности и вкладу к малым отраслям малого предпринимательства.

Количество малых предприятий в сельском хозяйстве в 2005 г. достигло высокого уровня (26,8 тыс.), среднесписочная численность работников увеличилась почти в три раза по сравнению с 1996 г. и составила 305,8 тыс. чел. Крестьянские (фермерские) хозяйства, также относящиеся к малому предпринимательству, играют значительную роль в сфере сельскохозяйственного производства. Вклад данной категории в общий объем производства сельскохозяйственной продукции составил в 2000 г. – 3%, а в 2005 г. – 5,7%. Число крестьянских (фермерских) хозяйств, сократившееся после кризиса 1998 г., стабилизировалось и достигло 260 тыс.

Основы создания и деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств определены Федеральным законом «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» от 11.06.2003 г. № 74-ФЗ, в соответствии с которым крестьянское (фермерское) хозяйство представляет собой объединение граждан, связанных родством и (или) свойством, имеющих в общей собственности имущество и совместно осуществляющих производственную и иную хозяйственную деятельность, основанную на их личном участии.

В 2004 г., после снижения в течение 1998–2002 гг. вклада малых предприятий в валовой внутренний продукт России до 7,4–8,5%, достигнут уровень 1997 г., который составил 11,4%. Выросла инвестиционная активность малых предприятий: с 2000 г. наблюдается рост реальных инвестиций в данном секторе (инвестиции увеличились в три раза). Однако эксперты отмечают недостаточное использование инвестиционного потенциала малого предпринимательства [69]. Следует также отметить, что с 2003 г. ведется статистическое наблюдение за инновационной деятельностью малых предприятий добывающих и обрабатывающих производств, а также осуществляющих производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Численность малых предприятий, внедряющих инновации, в 2005 г. составила 919 (или 0,09% от общего числа малых предприятий). Несмотря на то что наблюдается увеличение как количества малых предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, так и объема производства инновационных товаров, доля таких предприятий незначительна, что свидетельствует о непривлекательности инновационной сферы для российского малого бизнеса.

На основе анализа изменения отраслевой структуры малого предпринимательства, по данным Госкомстата России [69, 72], можно выделить *три группы малых предприятий*.

К *первой группе* относятся отрасли, в которых, несмотря на намевшийся в последние годы (2002–2004) небольшой рост, наблюдается сокращение сектора малых предприятий, что выражается в снижении количества малых предприятий. Такая тенденция в 2005 г. по сравнению с 2004 г. отмечена в обрабатывающих производствах, оптовой и розничной торговле, в сфере ремонта автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования (на 0,6 и 5,8% соответственно). Причины снижения числа малых предприятий в этой группе различны. Если в промышленности сокращение сектора малых предприятий связано с низким платежеспособным спросом на продукцию данных отраслей, неблаго-

приятным инвестиционным климатом в отношении долгосрочных кредитных ресурсов, наиболее востребованных в этой сфере, то в торговле и бытовом обслуживании причинами сокращения числа малых предприятий стало насыщение товарного рынка. К этой группе можно также отнести отрасли, сильно зависящие от государственного регулирования и выполняющие социальные функции в экономике, такие как образование (число малых предприятий в этой отрасли сократилось на 37,2%), предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг (25,8%).

Ко *второй группе* можно отнести отрасли, не требующие больших начальных затрат, обеспечивающие быструю отдачу от вложения капитала и ориентированные на краткосрочные кредитные ресурсы. К этой группе в 2005 г. по сравнению с 2004 г. можно отнести такие отрасли, как производство и распределение электроэнергии, газа и воды (число предприятий выросло на 190%), рыболовство и рыбоводство (175%), транспорт и связь (111%), сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (47,3%), добыча полезных ископаемых (33,3%), гостиницы и рестораны (32,7%), здравоохранение и предоставление социальных услуг (на 11,7%). В данную группу входят также отрасли, развитию которых способствовала рыночная конъюнктура и государственная политика, в частности новое законодательство и реформирование крупных хозяйственных комплексов.

Третью группу образуют отрасли, развитие которых стабилизировалось к 2005 г., а темпы роста предприятий не превышают 10%. К ним относятся операции с недвижимым имуществом (9,8%), строительство (7,9%) и финансовая деятельность (3,3%). Стабильный рост малых предприятий в данных отраслях был обеспечен, прежде всего, активизацией данных сфер деятельности, а невысокие темпы роста свидетельствуют о стабилизации и насыщении данных рынков.

Сложилась ситуация, при которой в таких сферах, как торговля и общая коммерческая деятельность, малое предпринимательство развивается достаточно быстро, аккумулируя большие капиталы, и, в принципе, не нуждается в специальной государственной поддержке. Но в то же время производственный и инновационный секторы малого предпринимательства, несмотря на значительный потенциал развития, требуют дополнительной поддержки и внимания со стороны органов государственной власти.

В последнее время в России проводится активный мониторинг развития сектора малых предприятий как представителями разных научных направлений (социологии и экономики), так и различными организациями (рос-

сийскими и международными). Социологические исследования направлены на анализ становления и развития предпринимательства в России, изучение социального портрета предпринимательства и его функций [12, 43, 129]. Экономические исследования имеют для нас наибольшее значение, поскольку направлены на изучение экономических стимулов (барьеров) развития малого предпринимательства. Самыми крупными из них являются:

- исследование «Анализ состояния внешней среды малого предпринимательства в России (на примере шести пилотных регионов)», осуществленное информационно-консультационным центром «Бизнес-Тезаурус» по заказу Федерального фонда поддержки малого предпринимательства (2000);

- обследование около тысячи предприятий с численностью занятых до 500 чел., проведенное при участии Института социально-экономического анализа и других организаций по заказу USAID (2000);

- исследование, выполненное ОЭСР (2000–2001);

- экспериментальное сплошное обследование малых предприятий, проведенное Госкомстатом России в восьми субъектах Российской Федерации: Республике Коми, Республике Саха (Якутия), Брянской, Волгоградской, Кемеровской, Московской, Ростовской, Самарской областях (2000);

- проект «Мониторинг уровня издержек малого предпринимательства, связанных с государственным регулированием», осуществляемый с 2002 г. Центром экономических и финансовых исследований и разработок при содействии Всемирного банка.

Опираясь на вышеуказанные исследования, в развитии российского малого предпринимательства можно выделить ряд негативных тенденций. Вследствие высокого налогового бремени, криминального воздействия наблюдается уход малых предприятий в сферу «теневой экономики», доля данного сектора, по оценкам специалистов, составляет от 30 до 50% реального оборота субъектов малого предпринимательства [103, 129].

Возникают проблемы в деятельности малых предприятий из-за несовершенства нормативно-правовой базы, бюрократизации управления, отсутствия регламентированных процедур выхода из рынка.

Негативные тенденции проявляются и в сфере трудовых отношений. Совмещение различных производственных функций среди работников малого предприятия приводит к социальной незащищенности наемных работников и предпринимателей. Большая зависимость малого предприятия от финансовых результатов формирует проблему обеспечения гарантированной

и стабильной заработной платы, в связи с чем возникают трудности с привлечением высококвалифицированных кадров на малые предприятия, что, в свою очередь, ведет к снижению эффективности их работы. Кроме того, малые предприятия испытывают недостаток в оборотном капитале, производственных и складских помещениях, не имеют возможности приобрести недорогое оборудование. У них нет рыночной инфраструктуры, устойчивых связей с поставщиками сырья и материалов, доступных кредитов и др.

К проблемам можно отнести также отсутствие объективной статистической информации о деятельности субъектов малого предпринимательства, низкое качество официальных статистических показателей, получаемых органами статистики на основе выборочных обследований, и изменение методик расчета.

Все преимущества и недостатки малого предпринимательства как формы экономической деятельности можно проиллюстрировать с помощью SWOT-таблицы (табл. 6).

Таблица 6

SWOT-анализ малого бизнеса как модели
экономической самодеятельности¹

Сильные стороны малого бизнеса	Слабые стороны малого бизнеса	Возможности малого бизнеса	Угрозы существованию малого бизнеса
Небольшой стартовый капитал	Ограниченный (локально) рынок	Рост до уровня «большого» бизнеса	Быстрота полного разорения
Высокая эффективность	Ограниченные перспективы роста	Сбалансированное развитие	Быстрое достижение «потолка» роста
Гибкость	Высокая зависимость от превратностей конъюнктуры	Прочная ниша на «своем» рынке	Легкость проникновения конкурента в эту нишу
Самостоятельность	Отсутствие влиятельной поддержки	Творческая самореализация	Уязвимость к попыткам силового давления

¹ Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Б. Г. Ясина, А. Ю. Чепуренко, В. В. Буева. М., 2003. 220 с.

Развитие различных форм кооперации малых предприятий (тех форм содействия, которые будут способствовать улучшению деятельности малых предприятий) и государственная политика поддержки малого предпринимательства (формирование благоприятных условий функционирования предпринимательства и снижение влияния негативных тенденций) позволяют решить эти проблемы.

1.2. Теоретические основы государственного регулирования предпринимательства

Впервые в истории экономической мысли С. Сисмонди, рассматривая противоречия капиталистической экономики, выдвинул пожелания государственного покровительства мелкому производству, восстановления средневековых цеховых структур. Он писал: «Только оно (правительство) может воспитывать привычки к расточительству или к бережливости, может воспитать уважение к промышленности и предприимчивости или подорвать доверие к ним, может направить ученых на применение их открытий к производству. Оно – наиболее богатый из всех потребителей, и оно поощряет мануфактуры уже тем, что предоставляет им занятие. Если к этому косвенному влиянию присоединяются еще заботы об облегчении сношений, об открытии новых дорог, каналов, портов, о гарантиях для собственности, обеспечении правосудия, если государство не обременяет поданных налогами и не пользуется пагубными системами взимания их, – оно действительно помогает коммерции. Его благотворное влияние компенсирует в таком случае вред от ложных мероприятий, от излишних монополий, излишних запрещений, вопреки которым, а не благодаря которым будет развиваться промышленность» [145, с. 361–362].

В экономической науке при исследовании государственного воздействия на предпринимательство применяются различные термины, такие как «государственное регулирование» и «государственная поддержка предпринимательства».

Сравнительный анализ основных теорий государственного регулирования экономики показал, что государственное регулирование в любой трактовке затрагивает в качестве значимого элемента предпринимательскую среду, которая является источником инвестиционного и платежеспособного спроса. Именно она, с одной стороны, составляет основу развития производства, а с другой стороны, служит источником доходов в обществе.

Во-первых, именно государство определяет направление экономического, политического, культурного и социального развития общества.

Во-вторых, только государство может обеспечить правила (рамки) развития и взаимодействия государства и рынка, функционирования системы: нормативно-правовые, организационные, институциональные.

В-третьих, государственная политика влияет на формирование структуры национального хозяйства, в рамках которой и рассматривается развитие предпринимательства. Можно сказать, что кейнсианство и монетаризм предлагают методы регулирования экономики, при этом они не ставят вопрос о принципах и целесообразности функционирования экономической системы. Классическая же школа, ордолиберализм и институционализм базируются именно на изучении экономической системы в целом и взаимосвязи ее элементов, а затем уже рассматривают методы необходимого экономического регулирования в зависимости от выбранных целей.

Взгляды на государственное регулирование можно разделить на три группы.

К первой группе относится либеральный подход к государственному регулированию вообще и предпринимательской деятельности в частности. Представители классической школы политэкономии (А. Смит, Д. Рикардо) и ее последователи (А. Маршалл) были сторонниками идеи невмешательства государства в экономику. Только «невидимая рука рынка» направляет производителей и выступает регулятором развития. При этом важными функциями государства, по мнению А. Смита, являются содействие увеличению предпринимательского класса и проведение политики доверия к предпринимательству, что укрепляет позиции государства и позволяет ему осуществлять внутренние займы [140].

Ко второй группе можно отнести исследования, в которых государственное регулирование рассматривается с функциональной точки зрения. По мнению И. Н. Герчиковой, «суть государственного регулирования предпринимательства состоит в выполнении государством определенных видов деятельности (функций) для достижения конкретных целей, направленных на обеспечение эффективности предпринимательской деятельности в рыночных условиях хозяйствования с применением мер и средств, составляющих его экономический механизм» [32, с. 91]. Схожее понимание изложено в современной учебной литературе. Государственное регулирование предпринимательства выступает как система экономического,

социального, организационного, правового и политического обеспечения благоприятной среды государством для устойчивого развития современного предпринимательства [37, с. 257].

Третью группу образуют концепции, рассматривающие государственное регулирование с институционально-социальной точки зрения. К этой группе концепций относятся ордолиберализм и институционализм.

Ордолиберализм (В. Ойкен, Л. Эрхард) опирается на сильную формирующую роль государства при установлении институтов и организацию конкурентной политики, т. е. государство должно постоянно стремиться защитить экономическую свободу. Социальное рыночное хозяйство германского образца является либеральным, ориентированным на индивидуальную свободу, предполагающим сильную государственную политику хозяйственного порядка, прежде всего обеспечения конкурентного порядка и сильную социальную политику, исходящую из принципа стабильности и социальной справедливости [40, 109].

Различные аспекты государственного регулирования – технологические, экономические, юридические, нравственные – двигают представители институционального течения. Необходимость государственного регулирования обоснована Дж. Гэлбрейтом. По его мнению, это обусловлено диспропорциями рынка, дифференциацией доходов населения, проблемами безопасности, загрязнения окружающей среды и др. [41, с. 253–270].

В рамках институциональной теории «государственный дирижизм» выступает за усиление воздействия государства на экономику, поскольку правила рыночной игры порождаются соотношением сил партнеров по экономической деятельности [37, с. 227–230].

Другой представитель институционального направления Дж. Бьюкенен считает, что, для того чтобы поддержать эффективность регулирования, надо «реформировать политические процедуры и правила таким образом, чтобы они способствовали достижению общего согласия» [27, с. 111].

По мнению И. Е. Рисина и Ю. И. Трещевского, «для формирования эффективного механизма государственного регулирования необходим учет комплекса социальных, юридических, этнических, политических институтов, способствующих или препятствующих его реализации» [132].

«В целом регуляторная политика должна быть направлена на создание “единого игрового поля” для предприятий всех типов» [138, с. 10].

Таким образом, государственное регулирование имеет двойственную природу. С одной стороны, в силу властных полномочий государственный сектор может изменять институты в экономической системе: во-первых, воздействовать на формальные институты, обеспечивая нормативно-правовую базу экономической деятельности; во-вторых, влиять на неформальные институты, пропагандируя определенный образ жизни, или пресекать функционирование теневого сектора и т. д.

С другой стороны, поскольку государственное регулирование представляет собой совокупность правил взаимодействия государственных субъектов и общества и само является институтом, оно может оказывать отрицательное влияние на экономику. В этом случае от самого же государства требуется снижать регулирование во избежание проявления негативных последствий. Снижение регулирования, по мнению А. Эсташе и Д. Марти-морта, может осуществляться через разделение власти между разными регулятивными агентствами; иерархическую организацию; создание системы сдержек и противовесов; конституционные правила; использование инструментов, нечувствительных к информации; снижение информационной ренты и др. [190].

На основании проведенного анализа можно заключить, что цель государственного регулирования предпринимательства заключается в создании политических, экономических и социальных условий и мотивационных стимулов для успешной деятельности субъектов предпринимательства [4, 7, 9, 10, 19, 25].

Важными задачами государственного регулирования предпринимательства являются:

- создание нормативно-правовой базы;
- информационная поддержка и обучение предпринимательству;
- формирование эффективных финансовых инструментов и развитие финансовой инфраструктуры;
- формирование культуры предпринимательства – постепенный процесс изменения ценностных ориентиров и поведенческих установок;
- стимулирование взаимодействия рыночной инфраструктуры и предпринимательства, ориентация предпринимательства на самопомощь.

Государственное регулирование малого предпринимательства может осуществляться в трех направлениях: организационно-правовом, финансовом и социально-экономическом. Следует отметить, что при финансовой

и социально-экономической поддержке малого предпринимательства должна учитываться экономическая ситуация в регионе: природно-климатические условия, отраслевая структура экономики и хозяйственный цикл отрасли, состояние и состав основных отраслей региональной экономики, демографические характеристики территории (состав населения, занятость).

Объектами регулирования являются субъекты малого предпринимательства, отдельные виды предпринимательской деятельности, инфраструктура предпринимательства, деловая среда.

Классификация инструментов (методов) государственного регулирования проведена по трем признакам: степени участия государства, способам воздействия, механизму реализации [4, 37, 58, 78, 167].

Все инструменты государственного регулирования предпринимательства по способам воздействия можно подразделить:

- на административно-политические – направлены на формирование правил деятельности малых предприятий и организаций, способствующих развитию сектора малого предпринимательства, которые затем воплощаются в законодательной и нормативной базе, отношениях малого предпринимательства с органами власти и мерах по обеспечению безопасности предпринимательской деятельности;

- экономические – эти методы разнообразны. К ним относят денежную, инвестиционную, внешнеэкономическую политику (косвенные меры) и методы прямого экономического воздействия – налоговую и финансовую политику, регулирование отношений собственности (включая приватизацию);

- институциональные – направлены на создание и развитие инфраструктуры, т. е. учреждений и организаций, обеспечивающих деятельность малого предпринимательства. К ним относятся фонды, бизнес-инкубаторы, центры деловой подготовки.

По степени участия государства в регулировании выделяют:

- отсутствие регулирования;

- саморегулирование – установление стандартов поведения и их применение и защита без какого-либо прямого государственного вмешательства;

- квазирегулирование (сорегулирование) – участие государства в какой-либо форме в обеспечении соблюдения кодексов и правил, разрабатываемых бизнесом;

- государственное регулирование – принятие нормативного акта, обязательного для исполнения, контроль за выполнением которого осуществляет государственный орган [167].

На основе изучения опыта государственного регулирования инструменты можно разделить по *механизму реализации* [93]:

- на систему норм регулирования, которая включает в себя общие и специальные нормы;
- систему контроля за эффективностью норм регулирования, которая также распадается на общую систему и систему контроля за соблюдением интересов отдельных групп, в частности малого бизнеса при введении норм государственного регулирования.

Рассмотрев подходы к государственному регулированию и его основные элементы, мы пришли к следующему выводу: государственное регулирование малого предпринимательства должно: во-первых, соответствовать существующему уровню развития экономики, культуры, традициям, состоянию политической сферы; во-вторых, согласовываться с общей моделью взаимоотношений государственного и частного секторов в экономике, т. е. являться органичным элементом общегосударственной экономической политики; в-третьих, обладать транспарентной структурой и включать в себя механизмы оценки эффективности принимаемых норм.

Государственное регулирование предпринимательской деятельности осуществляется в различных формах и включает нормативно-правовое регулирование, налоговое регулирование, собственно государственную поддержку малого предпринимательства и т. д. Таким образом, государственная поддержка малого предпринимательства, являясь частью государственного регулирования, становится предметом экономической теории.

Очень часто при рассмотрении проблем развития малого предпринимательства употребляется понятие государственной поддержки малого предпринимательства. В узком смысле государственная поддержка малого предпринимательства понимается как оказание помощи малым предприятиям. В широком смысле отождествляется с государственным регулированием, т. е. направлена на создание социально-экономических и правовых условий функционирования малого бизнеса и является частью социально-экономической политики государства [4, 19, 137, 175].

На наш взгляд, государственная поддержка малого предпринимательства является элементом государственного регулирования и представляет собой совокупность государственных мер (форм, средств и механизмов содействия), направленных на обеспечение материальных и нематериальных условий для развития предпринимательства.

Государство в отношении предпринимательства, с одной стороны, проявляет патернализм, а с другой – налагает требования (рис. 5).

Степень поддержки со стороны государства	Высокая	Меркантилизм	Патернализм
	Низкая	Laissez-Faire	Легализм
		Низкая	Высокая

Степень ограничений, налагаемых государством

Рис. 5. Варианты отношений «государство – бизнес»¹

Идеальной моделью, исходя из положений, указанных И. Ли [68], является патернализм, поскольку он обеспечивает значительный уровень социальной ответственности предпринимателей перед обществом, а с другой стороны, через высокую степень государственного регулирования достижение целей общества.

Такая система находит отражение не только в общей характеристике отношений, но и в системе регулирования и поддержки малого предпринимательства, что отмечается в ряде исследований. Так, Л. А. Колесникова выделяет «принцип государственного патернализма по отношению к малому бизнесу, реализуемый через комплексную систему мер государственной поддержки этого межотраслевого сектора экономики» [59, с. 165]. В соответствии с этим принципом она выдвигает два пути формирования системы поддержки предпринимательства:

- посредством применения непротекционистских моделей, предполагающих целенаправленное и последовательное развитие макроэкономических условий как фактора развития любых предприятий, независимо от их размера. Такой путь устраняет необходимость в разработке, финансировании и проведении крупных программ поддержки и развития малого бизнеса (такой подход характерен для стран с эффективно развивающейся рыночной экономикой);

¹ Ли И. Российский капитализм в эпоху глобализации: задачи и перспективы // Междунар. экономика и междунар. отношения. 2004. № 2. С. 47.

- с помощью протекционистского подхода, который включает разработку и реализацию целевых программ поддержки и развития малого бизнеса, отражает реальный опыт и практику выхода из кризисных ситуаций, накопленные многими странами с развитой рыночной экономикой, но переживающими на определенных этапах своего развития социально-экономические трудности и потрясения [59, с. 165–167].

А. Нещадин, Н. Горин также предлагают две альтернативные концепции:

1-я концепция: социальная ответственность бизнеса ограничивается созданием рабочих мест и обеспечением их эффективного использования, а основным регулятором является рыночный механизм, что соответствует модели взаимодействия *Laissez-Faire* (см. рис. 5). Ярким примером такой модели является англо-американская модель управления;

2-я концепция: бремя, в том числе социальной, ответственности перекладывается на предпринимательский сектор, т. е. «бизнес отвечает за все», что соответствует легализму (см. рис. 5). Наиболее последовательно эта модель воплощалась при социализме, когда предприятия создавали, содержали и управляли множеством объектов социальной инфраструктуры.

А. Нещадин, Н. Горин отмечают, что в силу перехода России к новой модели старая отторгается, а либеральная модель во многом противоречит сложившимся традициям, культуре общества, ориентированного на социальные механизмы решения личных проблем, что особенно актуально в связи с неразвитостью в России институтов гражданского контроля за деятельностью государства [84, с. 24–25].

Еще один важнейший аспект рассмотрения вопросов государственного регулирования предпринимательства связан с проблемой выбора модели взаимодействия государства и бизнеса, в том числе малого, который касается методов развития предпринимательства.

М. Бейтман, проанализировав деятельность центра поддержки предпринимательства, пришел к выводу об неэффективности центров. По его мнению, исключительно большое значение с точки зрения методов развития предпринимательства имеет опыт послевоенного развития Японии, Германии и Италии, а также восточно-азиатских стран (особенно Тайваня) после 1960-гг. и Китая после 1970-х гг. Этот опыт позволяет говорить о модели,

«ориентированной на развитие, предполагающей заметную роль местных властей, решающих в первую очередь задачу создания институциональной среды, финансирования и поддержки малого бизнеса» [113, с. 54].

П. Ореховский, В. Широкин отмечают, что тем не менее российская система поддержки малого бизнеса «ни лично (по происхождению, по опыту), ни институционально не соприкасалась с сообществом, вырабатывающим общую экономическую политику на макроуровне. Поддержка предпринимательства относилась к иному кругу идей, поэтому она (особенно в форме прямого финансирования из государственного бюджета) оказалась не только “посторонней”, но и прямо противоречащей общей идеологии определения и разграничения сфер деятельности различных органов власти, возобладавшей в последние годы. В настоящее время, судя по многим признакам, определенный период истории системы поддержки закончился, и она переживает кризис» [113, с. 55].

По мнению Н. М. Сурниной, «в настоящее время происходит осознание принципов проектируемой будущей системы поддержки предпринимательства. Девизом эффективной системы поддержки малого предпринимательства может быть единство трех методологических принципов: адекватности (соответствия), конструктивности, сотрудничества» [154, с. 78]. Данные принципы лежат и в основе развития поддержки малого бизнеса, а развитие инфраструктуры поддержки малого предпринимательства требует анализа опыта зарубежных стран и сравнения российских условий с этим опытом, выявления возможностей его применения с целью совершенствования системы государственной поддержки малого предпринимательства [154, с. 78].

Итак, государственная поддержка малого предпринимательства должна быть направлена на развитие всех функций малого предпринимательства в экономике и, следовательно, требует широкого спектра инструментов. В соответствии с таким положением понимание государственной поддержки малого предпринимательства в общепринятой трактовке не отражает все нюансы данных экономических отношений, поэтому мы предлагаем рассматривать государственную поддержку малого предпринимательства с позиций институционального подхода с учетом всех теоретических наработок в данной области, опыта государственной поддержки, потребности малого предпринимательства.

1.3. Институт государственной поддержки малого предпринимательства

Поскольку малый бизнес выполняет множество различных функций: от экономической до социальной и политической, то осуществление государственной поддержки малого предпринимательства связано с необходимостью учета многих специфических (неэкономических) факторов. Именно поэтому в качестве методологической основы, позволяющей рассматривать влияние неэкономических факторов на развитие малого бизнеса и формирование системы его государственной поддержки, наиболее адекватной является институциональная теория. В этой связи рассмотрим основные категории институциональной теории.

Центральное место в институциональных концепциях отводится категории «институт» (от лат. *institutum* – общественное установление, распорядок, узаконенный какими-нибудь нормами) [160].

В рамках современного институционализма наиболее распространенной является трактовка институтов, предложенная Д. Нортон. Институты понимаются как «правила игры» в обществе, созданные человеком, ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми [87, с. 16].

Классификации институтов, приводимые учеными-институционалистами, различны. Например, С. Новикова выделяет экономические, политические, социально-культурные, воспитательные, религиозные, социально-церемониальные институты, институты воспроизводства и родства как «в высшей степени необходимые институты, вызванные к жизни непреходящими потребностями, которые регулируют основные социальные функции и являются характерными для всех типов цивилизации» [86, с. 350]. О. Уильямсон выделяет в структуре формальных институтов политические, экономические и системы контрактации [159, с. 48].

Экономический институт трактуется как экономический элемент социальной структуры, характеризующий устройство, формы организации и регулирования экономической жизни, т. е. «обеспечивает процесс производства и распределения материальных благ и услуг, регулирует денежный оборот, занимается организацией и разделением труда и т. д.» [86]. Одним из экономических институтов является государство, поскольку оно возникает как активный участник воспроизводства [24, 180].

Институты могут формироваться как целенаправленными действиями людей (право), так и нецеленаправленно (этические нормы). В их составе выделяют формальные и неформальные институты, исследованию которых посвящено много работ [29, 49, 87, 111, 121, 128, 159, 180].

Несмотря на то что развитие малого предпринимательства сопряжено с функционированием множества общественных институтов, предметом исследования является только один институт – государственная поддержка малого предпринимательства, который представляет собой формальный институт. Поэтому далее мы будем рассматривать формальные экономические институты и их взаимосвязь. Для осуществления функций формальных институтов необходимы специально созданные организации. В рамках институционализма организации понимаются как игроки, которые «состоят из групп индивидов, связанных между собой общими целями» [88, с. 3–4].

С точки зрения структурно-функционального анализа институт представляет собой «отношение согласования взаимодействий субъектов» [51, 165], для которого характерны следующие основные признаки:

- институциональный субъект (субъект отношения) – это совокупность индивидов, объединенных в ассоциацию на основе согласованного принятия и совместного использования ряда требований, ограничивающих масштабы, формы, средства и методы осуществления хозяйственных взаимодействий. Институциональный субъект разделяет базовые ценности и нормы, присущие одному институту [51]. Уточним это определение – это совокупность агентов, выделенных на основе использования ряда требований, ограничивающих масштабы, формы, средства и методы взаимодействия;

- экономический агент, осуществляющий действия или принимающий его последствия (агент отношения). «Институциональный агент может участвовать в деятельности нескольких институтов, так как он одновременно является носителем многих ценностей и функциональным воплощением многих норм» [51];

- объект отношения – благо, по поводу которого субъекты вступают во взаимодействие. Нельзя согласиться с мнением О. В. Иншакова, который определяет объект как набор определенных институциональных требований, выполнение которых при помощи общепринятых, формальных и неформальных норм и правил обеспечивает хозяйственному субъекту достижение цели наиболее оптимальным способом. К ним относят правила

и нормы, ментальные конструкции, культурные стереотипы, условия внешней среды [51]. Не само по себе выполнение норм является объектом отношений, а получение блага путем соблюдения или выполнения правил;

- субъективная сторона – представляет собой интерес субъекта, который движет им при вступлении в данные отношения;

- объективная сторона – это действия, совершаемые субъектом, т. е. действия субъектов, основанные на реализации институций.

Взаимосвязь данных признаков не вызывает сомнений, поскольку именно интересы обуславливают действия субъекта. Экономические агенты, принимая решение, соотносят свои возможности и потребности, находя определенный компромисс между ними, осуществляют выбор наилучшей альтернативы. Результатом выбора является интерес, представляющий собой осознанную, соотносенную со своими возможностями потребность. Интерес определяет цель деятельности, средства и способы ее достижения.

Субъекты отношений могут быть активны и пассивны. В первом случае, учитывая свои интересы, субъекты совершают действия, во втором случае субъекты бездействуют. Такое поведение агентов во взаимодействии определяется не только их интересами, но и статусом в общественной системе. Например, в ряде случаев, точнее институтов, в которых одним из субъектов выступает государство, будет наблюдаться императивный характер отношений.

В работах отечественных исследователей выделяют регулирующую, регламентирующую, распределительную, информационную, субординационную функции, а также функции развития и накопления [51].

Несколько в ином аспекте рассматриваются институты в теории институциональных матриц. Институты трактуются «как глубинные, исторически устойчивые и постоянно воспроизводящиеся социальные отношения, обеспечивающие интегрированность разных типов общества», а процесс институциональных изменений понимается как «процесс совершенствования институциональных форм, осуществляемый в русле эволюции, задаваемой типом институциональной матрицы общества» [55, с. 203–206].

По мнению В. Гутника, «к институциональным концепциям можно отнести и ордолиберализм, который в большей степени ориентирован на практические задачи экономической политики» [40, с. 115]. Создание правил и рамок действий экономических агентов есть не что иное, как формирование институтов, при этом доктрина либерализма является условием

становления таких институтов, которые способствуют увеличению благосостояния.

Таким образом, единство исследователей в определении института очевидно. Далее мы будем опираться на понимание институтов как отношений, детерминирующих взаимодействие субъектов и отраженных в правилах поведения, закрепленных в обществе.

Институты не статичны, они изменяются как эволюционным, так и революционным путем. Источником институциональных изменений и экономической эволюции, по мнению Д. Норта, является взаимодействие между институтами и организациями, которые создаются для использования сформированных институтами возможностей [87, с. 23]. О. Уильямсон видит источник институциональных изменений в проявлении согласия (послушания) или несогласия (оппортунизма) индивидов с существующими институтами. Увеличение частоты применения изменений, отклонений, исключений из правил в итоге способно повлиять на трансформацию института в целом [159, с. 97–100].

Революционный путь изменения институтов связан с заменой институтов «старой» экономической системы на новые и может осуществляться на основе импорта либо проектирования институтов. Проектирование – сознательное создание институтов на основе выявления реальной потребности в них – становится одной из институциональных функций государства, которая формирует институциональные предпосылки развития [55]. Заимствование институтов не всегда может способствовать улучшению экономической системы. Проблема «импорта институтов» рассматривается в работах А. Н. Олейника, В. М. Полтеровича [110, 121]. Каждая система правил, по мнению В. М. Полтеровича, допускает множество реализаций в зависимости от культурной и специфически исторической среды [121].

Проблема изменения и соответствия экономической системе институтов рассматривается в рамках теории институциональных матриц. Основу общественной системы образуют базовые институты в экономической, политической и идеологической сфере. С. Г. Кирдина выделяет два типа матриц: X-матрицу (восточный тип) и Y-матрицу (западный тип). Экономические системы могут заимствовать институты из систем с противоположными матрицами, дополняя базовые институты комплементарными. Основная цель комплементарных институтов – содействовать более эффективному функционированию базовых.

В качестве комплементарных институтов в странах с Y-матрицами по отношению к базовым институтам федеративного политического устройства, субсидиарной идеологии и рыночной экономики (данный институт представлен институтами частной собственности, конкуренции, обменов, прибыли, найма труда) выступают институты государственной собственности, поддержки предпринимательства, государственного регулирования и др.

В странах с X-матрицами базовыми институтами являются институты унитарного политического устройства, коммунитарности идеологии и редистрибутивной экономики¹ (представленной институтами общей собственности, редистрибуции, координации, пропорциональности, служебного труда), в качестве дополнительного выступает институт частной собственности.

Развитие институтов, по мнению А. Нестеренко, может быть связано с хреодным эффектом (от гр. *chre* – предопределенный, обреченный и *odos* – путь) и означает, что в силу случайных причин то или иное явление может начать развитие по неоптимальному пути, причем чем дальше продолжается такое развитие, тем труднее свернуть с выбранной траектории. «Селекционный отбор, таким образом, не действует или его результаты становятся заметны лишь в исторически отдаленной перспективе. Явление продолжает развиваться по первоначальной траектории, даже если она в конечном счете тупиковая» [83, с. 83].

В России переход к рыночным отношениям привел к заимствованию институтов, что породило ряд проблем. Это отмечают в своих исследованиях С. Г. Кирдина, Д. С. Львов, А. А. Нестеренко, А. Н. Олейник, В. М. Полтерович, И. Е. Рисин, В. Тамбовцев, А. Г. Фонотов.

Анализ путей развития институтов показывает, что, во-первых, большое значение имеют исторически созданные базовые институты; во-вторых, заимствование институтов должно носить не механистический характер, а рассматриваться «как процесс их коэволюционного развития» [51].

¹ К. Поляны назвал тип экономических систем, отличных от рыночных, редистрибутивными. В редистрибутивных экономиках преобладает движение благ и услуг к центру и из него, независимо от того, осуществляется ли передвижение объектов физически или меняется только порядок права их присвоения без каких-либо изменений в действительном размещении ресурса или продукта. Редистрибуция представляет собой процесс *storage-sumredistribution*, т. е. аккумуляцию, собиание, совмещение с новым, вторичным распределением и раздачей. Именно через редистрибуцию в этих обществах достигается воссоединение распределенного, разделенного труда.

Важной характеристикой институтов и их взаимодействия является институциональная структура, изучение которой не являлось основной задачей исследователей-институционалистов. Очень часто для определения какого-либо соотношения институтов используются понятия «поле», «пространство», «среда», «структура», «инфраструктура», но различия между ними не проводится. Последовательно рассмотрим все указанные понятия.

В «Толковом словаре живого великорусского языка» В. Даля говорится: пространство – это «состояние или свойство всего, что простирается, распространяется, занимает место...» [156]. В этом же словаре среди множества трактовок понятия «поле» приводится следующее: поле – «место, занятое войском, под открытым небом, лагерь, стан, обоз, табор, становище» [156]. Иными словами, поле понимается как расположение в каком-либо двумерном пространстве, например на плоскости, и в этом смысле поле является понятием более узким, чем пространство.

Обратимся теперь к институциональной теории. Сочетание институтов, способствующих функционированию рынка или тормозящих его, образует институциональное поле [87, с. 87]. Поскольку ясных определений понятия «институциональное поле» в исследованиях не приводится, то поле может рассматриваться нами как расположение, совокупность институтов. О. В. Иншаков под «институциональным пространством» понимает часть хозяйственной системы, обеспечивающую ее культурно-историческое и организационно-нормативное функционирование в координатах, освоенных хозяйственными субъектами [51].

И в первом, и во втором случае совокупность институтов образует определенное поле или пространство, действительно имеющее культурно-исторические корни (традиции) и определенное организационно-правовое оформление, соответствующее уровню развития экономической системы. И в этом смысле понятия поля и пространства тождественны.

«Среда – совокупность внешних условий, в которых совершается какой-либо процесс... Экономический материализм выдвигает на первый план в качестве среды экономическую структуру общества» [188]. Данное понятие предполагает выделение сущностных характеристик для субъекта, действующего в рамках пространства или поля. С этой точки зрения понятие «пространство» является нейтральным по отношению к субъекту, а понятие «среда» – ориентированным на субъекта. Выражение качественных характеристик поля относительно агента возможно с помощью термина «институциональная среда».

Итак, все проанализированные понятия характеризуют экономическую систему в целом и не отражают роль, структуру, признаки, функции отдельного института.

Термин «институциональная структура» употребляется как иллюстративный (от лат. *structura* – взаиморасположение и связь составных частей чего-либо; строение) [160]. Наиболее общее представление об институциональной структуре дает О. Уильямсон. В его понимании институциональная структура – «это основные политические, социальные и правовые нормы, являющиеся базой для производства, обмена и потребления» [159, с. 688].

Аналогичный подход и у В. В. Вольчика. Институциональная структура определяется им как «определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координации хозяйственной деятельности» [29, с. 44–45].

В этом же русле интерпретируют институциональные структуры «как системы соглашений между большей частью членов общества, которые определяют общие правила для наиболее типичных видов взаимодействий людей в обществе» [117].

Институциональная структура также рассматривается как «нормативно-правовая база, принципы бухгалтерского учета, структура органов власти и контроля, структура политической системы в целом», при этом подчеркивается ключевая роль правительственных институтов в установлении последовательных правил и обеспечении их исполнения [142].

На наш взгляд, такое определение институциональной структуры является общим, охватывает основные, базовые институты и фиксирует строение институционального поля (пространства) на уровне самых крупных институтов. Оно не дает методологической установки исследования структуры любого института и институционального пространства, не позволяет анализировать отдельный институт.

Д. Норт называет институциональной структурой, образованную институтами «для обмена, которая наряду с применяемыми технологиями определяет издержки осуществления трансакций и издержки трансформаций» [87, с. 53]. Институциональная структура «не только диктует совокупность альтернативных возможностей, определяющих тип будущей организации,

но и создает стимулы, которые будут формировать виды навыков и знаний, в которые организация осуществит инвестирование» [88, с. 9].

Действительно, институты, устанавливая рамки поведения, определенным образом влияют на сделки между агентами, формируют процедуру обмена. Выделение каких-либо новых агентов приводит к новой конструкции правил, т. е. формируется новый институт. Таким образом, возникает многообразие (множественность) институтов, что приводит к необходимости анализа их соотношения.

Во всем институциональном пространстве можно выделить институты, которые закладывают принципы действия в экономической системе, называемые базовыми. Именно они служат институциональным «скелетом», матрицей, их можно отнести к первому уровню институтов. Дальнейшее расчленение институтов приведет к выявлению второго, третьего и т. д. уровней. Конечным элементом в данной цепочке являются, на наш взгляд, специальные организации, реализующие и контролирующие данные правила. Так, например, институт частной собственности включает в себя институт защиты прав, который, в свою очередь, представлен судами.

Мы под институциональной структурой будем понимать совокупность институтов и способов их взаимодействия в экономической, политической и идеологической сфере, определяющих ограничения поведения для экономических агентов в рамках определенной сферы деятельности.

Очень часто исследователи употребляют понятие «инфраструктура», в том числе и институциональная. Термин «инфраструктура» (от лат. *infra* – ниже, под и *structura* – строение, расположение) используют для обозначения комплекса отраслей хозяйства, обслуживающих промышленное и сельскохозяйственное производство, характерной чертой которых является их двойственность. С одной стороны, без развития этих отраслей невозможно существование производственного сектора. С другой стороны, создание этих отраслей и их функционирование не приносит прибыли тому, кто осуществляет капиталовложения в эти отрасли, но увеличивает прибыли производственного сектора [186, с. 61–62].

В условиях рыночной экономики развитие инфраструктурных отраслей должно осуществляться в рамках стратегии развития производственного сектора. Общеизвестно, что рынок не в состоянии согласовать интересы всех участников сделки, кроме того, могут возникать внешние эффекты. Поэтому общим согласующим элементом в экономической системе высту-

пает государство и действующие институты (в данном случае оказывают влияние не столько экономические, сколько политические институты). Отсюда следует, что проблема развития инфраструктуры является социально-экономической.

В рамках институциональной теории выделяются общие категории, например институты, отрасли же не выделяются. Если представить институты в виде точек, то они образуют определенное поле с весьма многообразными связями. Среди данного множества можно выделить базовые и дополнительные институты. Исходя из общепринятого определения инфраструктуры можно заключить, что инфраструктура институтов есть совокупность комплементарных институтов. Такое определение мы находим в экономических источниках: «Инфраструктура институтов, по мнению исследователей, должна включать вспомогательные и промежуточные институты и организации. Вспомогательная институциональная инфраструктура включает институты и организации поддержки функционирования существующей институциональной структуры хозяйства или ее общих изменений» [51].

Все вышесказанное позволяет сделать вывод о еще неустоявшейся в институциональной теории терминологии и необходимости ее уточнения. Мы хотим выделить и разграничить указанные понятия. Наиболее соответствующим определением общей совокупности институтов в рамках всей экономической системы является институциональное пространство. Рассмотрение институтов конкретной экономической системы требует изучения в широком смысле соотношения институтов и в узком смысле пяти основных элементов института, т. е. институциональной структуры, а также необходимых дополнительных институтов для лучшего развития основных, их роли и функций, т. е. институциональной инфраструктуры.

Итак, можно выделить три основные характеристики институтов:

- положение в экономической системе (место в общем институциональном пространстве);
- строение (институциональную структуру), т. е. встроенность в какой-либо институт и низшие для данного института уровни;
- свойства (относится ли он к инфраструктурным институтам).

Современные экономические системы уже имеют определенную институциональную структуру, поэтому на первый план в исследованиях выступает изучение ее функций, свойств и эффективности.

Основным свойством институциональной структуры является полнота, т. е. способность обслуживать все потребности социально-экономической деятельности, которая включает в себя:

- подвижность (изменения в экономической системе должны сопровождаться подстройкой, изменением институциональной структуры);
- доминирование определенных институтов в структуре, характеризующих ее природу и «индивидуальность»;
- наличие внешних и внутренних элементов;
- конкретно-исторический характер развития;
- сбалансированность всех элементов;
- интенсивность осуществления институциональных функций [176].

Создание полной институциональной структуры требует определенной политики со стороны государства, роль которого состоит в организации системы институтов общества.

Свойства институциональной структуры определяют факторы ее эффективности. Анализ источников позволяет выделить *пять факторов эффективности институциональной структуры*.

Первый фактор – необходимость создания формальных институтов. В. В. Вольчик считает, что «формирование эффективной институциональной структуры экономики определяется темпом и механизмом институциональных изменений. Последний (механизм) включает изменение формальных институтов через применение властных полномочий и неформальных институтов в ходе эволюции» [29]. Однако наличие некоторых присущих спонтанному рыночному порядку институтов еще не является достаточным условием для становления рыночной институциональной структуры. Например, создание правовой базы для частной собственности не означает, что она действительно может функционировать в экономике как рыночный институт.

Устойчивость неэффективных институциональных структур он объясняет особым типом институционального отбора в зависимости от предельной отдачи применения того или иного института.

Вывод В. В. Вольчика о направлении мер государственного регулирования экономики на создание условий для эволюции институтов и институциональной структуры, которые «при значительном увеличении числа индивидов, следующих в рамках их правил и ограничений, дают возрастающую предельную отдачу для всей группы, в рамках которой применяется данный институт» [19], с нашей точки зрения, является правомерным.

Вторым фактором эффективности институциональной структуры выступают транзакционные издержки, которые трактуются как «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта» [61, с. 9]. Это подтверждают исследования Р. Кокорева, В. М. Полтеровича, В. Л. Тамбовцева.

Учет транзакционных издержек позволяет оптимизировать систему и процесс государственного регулирования. Результатом минимизации транзакционных издержек является иерархическая организация [61, 159, 190].

Третьим фактором, влияющим на эффективность институциональной структуры, в частности государственного регулирования, является производство определенного типа общественных благ. Поскольку граница между частными и общественными благами весьма размыта и сами общественные блага неоднородны [80], то ключевым фактором служит наличие группы, члены которой могут извлекать пользу из этого блага, и необходимость его производства со стороны государства.

«Благо, производимое для этой группы, будет по отношению к ней коллективным благом, если соблюдается условие, что пользу от этого блага извлекают все члены группы. Благодаря действиям такой организации формируются и закрепляются в обществе правила и институты, способствующие производству этого блага. Для индивидов, не входящих в эту организацию, оно будет частным или даже антиблагом» [13]. Например, льготное налогообложение предприятий малого бизнеса для одной группы является благом, а для групп, которые не имеют или имеют ограниченный доступ к этому благу, – антиблагом.

В качестве *четвертого фактора* эффективности можно выделить противоречивый характер институциональной структуры, связанный с проблемой социально-экономической справедливости. Поэтому возникает необходимость разделения этих функций, т. е. «институты различных звеньев общества как бы дополняют друг друга, осуществляя эффективное разделение функций и тем самым, обеспечивая целостность общества» [166].

Эти факторы достаточно полно отражают эффективность институциональной структуры, однако институты должны не только эффективно дополнять друг друга, но и не противоречить базовым институтам. Поэтому в качестве *пятого фактора* эффективности выступает соответствие института (уровня его развития, функций в экономике) базовым институтам общества.

Мы предлагаем рассматривать государственную поддержку малого предпринимательства в рамках институциональной теории.

Проведенный выше анализ теоретических концепций позволяет заключить, что совокупность взаимоотношений между государством и субъектами малого предпринимательства, формирующих условия роста сектора малого предпринимательства, представляет собой институт государственной поддержки малого предпринимательства. В связи с этим данный институт предстает как совокупность правил хозяйственной деятельности субъектов малого предпринимательства и системы государственной поддержки малого предпринимательства.

Поскольку институт государственной поддержки малого предпринимательства является отношением согласования взаимодействия субъектов, то он обладает всей совокупностью признаков, свойственных институту. Субъектами взаимодействия выступают государство и малое предпринимательство, а объектом – условия функционирования малого предпринимательства (рис. 6).



Рис. 6. Взаимодействие малого предпринимательства и государства в рамках института государственной поддержки малого предпринимательства

Регулирование государством развития предпринимательства позволяет достичь промежуточных (тактических) целей (занятость, формирование рациональной структуры производства, развитие отдельных секторов экономики, повышение налоговых поступлений в бюджет) и конечных (стратегических) целей (повышение благосостояния, увеличение доходов на душу населения и рост ВВП). Стратегические цели формируются на национальном уровне, а тактические цели – на региональном и муниципальном.

Интересы государства в отношении малого предпринимательства определяются тремя направлениями: политическим, экономическим и социальным. Во-первых, это формирование среднего класса как гаранта социальной и политической устойчивости и стабильности общества; во-вторых, развитие конкуренции или создание альтернативы монополизированным рынкам; в-третьих, повышение уровня занятости населения.

С точки зрения государства, предпринимательство должно обеспечивать реализацию целей и интересов общества – обеспечение экономического роста и полной занятости. Считается, что «предприятиям необходимо государство, чтобы иметь возможность работать, а государству нужны предприятия и выплачиваемые ими налоги, чтобы иметь возможность существовать. Обе стороны зависимы друг от друга и поэтому должны разумно и целенаправленно работать» [79, с. 65].

Правовые интересы малых предприятий связаны с формированием устойчивых и справедливых условий функционирования малых предприятий, социальные – с организацией воспроизводства рабочей силы, экономические – с получением прибыли, ее максимизацией, обратной стороной которой является минимизация издержек. Поэтому малые предприятия заинтересованы в получении различных льгот от государства (снижение налогов, доступ к дешевым финансовым и материальным ресурсам, к информационному обслуживанию и кадровому обеспечению).

С точки зрения предпринимателя, государство должно создавать условия, которые позволяют ему эффективно достигать своих целей (максимизация прибыли, повышение эффективности инвестиций, минимизация риска, защита прав собственности и т. п.).

Таким образом, интересы государства и малого предпринимательства, реализующиеся через институт государственной поддержки малого предпринимательства, с одной стороны, совпадают (согласуются), поскольку направлены на повышение благосостояния индивидов, а с другой стороны, противоположны (сталкиваются), поскольку малые предприятия заинтересованы в получении большей прибыли, а государство – в наделении этих предприятий социальными функциями.

Отсюда вытекают и *основные действия государства по отношению к малому предпринимательству* (объективная сторона): снижение административных барьеров входа (выхода) предприятий в отрасль, а также информационное обеспечение, привлечение финансовых ресурсов и повышение квалификации работников малых предприятий на льготной основе,

т. е. создание условий для достижения государственных интересов. Все *действия государства по отношению к малому предпринимательству можно разделить на две группы.*

К *первой группе* относятся действия, направленные на формирование условий, правил поведения, норм. Как правило, они носят общеэкономический и общесистемный характер, нацелены на сокращение транзакционных издержек, снижение административных барьеров, льготное налогообложение и др. В этом случае поведение малых предприятий является пассивным. Условия, создаваемые государством, формируют среду, в которой действуют субъекты малого предпринимательства, принимая хозяйственные решения.

Вторую группу образуют действия, направленные на улучшение деятельности определенных предприятий. Они не носят всеобъемлющего характера. В данную группу включаются все меры, связанные с кредитованием или другими средствами финансовой поддержки (лизинг), информационное, кадровое обеспечение, возможность получения государственного заказа, консультирование и обучение. Реализация данных мер предполагает активность со стороны малых предприятий.

Взаимодействие государства и предпринимательства осуществляется опосредованно через деловую среду. Деловая (внешняя) среда представляет собой совокупность взаимозависимых факторов, на которые предприятия должны реагировать. В современных российских условиях *основными факторами, определяющими ход развития малого бизнеса, являются:*

- экономические факторы: состояние экономической конъюнктуры в регионе, наличие и состояние крупных предприятий, развитие конкурентных рынков;

- социальные факторы: традиции, характерные для данного региона и выражающиеся в отношении населения к институтам частной собственности, предпринимательства, уровень кадров, образовательный уровень населения;

- инфраструктурные факторы: состояние транспортной инфраструктуры, средств связи и информации, инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, банковской сети;

- политические факторы, связанные не только с расстановкой политических сил, но и с личностью региональных руководителей, устремлениями депутатского корпуса;

- психолого-мотивационные факторы: положительный образ предпринимателя и творческий характер предпринимательской деятельности, позитивное отношение к предпринимательской деятельности, развитие позитивного самосознания предпринимателей.

В качестве одного из важных факторов развития предпринимательства выделено формирование положительного образа предпринимателя, основными чертами которого являются самостоятельность и независимость в бизнесе, творческий характер предпринимательства. Использование данного фактора возможно, если государство стимулирует изменения в общественном сознании, ориентирует его на жизненные интересы и ценности среднего класса, формирует позитивное отношение различных слоев и групп населения к предпринимательской деятельности, причем не только как к источнику доходов с целью удовлетворения потребностей, но и как к возможному жизненному пути.

Большое значение имеет развитие позитивного самосознания предпринимателей, исходя из принципов социальной ответственности и деловой этики. Представляется, что только в этом случае предприниматели могут образовать самостоятельную социально-активную группу со специфическими общими интересами, способную стать опорой государства и неотъемлемым элементом гражданского общества. Именно поэтому формирование мотивации является, на наш взгляд, столь же важным, как и создание экономических, политических и инфраструктурных условий.

Указанные факторы влияют на степень благоприятности деловой среды. Если деловая среда благоприятна, что выражается в политической стабильности, достаточно развитой инфраструктуре, инвестиционной привлекательности производственной сферы, то будет наблюдаться приток предпринимателей, создающих новые предприятия и ориентированных на производственную деятельность и долгосрочное вложение капитала. Если среда неблагоприятна, то преобладает приток предпринимателей в сферы быстрого оборота капитала (торговлю и посреднические операции) или наблюдается отток капитала.

Поэтому институт государственной поддержки малого предпринимательства должен не только регулировать развитие малого предпринимательства, но и воздействовать на деловую среду через систему мер общэкономического характера (первая группа действий государства), что, однако, в реальной жизни не всегда достижимо. Причина состоит в том, что

в экономиках, особенно переходных, возникают *существенные факторы, препятствующие развитию бизнеса*. Среди них выделяют:

- сложность правил и регулирования;
- недостаток инфраструктуры для бизнеса;
- деловые связи, основанные на немонетарных транзакциях [171].

В различных хозяйственных системах институт государственной поддержки малого предпринимательства имеет не только особенное конкретно-историческое развитие, но и играет разные роли. Роль института определяется его местом в экономической системе.

Опираясь на теорию институциональных матриц, можно заключить, что в странах с Y-матрицей институт государственной поддержки является дополнительным относительно базовых (рис. 7). Поскольку основу матрицы составляют институты частной собственности, конкуренции и прибыли, малое предпринимательство как часть производственного сектора служит фундаментом экономической системы, а государственная поддержка малого предпринимательства лишь обеспечивает его развитие. Это положение также подтверждается историей появления и формирования двух институтов: частной собственности и конкуренции.

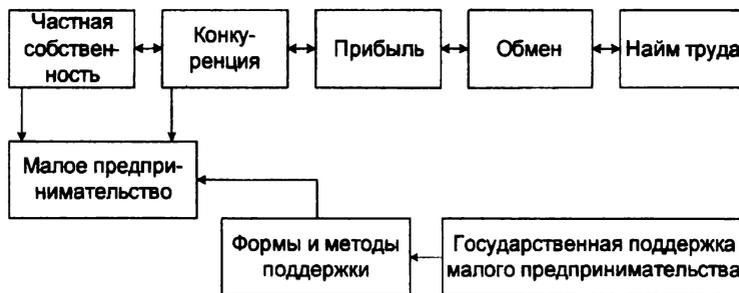


Рис. 7. Соотношение институтов малого предпринимательства и государственной поддержки в странах с Y-матрицей

В странах с X-матрицей положение института государственной поддержки неоднозначно. С одной стороны, этот институт является дополнительным, обуславливающим функционирование института малого предпринимательства, но более низкого уровня. С другой стороны, поскольку в основе экономической системы лежит государственное управление, то данный институт относится к базовым.

Следовательно, институт государственной поддержки может рассматриваться в странах с X-матрицей как базовый институт управления и координации более низкого уровня, возникший в результате появления дополнительного института малого предпринимательства (рис. 8).

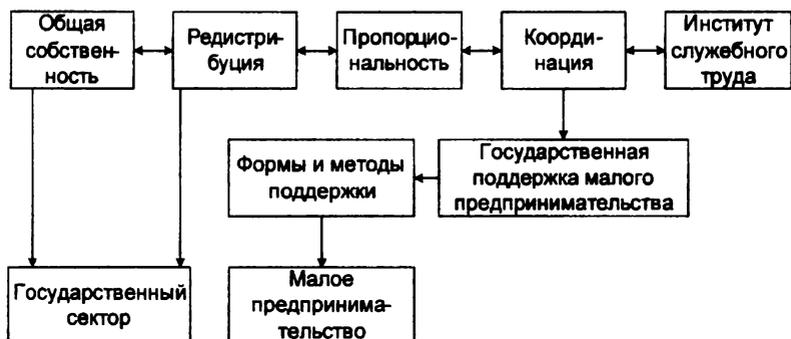


Рис. 8. Соотношение институтов малого предпринимательства и государственной поддержки в странах с X-матрицей

Соответственно можно выделить особенные черты данного института в условиях редистрибутивных экономик, к которым, по мнению исследователей, относится и Россия: во-первых, преобладание регулирующих функций, таких как обеспечение пропорциональности развития малого предпринимательства; во-вторых, осуществление координации в экономической системе, т. е. формирование отраслевых приоритетов развития малого предпринимательства и воспроизводственной структуры; в-третьих, необходимость внедрения и сохранения в частном секторе института найма.

1.4. Структура и функции института государственной поддержки малого предпринимательства

При проведении политики поддержки и развития предпринимательства следует учитывать ряд особенностей.

Во-первых, малое предпринимательство разнородно по отраслевому составу, что обусловлено различием производственного цикла, применяемых технологий, спроса на готовую продукцию, доступностью материальных, финансовых и трудовых ресурсов. Поэтому возникает необходимость формирования отраслевых направлений развития предпринимательства.

Во-вторых, требуется выделение направлений государственной поддержки малого предпринимательства, связанных с жизненным циклом предприятия (стартовое, зрелое и предпринимательство на стадии ликвидации) и его размерами (малое, среднее, крупное).

В-третьих, необходимо использовать стратегический подход при разработке и реализации государственной поддержки малого предпринимательства, который должен стать основой проведения региональной и муниципальной политики. Такой подход позволяет учесть стратегию регионов, стратегии развития малых, средних и крупных предприятий; соединить их воедино [22]. Стратегический подход уже реализуется в экономической политике России. Новая модель государственной поддержки малого предпринимательства является стратегической целью политики государства [60].

Исходя из особенностей проведения политики поддержки малого предпринимательства можно выделить цели и задачи, которые необходимо выполнить на национальном, региональном и местном уровнях (табл. 7). Деление мер поддержки между уровнями основано на возможности участия органов власти в деятельности малых предприятий.

Представляется, что в перспективе будет преобладать тенденция дальнейшей децентрализации и расширения прав регионов и местного самоуправления в данной сфере.

В соответствии с целями и задачами на всех уровнях вырабатываются методы и инструменты государственного регулирования деловой среды и поддержки предпринимательства.

В качестве *форм поддержки малого предпринимательства* выделяются:

- организационно-правовая (создание нормативно-правовой базы и государственных институтов);
- финансовая (обеспечение доступности финансовых ресурсов для развития малого бизнеса);
- социально-экономическая (меры по стимулированию занятости).

К *основным методам поддержки предпринимательства* относят методы, направленные на формирование цели и ее достижение в течение определенного периода времени. Их можно разделить на следующие:

- программно-целевой – комплекс мер поддержки, ориентированных на развитие территории, отрасли или вида деятельности субъектов малого предпринимательства, согласующихся с целью, проводимых на постоянной непрерывной основе и включающих набор инструментов, форм и ме-

тодов поддержки с учетом источников финансирования в течение определенного периода времени;

- проектно-целевой – поддержка отдельных предпринимательских проектов, соответствующих поставленной цели развития малого предпринимательства.

Таблица 7

Государственные (национальные), региональные и муниципальные цели и инструменты развития предпринимательства

Параметр	Национальный уровень	Региональный уровень	Муниципальный уровень
Цели	Создание экономических, правовых и организационных условий Устойчивое развитие малого предпринимательства Формирование среднего слоя общества	Создание экономических, правовых и организационных условий Устойчивое развитие малого предпринимательства Формирование среднего слоя общества	Насыщение рынка отечественными товарами и услугами Повышение доходов местного бюджета
Задачи	Формирование инвестиционного климата Повышение эффективности малого бизнеса в социально-экономическом развитии	Создание новых рабочих мест Развитие конкуренции Увеличение инвестиционной и деловой активности	Совершенствование механизмов участия малых предприятий в развитии муниципалитета Развитие конкуренции
Методы	Стратегия и концепции развития Проектно-целевой и программно-целевой методы	Стратегия региона Проектно-целевой и программно-целевой методы	Стратегия муниципального образования Проектно-целевой и программно-целевой методы
Инструменты	Нормативно-правовое обеспечение Инвестиционная политика Налоговая политика Внешнеэкономическая политика	Содействие международной кооперации Формирование инфраструктуры содействия Мониторинг предпринимательства	Финансово-имущественная, консультационная, информационная поддержка, обучение предпринимателей

Выделяют также *прямые* и *косвенные методы поддержки*. Значение прямых методов управления возрастает на местном уровне, косвенных – на национальном. Региональный уровень управления сочетает элементы высшего (определяющего политику и задающего нормативно-правовые рамки) и низшего (приближенного к территории и предпринимательству) управления, т. е. является промежуточным звеном между национальным и муниципальным уровнями. Поэтому для этого уровня свойственно в равной мере применение прямых и косвенных методов поддержки.

Таким образом, государственная поддержка малого предпринимательства является многоплановой (рис. 9). С одной стороны, наличие общих черт у предпринимательского сектора облегчает проведение административных и косвенных мер развития данного сектора. С другой стороны, при реализации прямых экономических мер возникают трудности, обусловленные различием в технологических циклах, окупаемости инвестиций, концентрации предприятий, что порождает проблемы в выработке критериев финансовой помощи, развития приоритетных отраслей, формировании системы государственной поддержки предпринимательства. Кроме того, необходимость структуризации функций государственной поддержки может привести к увеличению бюрократического аппарата, размытию ответственности и «непрозрачности» процедур принятия решений.

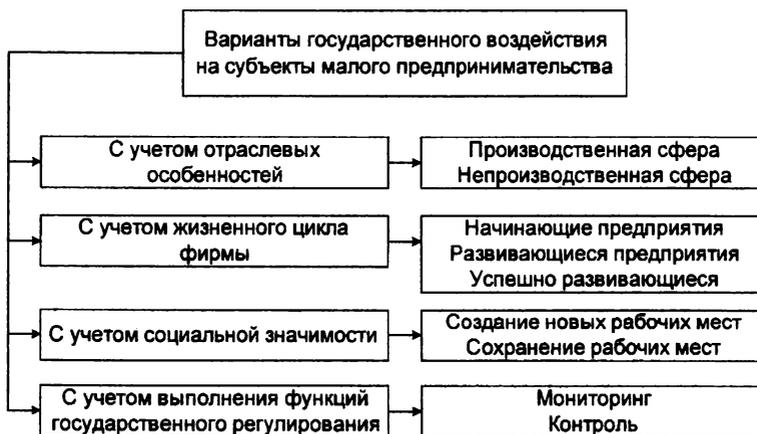


Рис. 9. Многоплановость государственной поддержки малого предпринимательства

Государство определяет важнейшие для развития малого бизнеса отрасли и усиливает их поддержку, предоставляя развитие остальным рынкам. Следует уточнить, что это не означает отказ от регулирования всего малого предпринимательства, наоборот, предполагает формирование благоприятной деловой среды.

Методы и формы поддержки выбираются в зависимости от степени развития отрасли, доступности ресурсов, уровня функционального управления отраслью, продолжительности производственного цикла, размеров и стадий жизненного цикла большинства предприятий отрасли.

Государственная поддержка неоднородна, влияние на ее составляющие возможно через формирование общих и частных правил взаимодействия. Анализ методов поддержки не позволяет выявить комплексное влияние среды, самих мер и методов, действий организаций, в том числе правительства. Именно поэтому важно определить структуру института государственной поддержки малого предпринимательства.

В структуру института государственной поддержки малого предпринимательства входят общие институты, определяющие ограничения поведения субъектов малого предпринимательства, и специфические институты более низкого уровня, воздействующие на данных субъектов.

Для института государственной поддержки малого предпринимательства характерны неисключительные отношения, т. е. они являются обязательными (регистрация предпринимательской деятельности – для осуществления деятельности необходимо зарегистрировать предприятие; налогообложение – каждое предприятие является налогоплательщиком; лицензирование и сертификация – ведение определенного вида деятельности или выпуска продукции требует дополнительного разрешения со стороны государства). Отношения необязательного характера устанавливаются посредством создания организаций рыночной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Каждое малое предприятие может воспользоваться услугами данных организаций.

Со стороны государства могут проявляться и исключительные отношения, т. е. определяющие особое положение и иные действия субъектов малого предпринимательства относительно общих, обозначенных в законе. К ним относятся льготное налогообложение – при выполнении ряда условий субъекты малого предпринимательства могут использовать особые налоговые режимы; программы поддержки малого предпринимательства – система специальных мер для развития малого предпринимательства с учетом тер-

риториального развития; развитие рыночной и государственной инфраструктуры – создание условий для развития малого предпринимательства.

Структура института государственной поддержки малого предпринимательства включает в себя нормативно-правовую базу, государственный аппарат, инфраструктуру поддержки малого предпринимательства и программы поддержки малого предпринимательства. Первые три элемента институциональной структуры выделены в Концепции государственной поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации [60].

Многоплановость государственной поддержки малого предпринимательства определяет сложную и разветвленную систему организаций инфраструктуры малого предпринимательства, которые можно классифицировать следующим образом:

- по форме собственности:
 - государственные;
 - частные;
 - общественные;
- по целям деятельности:
 - коммерческие;
 - некоммерческие;
- по источникам возникновения и характеру отношений с внешней средой:

- государственные;
- рыночные.

Основными направлениями деятельности этих организаций являются:

- создание правовой базы малого предпринимательства;
- государственные финансы (налоговая инспекция);
- обеспечение занятости населения (центры занятости населения);
- инвестиционная деятельность (банки, лизинговые компании, фонды взаимного кредитования, государственные фонды поддержки малого предпринимательства, бизнес-инкубаторы);
- деятельность в сфере образования (деловые центры, бизнес-школы, вузы и т. д.);
- консультационные услуги (консультационные фирмы, торгово-промышленные палаты);
- информационные услуги (торгово-промышленные палаты, бизнес-центры, агентства, фонды поддержки малых предприятий).

Государственная поддержка малого предпринимательства предполагает наличие определенной инфраструктуры, способствующей его развитию: банковского сектора, консультационных, учебных, выставочных организаций и др. Под инфраструктурой поддержки малого предпринимательства понимается «совокупность государственных, общественных, коммерческих организаций и других специализированных институтов, непосредственно обеспечивающих нормальные условия жизнедеятельности малого бизнеса путем оказания информационных, консультационных, образовательных, финансовых, имущественных и других деловых услуг. К объектам инфраструктуры в широком смысле относятся организации, оказывающие непосредственную поддержку и содействие малым предприятиям, структуры, регулирующие малый бизнес» [73, с. 22].

Исходя из определения инфраструктуры можно выделить государственную и рыночную инфраструктуры поддержки малого предпринимательства.

Государственная инфраструктура представляет собой совокупность государственных организаций, обеспечивающих льготные условия функционирования малых предприятий. Основой государственной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства является система государственных и муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства.

К рыночной инфраструктуре можно отнести общественные, коммерческие организации и другие специализированные институты, оказывающие малым предприятиям деловые услуги.

В ряде исследований отмечается низкая эффективность рыночной инфраструктуры в поддержке малого предпринимательства [7, 45, 116, 175, 187], что, на наш взгляд, имеет несколько причин. Рыночные отношения основаны на частнопредпринимательской инициативе, поэтому ни один рыночный агент не заинтересован в жертвовании части прибыли для достижения целей общества без компенсации последней. Кроме того, поддержка предпринимательства не имеет отчетливого материального эффекта и ее результаты нельзя продемонстрировать обществу.

Создание стимулов административными мерами порождает принудительный характер отношений, необходимость следить за их выполнением, пересматривать нормативы. Вследствие этого возникает определенное приспособление агентов, а действия различных институтов приобретают особый характер, что выражается, как правило, в стремлении получить собственную выгоду.

Таким образом, государственная поддержка малого предпринимательства выполняет компенсационную функцию по отношению к действующей рыночной инфраструктуре – смягчает влияние различных государственных институтов (рис. 10).



Рис. 10. Формы поддержки малого предпринимательства государственной и рыночной инфраструктурами

Многочисленность организаций – государственных и негосударственных (общественных), оказывающих поддержку – создает конкуренцию между этими структурами, что может привести к улучшению работы всей системы государственной поддержки малого предпринимательства и, как следствие, благоприятно воздействовать на само предпринимательство, направления и методы государственной поддержки.

Однако возможно возникновение и негативных последствий развития инфраструктуры поддержки малого предпринимательства (множественности организаций поддержки). К ним относятся:

- направленность не на решение государственных задач в области поддержки, а удовлетворение собственных интересов;
- отсутствие четкой системы разграничения полномочий и ответственности;
- борьба за финансовые и материальные средства между организациями и использование государственных средств.

Итогом такого развития инфраструктуры может стать полное отсутствие интереса к проблемам предпринимательства и осуществление поддержки малого предпринимательства по принципам «оправдания статуса» и «привлечения льготных государственных средств».

Поскольку взаимодействие объектов рыночной (негосударственной) инфраструктуры основано на рыночном механизме, возможность формирования определенного общественного, в данном случае клубного, блага исключена. Ни одна коммерческая фирма не возьмется за обеспечение льготных условий для других предприятий в ущерб собственным экономическим интересам. Поэтому результативная, направленная на поддержку малого предпринимательства деятельность объектов инфраструктуры поддержки невозможна без финансового содействия со стороны государства и его активного участия. Кроме того, сферы деятельности государственных и рыночных структур во многом совпадают, следовательно, требуется создание единой системы поддержки малого предпринимательства.

Особое место в структуре института государственной поддержки малого предпринимательства занимает государственный аппарат, в который входят правительственные органы и бюджетные организации, осуществляющие государственную поддержку малого предпринимательства. Государственный аппарат, кроме того, выполняет функцию связующего звена между конкретным направлением деятельности правительства (государственная поддержка малого предпринимательства) и макроэкономическим регулированием в экономической системе (стабилизация развития общества), а также между различными сферами регулирования национальной экономики.

Программы поддержки предпринимательства, на наш взгляд, также являются элементом институциональной структуры, поскольку согласуют действия государственного аппарата и инфраструктуры поддержки в условиях определенной нормативно-правовой базы, дают комплексную оценку развитию малого предпринимательства и его государственной поддержке, определяют объемы финансирования поддержки малого предпринимательства. Взаимосвязь элементов институциональной структуры отражена на рис. 11.

Структура системы государственной поддержки, представленная другими исследователями, нами не отрицается. Мы предлагаем расширенную структуру института государственной поддержки малого предприниматель-

ства (рис. 12, элементы института выделены пунктирной линией), которая позволяет более четко выявить его функции в национальной экономике.

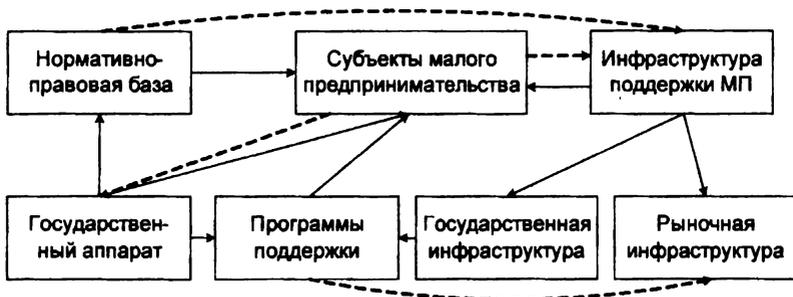


Рис. 11. Взаимосвязь элементов структуры института государственной поддержки и их влияние на малое предпринимательство:

————— — прямая связь; - - - - - — обратная связь

Наличие множественности элементов системы государственной поддержки малого предпринимательства (см. рис. 10–12) определяет первоочередность обеспечения ее целостности. Достижение целостности возможно посредством отраслевой ориентации структур поддержки, разделения сфер поддержки (например, на консультационную, обучающую, информационную, финансовую, правовую). При этом важно, чтобы координация деятельности института государственной поддержки малого предпринимательства осуществлялась централизованно, что оправдано с точки зрения контроля за результатами его деятельности, формирования отраслевых приоритетов развития малого предпринимательства, «прозрачности» процессов принятия решений в области малого предпринимательства. Следовательно, институт государственной поддержки малого предпринимательства выполняет регулируемую функцию.

Рассмотренная институциональная структура по совокупности свойств, характеризующих ее полноту, является подвижной, что обусловлено наличием в ней рыночных элементов, способствующих адаптации института государственной поддержки к нуждам рынка, а также государственных органов, координирующих поддержку малого предпринимательства и обеспечивающих гибкость нормативно-правовой базы и программ поддержки малого предпринимательства, т. е. ее государственной составляющей.

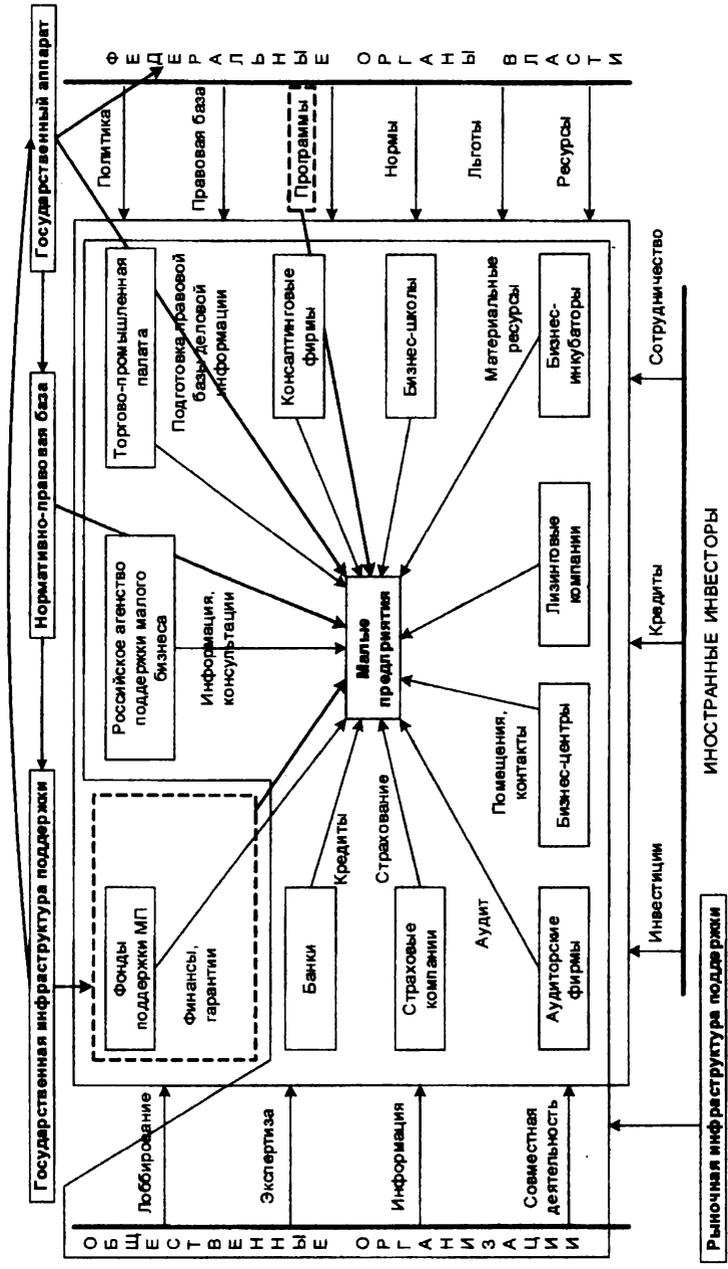


Рис. 12. Структура института государственной поддержки малого предпринимательства

Поскольку развитие малого предпринимательства связано с обеспечением политических, социальных и экономических аспектов стабильного развития общества, то данной институциональной структуре присущи такие свойства, как доминирование государственной составляющей и активное целенаправленное развитие малого предпринимательства.

Сбалансированность институциональной структуры государственной поддержки малого предпринимательства определяется соотношением государственного и рыночного секторов (это одна из важнейших проблем современной экономической теории), их соответствием уровню развития хозяйства в целом. Выше уже указывалось, что экономическая инфраструктура может быть фактором, сдерживающим развитие малого предпринимательства, следовательно, необходимо создавать условия для развития не только самого субъекта – малого предпринимательства, но и институциональной структуры.

Государственная поддержка малого предпринимательства имеет конкретно-исторический характер развития, поскольку связана с экономикой определенной страны, ее традициями делового оборота, типом собственности, политическими и социальными институтами.

Полнота институциональной структуры государственной поддержки малого предпринимательства обуславливает эффективность ее функционирования. Эффективность институциональной структуры государственной поддержки зависит от следующих факторов:

- развития нормативно-правовой базы деятельности малого предпринимательства и способов ее реализации;
- снижения транзакционных издержек: времени государственного вмешательства, контроля регулируемыми органами, обмена информацией внутри регулирующих органов, асимметрии информации в отношениях субъектов, использования ограниченного набора инструментов, поскольку они оказывают влияние на развитие малого предпринимательства и результаты регулирования;
- производства определенного типа общественных благ, т. е. доступности всех видов государственной поддержки для всех субъектов малого предпринимательства;
- противоречивого характера институциональной структуры, что обусловлено необходимостью обеспечения, с одной стороны, соподчиненности всех направлений государственной политики и государственной

поддержки малого предпринимательства, а с другой стороны, сбалансированности рыночной и государственной инфраструктуры;

- соответствия института государственной поддержки малого предпринимательства базовым институтам общества.

Поскольку институт государственной поддержки малого предпринимательства выполняет функции содействия развитию малого предпринимательства, является элементом государственного регулирования, его функционирование затрудняется наличием тех же негативных явлений (сложность структуры органов управления, процедур принятия решений, удлинение сроков их принятия и т. д.), которые в целом свойственны государственному регулированию. Поэтому одним из принципов функционирования государственной поддержки малого предпринимательства должно стать обеспечение транспарентной структуры данного института. Примером реализации такого принципа может служить налаживание межведомственной координации в сфере поддержки малого предпринимательства на федеральном уровне [60].

2. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

2.1. Условия формирования и факторы развития института государственной поддержки малого предпринимательства

Для оценки эффективности функционирования развития института государственной поддержки малого предпринимательства и пути его совершенствования требуется выделить и разграничить условия и факторы, влияющие на его формирование.

Под условиями формирования мы будем понимать причины возникновения института государственной поддержки малого предпринимательства как обособленной единицы национальной экономики и государственного регулирования. С одной стороны, создание института государственной поддержки малого предпринимательства определяется конкретно-историческими причинами, обусловленными уровнем развития экономики, типом базовых институтов. С другой стороны, существуют объективные условия формирования данного института. Для выявления этих условий обратимся к истории развития института государственной поддержки малого предпринимательства в различных странах.

В странах с рыночной экономикой наряду с промышленными гигантами всегда существовал малый бизнес. В период промышленной революции и научно-технического прогресса объективной тенденцией было укрупнение производства. Роль малого бизнеса стала усиливаться в 70-е гг. XX в.

В Италии и Франции всплеск развития малого бизнеса пришелся на годы кризиса – 1970-е гг. В это же время наблюдалась активизация развития малого предпринимательства в США. Так, в 1960-е гг. там ежегодно открывалось 95–100 тыс. новых предприятий, в 1970-е гг. – 250–300 тыс., в 1980–90-е гг. – 600–700 тыс. [137]. Бурное развитие малого бизнеса в Великобритании пришлось на 1980-е гг. (ежегодно создавалось 40–60 тыс. новых предприятий). Причинами этого стали структурная перестройка производства и активное развитие экономики, базирующейся на знаниях [137]. В Германии успешная политика содействия предпринимательству строилась «не на принципе деконцентрации и стимулирования роста числа

хозяйствующих субъектов, а на предотвращении сговоров и ценовых соглашений крупных, взаимозависимых предприятий» [40, с. 184].

В Японии количество малых предприятий увеличилось с 1950 г. по 1970 г. на 65%. «Этому способствовали, во-первых, высокие темпы экономического роста страны, во-вторых, благоприятный инвестиционный климат, в-третьих, внедрение новой техники и технологий, в-четвертых, рост заработной платы, в-пятых, углубление специализации и кооперирования и т. д.» [20, с. 238].

В целом развитию предпринимательства в 1970–80-х гг. благоприятствовали три основные группы факторов:

- экономические: рост платежеспособного спроса, его дифференциация, повышение эффективности малосерийного и индивидуализированного производства, формирование и быстрое развитие рынка венчурного капитала, изменение структуры хозяйства;

- социальные: изменение демографической ситуации, стиля жизни и ценностных установок различных социальных групп в направлении самореализации и личной свободы, повышение уровня образования и профессиональной подготовки рабочей силы, рост неудовлетворенности социально-психологическими условиями труда в крупных иерархически организованных корпорациях;

- технологические: усиление технологической конкуренции, тесная взаимосвязь коммерческого успеха и своевременного внедрения технологических инноваций, стремительный прогресс техники и расширение диапазона возможностей ее применения [12].

И. Н. Герчикова выделяет технологические и организационно-экономические факторы развития малого предпринимательства:

- рост научно-технического прогресса и образование венчурных (рисковых) компаний, основанных на новых новаторских изобретениях;

- создание высокопроизводительных машин и оборудования для индивидуального использования и выпуск продукции малыми партиями;

- ориентация малых и средних фирм на поставку частей, узлов и деталей для крупных компаний на основе контрактных и субподрядных отношений [32].

Таким образом, развитие малого предпринимательства связано в первую очередь с усилением социальной и политической функций малых предприятий.

Именно во второй половине XX в. в развитых странах начинает формироваться институт государственной поддержки малого предпринимательства.

В странах с плановой экономикой бурный рост малого бизнеса наблюдался в период перехода к рыночным отношениям, что связано с развитием частной собственности, наличием рыночных ниш в производстве потребительских товаров и сфере оказания услуг, торговле (товарный дефицит). Развитие малого бизнеса с учетом опыта развитых стран сопровождалось формированием института государственной поддержки малого предпринимательства, что усиливало темпы роста этого сектора. Результатом преобразований стало увеличение количества малого предпринимательства в Венгрии в 5 раз, в Чехии количество предприятий с численностью занятых до 100 чел. достигло 96% от общего числа предприятий, существенно выросла доля негосударственного сектора в ВВП: в Польше до 52% (в 2 раза), в Венгрии – 50% (3,5 раза), в Чехии до 59% (в 15 раз) [75, с. 30–31].

Таким образом, возникновение института государственной поддержки малого предпринимательства носит объективный характер. Процесс формирования института государственной поддержки, с одной стороны, возможен при развитии малого предпринимательства, которое и оказывает существенное влияние на развитие экономической системы. Поскольку вторым субъектом отношений выступает государство, то, с другой стороны, на формирование данного института оказывают воздействие политические и экономические кризисы, направляющие государство на поиск путей снижения социальной напряженности, в том числе путей развития малого бизнеса.

Исходя из вышесказанного, можно выделить следующие *условия формирования и факторы развития института государственной поддержки малого предпринимательства* (рис. 13). Под факторами мы понимаем причины, способствующие развитию уже созданного института государственной поддержки малого предпринимательства, т. е. такие причины, которые оказывают влияние на результативность какого-либо явления [188]. Раскроем сущность и влияние этих факторов.

Первым фактором, определяющим развитие института государственной поддержки малого предпринимательства, является формирование нормативно-правовой базы (специального закона о малом бизнесе, законодательных актов о льготах малого бизнеса и поддержке малого предприни-

нимательства), а также наличие действенного института законодательной власти и правоприменения. Например, в США, кроме принятого в 1953 г. Закона о малом бизнесе, действует еще около десяти законов, касающихся сферы малого бизнеса. В Японии с 1963 г. основным законом в области государственной поддержки малого бизнеса является Закон об основах политики по отношению к малым и средним предприятиям, а система правовой защиты малых предприятий базируется на антимонопольном законодательстве и коммерческом кодексе. В Германии государственная поддержка реализуется в соответствии с законами о содействии малым предприятиям федерации и федеральных земель.



Рис. 13. Условия формирования и факторы развития института государственной поддержки малого предпринимательства

Особое место в государственной поддержке малого предпринимательства занимает система контроля за соблюдением интересов малого бизнеса при введении норм государственного регулирования [78]. Данная система включает формальные требования к учету интересов малого бизнеса в ходе разработки ведомственных нормативных актов и специальные процедуры оценки готовящихся нормативных актов.

К процедурам оценки относятся: публикация информации о новых правилах; анализ «гибкости» принимаемых нормативных актов; обеспе-

чение возможности учета мнений малого бизнеса; необходимость периодического пересмотра норм государственного регулирования, затрагивающих малый бизнес. По оценкам Администрации малого бизнеса (SBA), в США в результате пересмотра норм регулирования в отношении малого предпринимательства нагрузка на малый бизнес удалось сократить: в 1998 г. на 3,2 млрд долл., в 1999 г. – на 5,3 млрд долл., а в 2000 г. – на 3,4 млрд долл. [78].

Успех формирования института государственной поддержки неразрывно связан с созданием управленческих органов и передачей им соответствующих функций (*второй фактор*). Государственный аппарат системы поддержки малого предпринимательства включает государственные структуры, ответственные за развитие малого предпринимательства на федеральном уровне, региональные агентства и ведомства этих структур и структуры органов власти субъектов федерации. Так, в Германии функции государственной поддержки осуществляют государственный фонд ERP, торгово-промышленные палаты, палаты ремесленников, учреждения поддержки на уровне земель. Во Франции вопросами развития малого и среднего бизнеса занимаются: государственное агентство при министерстве экономики и финансов, Национальное агентство по внедрению результатов исследований, Научно-технический фонд [16, 17, 18].

В Испании разработку политики в области государственной поддержки малого бизнеса осуществляет министерство промышленности и энергетики, а реализует ее институт малых и средних промышленных предприятий – автономная организация в составе министерства, поддержкой занимаются также институт государственного кредитования, центр развития промышленных технологий, школа организации промышленности.

Государственную поддержку малому бизнесу в США оказывают Администрация малого бизнеса, созданная в 1953 г., комитеты Конгресса по делам малого бизнеса и специальные подразделения в министерствах и ведомствах. В правительстве Японии делами малого бизнеса занимается Управление малого предпринимательства, образованное в 1948 г. в составе министерства внешней торговли и промышленности. Другими органами, проводящими государственную политику в отношении малого бизнеса, являются девять региональных служб министерства внешней торговли и промышленности, а также Финансовая корпорация малого бизнеса, основанная в 1953 г.

В Великобритании поддержкой малого бизнеса занимаются министерства образования и занятости, а также торговли и промышленности, Управление по делам малых предприятий, региональные агентства развития, местные предпринимательские агентства.

Третьим фактором, обуславливающим развитие института государственной поддержки малого предпринимательства, является развитая рыночная инфраструктура. Независимо от выбранных методов поддержки – прямых или косвенных – рыночная инфраструктура обеспечивает достижение поставленной цели. В первом случае она служит элементом, дополняющим поддержку малого предпринимательства, во втором случае – основным субъектом реализации государственной поддержки малого предпринимательства.

Именно посредством инфраструктуры поддержки предпринимательства, через активное взаимодействие всех ее элементов осуществляется обратная связь между бизнесом и властью, что позволяет повышать эффективность государственного регулирования малого предпринимательства [88].

С учетом потребностей субъектов малого предпринимательства (см. гл. 1, п. 1.1) наибольшее значение имеет развитие финансовой инфраструктуры, к которой относятся государственные и общественные финансовые организации, общества взаимного кредитования и гарантирования. Например, в Испании с 1978 г. действует система обществ взаимных гарантий и институт государственного кредитования, в Японии – ассоциации гарантирования займов, в Германии – специальный федеральный фонд, предоставляющий кредиты малым предприятиям [63, 83, 172, 181]. Во Франции в 1989 г. создан специальный банк «Креди де л'экипман».

Большое внимание в развитых странах уделяется стимулированию НТП через развитие венчурных малых предприятий, которые более оперативно разрабатывают и доводят до стадии промышленного образца большую часть нововведений. С целью развития малых научно-исследовательских фирм в ряде стран созданы специальные институты для обеспечения деятельности, например Национальный научный фонд в США (1982), и механизмы государственной поддержки венчурного бизнеса за счет аккумулирования из различных источников финансовых средств, например предоставление грантов (США, Великобритания) [118, 146]. Учреждены специальные премии за нововведения (Франция), выделяются бюджетные ассигнования в виде льготных кредитов, выдаются беспро-

центные ссуды с фиксированным сроком погашения. Метод венчурного финансирования строится на основе прямых инвестиций с возвратом средств в виде фиксированных платежей с объема продаж продукции (Испания) [173, с. 117–118].

Четвертым фактором, влияющим на развитие института государственной поддержки малого предпринимательства, является возможность использования различных инструментов и методов поддержки малого бизнеса, особое место среди которых занимает программный метод. К специальным программам относятся:

- программа стимулирования создания в городах корпораций местного развития, первоначальный капитал которых формируется путем размещения акций среди местных жителей [63, с. 18];
- программа по оказанию помощи экономически депрессивным районам через стимулирование развития малого бизнеса [146, с. 13];
- программа помощи молодежным кооперативам и молодым людям, решившим заняться собственным бизнесом [18, с. 106];
- программа по стимулированию сбережений для основания собственного дела.

Самыми распространенными *формами финансовой поддержки* являются:

- поддержка начинающих предприятий – предоставление ссуд под гарантию при создании новых предприятий;
- микрокредитование – кредитование мелких и мельчайших предприятий;
- предоставление долгосрочных кредитов на расширение основного и оборотного капитала малого предпринимательства, а также на поддержку малого предпринимательства, действующих в инновационных, рискованных сферах, приоритетных отраслях;
- льготные кредиты с пониженной процентной ставкой, специальной схемой уплаты процентов и погашения кредитов (так, в Испании кредиты выдаются на 5–7 лет с отсрочкой возврата на один или два года с переменной процентной ставкой);
- предоставление гарантий банкам по кредитам малого предпринимательства, при этом сумма гарантий составляет в среднем до 80% от суммы кредита (в США – 90%, в Великобритании – 70–85%) на срок от 2 до 8 лет [16, 63, 118];

- предоставление налоговых льгот на прибыль исходя из суммы годового дохода фирм (в США с 1986 г. для малых предприятий действует скидка с налога на прибыль в размере 50%, аналогичная система создана в Великобритании) или через установление необлагаемого минимума дохода (Франция, ФРГ, Япония), возможно также уменьшение налогооблагаемой суммы прибыли на величину расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), например, в США, Великобритании, Бельгии, Швеции [38, 98, 113, 139];

- гранты;

- меры ускоренной амортизации – призваны обеспечить уменьшение объема налогообложения прибыли путем перевода ее части в необлагаемые налогом амортизационные отчисления.

Для развития института государственной поддержки малого предпринимательства важное значение имеет наличие не только инфраструктуры, но и множества связей в хозяйстве, их упорядоченность и механизм реакции хозяйствующих субъектов на мероприятия государственной поддержки малого предпринимательства.

Опыт развитых стран подтверждает эффективность децентрализованных подходов. Так, особенностью Германии как федеративного государства является высокая степень политической и хозяйственной самостоятельности федеральных земель. При этом существует детально проработанная система распределения компетенции, позволяющая, в частности, правительствам земель выполнять специальные программы развития, в то время как федеральное правительство реализует собственные мероприятия и программы федерального уровня на той же территории. Свои особенности имеют распределение в сфере малого предпринимательства и соотношение региональных и централизованных мер его поддержки в других странах, таких как США, Япония, Испания.

Итак, в промышленно развитых странах сложилась устойчивая система поддержки малого предпринимательства как на общегосударственном, так и на региональном и местном уровне. Формирование столь разветвленной системы поддержки является результатом длительного исторического развития рыночных отношений в этих странах и социального хозяйства. Различия базовых институтов в странах с базовой и рыночной экономикой не позволяют осуществлять прямое заимствование системы государственной поддержки малых предприятий, основанной на частной собственности.

Важное значение для анализа условий и факторов развития института государственной поддержки малого предпринимательства имеет опыт его становления в странах Восточной Европы, которые первыми осуществили переход к новой системе хозяйствования – рыночным отношениям. Особый путь развития характерен для Восточной Германии, поскольку при объединении двух стран, кроме различий в уровне развития промышленного производства, подходов к экономической деятельности, в экономике существовали достаточно высокие конкурентные барьеры. В 1991 г. была введена система государственных заказов для восточногерманских предприятий как одна из мер по развитию предпринимательства.

Среди остальных стран Центральной и Восточной Европы выделялись Венгрия, в которой с 1968 г. проводилась политика децентрализации, и Польша, которая приступила к преобразованиям с начала 1980-х гг. Одним из направлений развития малого предпринимательства было создание нормативно-правовой базы и институциональной структуры поддержки. Кроме того, поддержка малого предпринимательства осуществлялась через следующие формы:

1) финансовая поддержка в виде предоставления льготных кредитов и гарантий, дотаций, выделяемых на техническое содействие, микрокредитование (проводилась государственными и негосударственными организациями поддержки малого и среднего предпринимательства, иностранными агентствами по содействию и развитию бизнеса) [119];

2) консультирование;

3) обучение;

4) информационная поддержка – обеспечение доступа к бизнес-информации.

В Чешской Республике с 1989 г. развитие предпринимательства осуществлялось в соответствии с ежегодно принимаемыми программами поддержки малого предпринимательства.

Однако, по данным А. Н. Нестеренко, «предприниматели отмечают крайне низкую эффективность государственных программ и фондов поддержки частного сектора», что «объясняется острой нехваткой бюджетных средств, бюрократизированностью программ и фондов, искусственным ограничением доступа к государственным средствам со стороны распорядителей» [83, с. 30].

Проведенный анализ поддержки предпринимательства в развитых государствах и странах с переходной экономикой позволяет выделить как положительные аспекты, так и проблемы, которые следует учесть при совершенствовании института государственной поддержки малого предпринимательства.

С позиций организационно-правовой поддержки имеют большое значение разработанность нормативно-правовой базы малого предпринимательства, наличие единого координирующего органа, создание широкой сети агентств и фондов по поддержке малого предпринимательства, «прозрачность» политики в отношении малого предпринимательства, что привлекает негосударственные организации к поддержке малого предпринимательства. При реализации данного направления могут возникать проблемы, связанные с выбором принципа организации системы поддержки, созданием непротиворечащего законодательства, формированием стратегий развития территорий и муниципалитетов, а также с обеспечением взаимосвязи этих стратегий со стратегией государства.

Мировая практика доказывает необходимость введения специальных налоговых режимов для малых предприятий (например, во Франции, Испании, на Украине, в Литве). В ряде стран по отношению к малым предприятиям, наряду с обычными налоговыми правилами, предусмотрены налоговые льготы (Великобритания, Голландия, Швеция, США) [184].

С точки зрения финансово-кредитной поддержки малого бизнеса большинство стран отдает приоритет не прямым, а косвенным мерам поддержки; например, таким как предоставление государственных гарантий по кредитам коммерческих банков субъектам малого предпринимательства. Практически во всех странах для этих целей созданы специализированные государственные организации. Большинство мер по реализации государственной поддержки малого предпринимательства предусматривает регулярное и значительное бюджетное финансирование [60].

Достоинствами системы финансовой поддержки являются привлечение негосударственных источников финансирования, широкомасштабность и доступность финансовых ресурсов для предпринимателей, существенные налоговые льготы, большое число специальных программ.

Социально-экономическая поддержка предусматривает реализацию специальных программ, направленных на повышение занятости и самозанятости, формирование эффективной системы дотаций на развитие и раз-

вертывание бизнеса. При реализации этого направления, на наш взгляд, могут возникнуть трудности при разработке программ, соответствующих потребностям региона, в выборе критериев и процедур отбора претендентов на оказание государственной поддержки.

На основе вышеизложенного можно выделить *общие принципы политики содействия малому предпринимательству*:

- децентрализация политики поддержки малого предпринимательства;
- отход от фиксации отраслевых приоритетов;
- значительная финансовая поддержка;
- поддержка жизнеспособных субъектов малого предпринимательства;
- возрастающая роль негосударственных структур.

При формировании института государственной поддержки малого предпринимательства необходимо, во-первых, учитывать характер предпринимательской среды и эффективность работы организаций инфраструктуры поддержки, т. е. государственное управление должно иметь социологическое и научно-методическое обоснование и опираться на критический и аналитический анализ его главных составляющих; а во-вторых, опираться на принципы аналитичности, региональной направленности, поощрения местных некоммерческих организаций в инвестиционной сфере и деятельности, нацеленной на развитие инфраструктуры региона (инжиниринговых, консалтинговых и лизинговых услуг).

2.2. Анализ влияния структуры института государственной поддержки на развитие малого предпринимательства

Поскольку на развитие института государственной поддержки малого предпринимательства оказывает воздействие большое количество разнородных факторов: уровень развития национальной экономики, деятельность государственного аппарата и др., то при анализе их влияния на развитие малого бизнеса, на наш взгляд, необходимо опираться на эконометрические модели. Они более точны, не требуют грубых допущений, позволяют учесть влияние многих факторов. Кроме того, использование эконометрических методов и моделей анализа дает возможность проверить и уточнить теоретические положения выдвигаемых гипотез.

Следует отметить, что во многих исследованиях применяются методы эконометрического и корреляционного анализа.

Западноевропейские исследователи изучают влияние прироста числа малых предприятий на экономический рост [194]. На основе данных о развитии малого предпринимательства и об уровне валового национального продукта в Европейском союзе рассчитана регрессионная модель, позволяющая через использование запаздывающих переменных учитывать и обратную связь. Регрессионная модель показывает, что рост экономической конъюнктуры усиливается за счет дополнительного увеличения числа малых предприятий. Обратная связь обусловлена мультипликативным эффектом роста числа малых предприятий, т. е. рост экономики усиливается в результате развития нового производства и выпуска новых видов продукции. Однако регрессивная модель не учитывает другие не менее важные факторы: основные фонды, инвестиции, образование и т. д.

Положительная взаимосвязь между валовым региональным продуктом и числом малых предприятий в России и за рубежом подтверждается и другими исследованиями [113, 157, 175, 194]. Так, В. Г. Басаревой зафиксирован асимметричный характер развития малого предпринимательства в регионах России, проведен расчет эконометрической модели относительного спроса и предложения труда в предпринимательском секторе, выделено влияние на развитие малого предпринимательства институциональных диспропорций, децентрализации бюджетов, региональной элиты [11]. Однако ею не было учтено влияние экономических факторов на развитие малого предпринимательства.

На наш взгляд, большое воздействие на развитие малого предпринимательства оказывает институт государственной поддержки малого предпринимательства, а также его структура. Поэтому мы будем проводить расчеты эконометрической модели (рис. 14) на основе двух групп факторов: общеэкономических факторов, влияющих на развитие малого предпринимательства, и факторов, связанных с государственной поддержкой малого предпринимательства и раскрывающихся через влияние института государственной поддержки малого предпринимательства.

Первая группа факторов позволяет определить количество малых предприятий и численность занятых в этом секторе экономики, посредством анализа динамики объемов национального производства и инвести-

ций. Чем выше национальный доход и объем инвестиций, тем больше число малых предприятий. Рост объемов национального дохода означает повышение потребительского спроса, следовательно, предприниматели стремятся увеличить объемы выпуска и занятости, в результате чего возрастает приток новых предприятий, особенно в те сферы экономики, доходность в которых выше средней. Влияние государства на экономическую конъюнктуру велико и определяется макроэкономической политикой государства в целом, стабильностью внешней среды.



Рис. 14. Общая схема моделирования развития малого бизнеса с учетом влияния института государственной поддержки малого предпринимательства

Вторую группу факторов образуют нормативно-правовая база, налоговая система, инфраструктура поддержки малого предпринимательства, программы поддержки малого предпринимательства. Данные факторы могут характеризоваться как количественными (финансирование программ поддержки, объемы оказываемых услуг организациями инфраструктуры поддержки субъектам малого предпринимательства, уровень налогообложения), так и качественными параметрами.

Рассмотрим подробнее каждый фактор, включаемый нами в эту группу, и методы его количественной и качественной оценки, а также проведем оценку данных факторов в России.

Нормативно-правовая база должна обеспечивать спецификацию прав собственности и минимизацию транзакционных издержек: чем более развита нормативно-правовая база, защищены права предпринимателей, сформированы нормы регулирования в интересах малого предпринимательства,

тем больше создается малых предприятий. Оценка нормативно-правовой базы может осуществляться по нескольким параметрам:

- изменчивости нормативно-правовой базы. Принятие нового законодательства влияет на условия предпринимательской деятельности, что фиксируется как наличие или отсутствие изменений нормативно-правовой базы. Это может иметь как положительные последствия (например, в условиях перехода к рынку нормативно-правовая база расширялась и тем самым способствовала «прозрачности» деловой среды), так и отрицательные, которые связаны с нестабильностью и чрезмерным регулированием предпринимательской деятельности;

- полноте нормативно-правовой базы – наличию регулирования необходимых сфер предпринимательской деятельности (данный параметр оценивается экспертным путем);

- наличию механизмов реализации правомочий и их действенности (также определяется экспертным путем).

Налогообложение является наиболее важным фактором в развитии малого предпринимательства, что обусловлено стимулирующей функцией налогов, сложностью расчета налоговых платежей, возможностью получения налоговых льгот и их величиной. Налогообложение характеризуется количественной оценкой (ставкой налогообложения) и качественными параметрами: устойчивостью налогового законодательства, наличием (отсутствием) специальных режимов налогообложения для субъектов малого предпринимательства в экономике страны.

Инфраструктура поддержки малого предпринимательства призвана облегчить развитие производства и продвижения товара. В качестве оценочных параметров инфраструктуры могут выступать объемы услуг, оказываемых субъектам малого предпринимательства, степень охвата объектами инфраструктуры предпринимательского сектора, количество объектов инфраструктуры, оценка предпринимателями действующей рыночной инфраструктуры.

Программы содействия малому предпринимательству отражают степень участия государства в прямой поддержке малого предпринимательства, поэтому к количественным показателям можно отнести наличие программ поддержки и объемы их финансирования, степень выполнения программ и достижения поставленных целей.

Мы предлагаем использовать в процессе моделирования развития российского малого бизнеса систему факторов и их количественное изменение (табл. 8).

Таблица 8

Факторы, влияющие на развитие института государственной поддержки малого предпринимательства, и их количественное выражение

№ п/п	Фактор	Количественное выражение
1	Развитие национальной экономики	Объем валового внутреннего продукта Объем инвестиций малых предприятий
2	Нормативно-правовая база	Частота изменений нормативно-правовой базы Наличие специального закона о малом бизнесе, процедур дерегулирования, механизмов реализации правомочий
3	Налогообложение	Совокупная налоговая ставка для субъектов малого предпринимательства Частота изменений налогового законодательства Наличие специальных режимов налогообложения для малого бизнеса
4	Развитая рыночная инфраструктура	Объем услуг, оказываемых субъектам малого предпринимательства Доля субъектов малого предпринимательства, получающих услуги рыночной инфраструктуры Количество объектов инфраструктуры по каждому виду Наличие специальных услуг для малого бизнеса Оценка предпринимателями качества услуг, предоставляемых инфраструктурой
5	Программы государственной поддержки малого предпринимательства	Наличие программ поддержки малого предпринимательства Объемы финансирования программ Доля государственного участия в финансировании программ Фактическое выполнение мероприятий программы по отношению к запланированному, выраженное в процентах

Эффективность коммерческой деятельности, которая определяется не только экзогенными, но и эндогенными параметрами, в частности наличием административных барьеров и действием процедур дерегулирования (величиной C), не была включена, поскольку количественная оценка данных параметров затруднена.

С учетом выделенных факторов развития малого предпринимательства влияние института государственной поддержки на развитие малого предпринимательства можно представить в виде математической модели:

$$\begin{cases} \max MB \\ MB = f(Y, I, T, C, N, IF, B) \end{cases} \quad (1)$$

где MB – вектор развития малого предпринимательства;
 Y – объем национального производства в предыдущий период;
 I – объем инвестиций малого предпринимательства в предыдущий период;
 T – налоги;
 C – транзакционные затраты;
 N – нормативно-правовая база;
 IF – степень развития инфраструктуры;
 B – прочие факторы.

Содержание предлагаемой модели определяется условиями и ограничениями, которые вытекают из понимания сущности института государственной поддержки и факторов эффективности его институциональной структуры, т. е. институт государственной поддержки должен включать все элементы, являться системой динамической, основанной на анализе обратных связей.

Установим влияние института государственной поддержки на развитие малого предпринимательства в России.

Государственная поддержка малого предпринимательства в нашей стране обеспечивается системой правовых актов, которая включает Конституцию РФ, кодексы, федеральные законы, указы Президента РФ и постановления Правительства РФ. Особую роль играют законы, регулирующие предпринимательскую деятельность и формирующие административные барьеры. К ним относятся регистрация, лицензирование, сертификация, деятельность контролирующих органов и т. д.

Поскольку в период с 1995 г. по 2003 г. происходило становление нормативно-правовой базы, оценка ее полноты и наличия норм дерегулирования является отрицательной на протяжении этого периода, поэтому в расчетах использованы только два параметра: стабильность нормативно-правовой базы ($Norm_{st}$) и формирование (изменение) нормативно-правовой базы, регулирующей исключительно деятельность малого предпринимательства ($Norm$). При выявлении корреляционной зависимости между количеством малых предприятий и стабильностью нормативно-правовой базы обнаружена отрицательная взаимосвязь (коэффициент корреляции Спирмена равен $-0,46$).

В 1995 г. был принят Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации», в котором были определены общие положения в области государственной поддержки и развития малого предпринимательства в России, установлены формы и методы государственного стимулирования и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства.

В 1997 г. шло активное совершенствование законодательства.

В 2000 г. Правительством РФ проведен анализ законодательных актов с целью выявления их актуальности. Некоторые из них были признаны утратившими силу [98]. Вместо них приняты новые законопроекты, которые вошли в пакет документов по дерегулированию экономики.

Таким образом, сложившаяся законодательная система государственной поддержки малого предпринимательства представляет собой разрозненные законодательные акты, которые между собой плохо согласуются.

В качестве оценочного показателя влияния налогообложения на развитие малого предпринимательства была выбрана стабильность налогообложения (T_{st}), что обусловлено активными изменениями налогового законодательства в данный период (коэффициент корреляции Спирмена составляет $-0,47$). Второй показатель – наличие специальных режимов налогообложения для малого предпринимательства (T_{sp}) (коэффициент корреляции Спирмена равен $-0,21$). Налоговое законодательство также подвергалось изменениям: были введены упрощенная система налогообложения (1996), единый налог на вмененный доход (1999), новый Налоговый кодекс РФ и единый социальный налог (2000). В 2002 г. отменена была, а затем вновь введена (2003) упрощенная система налогообложения, а также введена система налогообложения вмененного дохода.

Расчет совокупной налоговой ставки не проводился, поэтому он не учтен в представленной модели. Кроме того, определение такого рода ставок затруднено в связи с тем, что часть налоговых ставок устанавливается местными и региональными органами власти (т. е. неоднородна в регионах).

Программы поддержки малого предпринимательства в России реализуются с 1994 г. Корреляционной зависимости между количеством малых предприятий и наличием этих программ обнаружено не было (коэффициент корреляции Спирмена равен $-0,03$), и поэтому такой показатель, как наличие программ, нами не учитывался.

Государственные программы поддержки малого предпринимательства ежегодно финансируются из средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов, а также за счет других источников. За период с 1994 г. по 2004 г. было реализовано пять последовательных федеральных государственных программ поддержки малого бизнеса, бюджет которых составил соответственно в денонмированных единицах 18,4 млн р. (1994–1995), 386,6 млн р. (1996–1997), 100 млн р. (1998–1999), 140 млн р. (2000–2001) и 1200 млн р. (2002–2004) [103].

При анализе влияния финансирования программ поддержки на развитие малого бизнеса выявлена отрицательная взаимосвязь (коэффициент корреляции Спирмена значим и равен $-0,48$). Однако при этом была обнаружена зависимость между финансированием программ и величиной ВВП (коэффициент корреляции Спирмена значим и равен $-0,6$), а также уровнем инвестиций (коэффициент корреляции Спирмена значим и равен $0,49$), поэтому данный показатель с целью исключения мультиколлинеарности не включен в модель.

Основными недостатками государственных программ поддержки малого предпринимательства являются отсутствие объективного анализа результатов реализации программы и копирование мероприятий федеральной программы без учета потребностей и особенностей развития малого бизнеса в регионе, что обуславливает низкую эффективность использования бюджетных средств.

Одним из элементов институциональной структуры является государственный аппарат, который в России в настоящее время представляет собой неоднородную и достаточно большую структуру со сложными финансовыми потоками и непростой системой принятия решений.

На федеральном уровне структура органов государственного управления в сфере поддержки бизнеса носит в значительной мере стихийный характер. Во многих случаях функции, область деятельности и уровень ответственности отдельных министерств и ведомств не соответствуют поставленным задачам. Органы исполнительной власти при разработке и реализации программ и мероприятий по поддержке предпринимательства нередко исходят из ведомственных интересов. Возникающие в результате этого затруднения при выполнении тех или иных функций сопровождаются принятием непродуманных решений и неэффективным распределением ресурсов. Особенно отрицательно это сказывается на взаимодействии с регионами, предпринимательскими объединениями, а также на организации международных контактов и подготовке проектов.

Структура органов власти и управления, обеспечивающих поддержку и взаимодействие с бизнесом, в различных регионах неодинакова. В системе исполнительной власти субъектов Российской Федерации подобными вопросами занимается множество органов с различными функциями и полномочиями (управления, департаменты, отделы, министерства и т. д.). Создаются также разнообразные советы, координационные комитеты, рабочие группы по развитию предпринимательства при высших органах исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Тем не менее координация организаций, специализирующихся на поддержке малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях, еще далека от совершенства. Оценить ее в данном исследовании не представляется возможным.

Инфраструктура поддержки малого предпринимательства в настоящее время представлена 70 различными видами объектов и включает четыре уровня: федеральный, межрегиональный, региональный и муниципальный.

По данным ОЭСР, наиболее емкий и развитый среди них -- региональный уровень, однако, он развит неравномерно. Например, в Чувашской Республике 17 объектов инфраструктуры поддержки, Брянской области -- 11, Саратовской и Новгородской -- 17, Ульяновской -- 20 [187]. Одной из причин такой неравномерности, как отмечено в обзоре ОЭСР, является отношение местных властей к проблемам развития малого предпринимательства. Вместе с тем в некоторых субъектах Российской Федерации инфраструктура поддержки малого предпринимательства стала обретать черты комплексности и достаточной завершенности.

В 2000 г. в России созданы и функционируют 51 региональное агентство поддержки малого и среднего бизнеса и около 50 агентств в муниципальных образованиях, 80 бизнес-инкубаторов, 59 региональных учебно-деловых центров Морозовского проекта и 67 учебно-деловых центров в муниципальных образованиях, 64 информационно-аналитических центра, около 30 инновационно-технологических центров, более 20 ремесленных палат, 41 технопарк, 54 региональные и около 70 муниципальных лизинговых компаний, 65 региональных маркетинговых центров. Кроме того, действует сеть торгово-промышленных палат, которая насчитывает 163 территориальные палаты, из них 83 являются палатами субъектов РФ [103].

Государственная инфраструктура представлена региональными и муниципальными фондами поддержки малого предпринимательства. Первые фонды начали создаваться в 1990–91 гг. Например, Фонд финансовой поддержки и содействия развитию малых предприятий в Мурманске (1990), Московский фонд поддержки малого предпринимательства и Татарский республиканский фонд финансовой поддержки малого предпринимательства (1991). В настоящее время система фондов состоит из Федерального фонда поддержки малого предпринимательства (ФФПМП), 82 региональных фондов, из которых 24 учреждены с участием ФФПМП, и более 170 муниципальных фондов [103].

Таким образом, в настоящее время в России имеется инфраструктура достаточно широкого спектра, однако исследования системы государственной поддержки малого предпринимательства показывают, что нет единой связующей линии в развитии инфраструктуры. Если государственная инфраструктура развивается в рамках программ поддержки малого предпринимательства, то рыночная не регламентируется ни одним специальным законом.

В ряде исследований отмечается низкая эффективность инфраструктуры из-за недостаточного финансирования государственных фондов, неинформированности предпринимателей о наличии в регионах объектов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства, их местонахождении, перечне и условиях получения предоставляемых услуг [7, 175, 184].

В основном функционирование инфраструктуры оценивается региональными органами власти в отчетах, тем самым порождается необъективность и неполнота информационной базы. Кроме того, отчеты составляются в произвольной форме, что не позволяет сопоставить данные, полученные в различных регионах. Возможным методом сбора информации явля-

ется выборочное обследование объектов инфраструктуры, но это тема отдельного исследования. Поэтому при построении модели влияние инфраструктуры на развитие малого предпринимательства может быть учтено как количество объектов инфраструктуры, чего явно недостаточно. Данный параметр не был включен в расчет в виду отсутствия достоверных данных о развитии инфраструктуры.

На основе данных Госкомстата России за 1995–2003 гг. и Ресурсного центра малого предпринимательства (табл. 9), а также эконометрической программы Matrixer: получена следующая регрессионная модель:

$$MB = 1072,02 + 0,21I^2 - 13,86I + 2,85R + 18,22 Norm - 13,44Norm_{st} - 8,80T_{sp} + 2,69T_{st} \quad (2)$$

Таблица 9

Исходные данные для расчета регрессионной модели

Показатель	Год								
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Число малых предприятий (<i>MB</i>)	897,0	841,7	861,1	868,0	890,6	879,3	843,0	882,3	890,9
Инвестиции, млрд р. (<i>I</i>)	28	27,88	25	22,1	19,27	17,89	29,77	43,46	49,73
Рентабельность малых предприятий (<i>R</i>)	18,2	5,7	3,9	3,8	5,5	3,1	2,6	2,3	2,2
Нормы, регулирующие деятельность МП (<i>Norm</i>)	0	0	1	0	0	0	0	1	0
Стабильность нормативно-правовой базы (<i>Norm_{st}</i>)	0	1	1	0	0	1	0	0	0
Наличие специальных режимов налогообложения (<i>T_{sp}</i>)	0	1	1	1	1	1	1	0	1
Стабильность налогообложения (<i>T_{st}</i>)	0	1	0	0	1	1	1	0	1

Результаты вычислений представлены в табл. 10 (количество наблюдений – 9, множественный коэффициент корреляции (R^2) равен 99,942%, коэффициент Дарбина-Уотсона (DW) составляет 2,39, коэффициент Фишера $F(7,1) = 1959,825 [0,0000]$).

Значение показателей регрессионной зависимости

Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	t-статистика	Значение
Константа	1072,02	2,469	434,159	[0,0015]
Инвестиции (I^*)	0,21	0,002	95,941	[0,0066]
Инвестиции (I)	-13,86	0,146	-94,844	[0,0239]
Рентабельность (R)	2,85	0,070	40,507	[0,0157]
Стабильность нормативно-правовой базы ($Norm_n$)	-13,44	0,505	-26,584	[0,0239]
Нормы, регулирующие деятельность МП ($Norm$)	18,22	0,862	21,142	[0,0301]
Стабильность налогообложения (T_n)	2,69	0,600	4,474	[0,1400]
Наличие специальных режимов налогообложения (T_{sp})	-8,80	0,814	-10,815	[0,0587]

Полученная зависимость (2) означает, что увеличение инвестиций на 1% приводит к росту численности малого предпринимательства на 0,4%. Кроме инвестиций, положительно влияют на развитие малого предпринимательства национальный доход и развитие нормативно-правовой базы. Это, видимо, связано с тем, что в период перехода к рыночным отношениям и их становления в России нормативно-правовая база, хотя и является изменчивой, постоянно улучшается, обеспечивая прозрачность предпринимательской деятельности и снижение административных барьеров.

Отрицательное воздействие на развитие малого предпринимательства в соответствии с зависимостью (2) оказывает стабильность законодательства и наличие специальных налоговых режимов: изменчивость правовой и налоговой среды ведет к сокращению бизнеса.

Данная модель достаточно полно отражает факторы, влияющие на развитие малого предпринимательства. Недостатком модели является небольшой интервал анализа – всего девять периодов, в течение которых не менялась методология статистического наблюдения малого предпринимательства. Более широкий анализ оказался невозможным из-за недоступности информации о региональном развитии инфраструктуры и нормативно-правовой базы.

Анализ институциональной структуры государственной поддержки малого предпринимательства показывает, что она оказывает активное и существенное влияние на развитие малого предпринимательства. За рассматриваемый период (1995–2003 гг.) численность малых предприятий ни разу не достигала возможного максимального значения (при прочих нулевых факторах) – 1072,02 тыс. ед., что свидетельствует о негативном (снижающем) воздействии различных элементов института государственной поддержки малого предпринимательства.

Поскольку целью института государственной поддержки малого предпринимательства является всемерное поощрение развития малого бизнеса, то в России имеет место либо неразвитость данного института, либо его неэффективность. В России формально присутствуют практически все элементы института государственной поддержки малого предпринимательства, поэтому причиной его негативного влияния на развитие малого бизнеса является, на наш взгляд, низкая эффективность функционирования института государственной поддержки малого предпринимательства, что обусловлено:

- недостаточным развитием нормативно-правовой базы и прежде всего федерального законодательства;
- неравномерностью развития региональной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;
- недостаточностью финансирования мероприятий по поддержке, связанной с системой межбюджетных отношений;
- невыполнением организациями государственной поддержки малого предпринимательства своих функций в силу их лоббистского характера.

Создание оптимальной институциональной структуры позволит устранить эти проблемы путем обеспечения полноты законодательной базы и развития сопряженных институтов, при этом государству принадлежит связующая, координирующая и регулирующая роль в осуществлении деятельности всей системы поддержки малого предпринимательства, включая как государственные, так и рыночные структуры и механизмы.

С учетом этого нами сформулированы *основные принципы государственной поддержки малого предпринимательства*, которые выступают в качестве условий оптимизации модели:

- системность – целостность и непрерывность управленческих решений;

- рациональность – повышение соотношения результатов и затрат, достижение цели наиболее эффективным способом с учетом поведения агентов;

- аналитичность – учет реальных экономических процессов и объективной информации;

- транспарентность – регламентированность, независимость, внешняя заданность и контролируемость процедур принятия решений;

- минимизация трансакционных издержек – сокращение денежных расходов и временных затрат малого предпринимательства на административное урегулирование бизнеса;

- результативность – ориентация на достижение результата, его количественное и качественное измерение и оценка.

Транспарентность и минимизация трансакционных издержек определяются условиями производства общественных благ. Вывод В. В. Вольчика о направлении мер государственного регулирования экономики на создание условий для эволюции институтов и институциональной структуры, которые при значительном увеличении числа индивидов, действующих в рамках их правил и ограничений, дают возрастающую предельную отдачу для всей группы, в пределах которой применяется данный институт [29], полностью поддерживается нами.

Результативность может быть определена как эффективность поддержки малого предпринимательства.

Рациональность предполагает сопоставление результатов и затрат с учетом количественных параметров, т. е. в данном случае определяется максимизацией результатов (максимизация функции комплексной оценки отдачи) и минимизацией затрат (минимизация функции затрат).

2.3. Оценка эффективности института государственной поддержки малого предпринимательства

Проблема оценки эффективности малого предпринимательства и его государственной поддержки получила развитие только в последние несколько лет. Особенностью определения эффективности государственной поддержки малого предпринимательства является невозможность использования методов оценки бизнес-проектов, что обусловлено многофункциональностью малого бизнеса.

Большое внимание уделяется выявлению эффективности программ поддержки малого предпринимательства на региональном уровне, что отмечено в исследованиях Т. Афанасьевой, Н. Н. Беспамятных, О. Е. Вороновской, В. Лазарева, Т. Пуденко, В. Б. Тореева и др. [10, 15, 157, 158]. Однако программы поддержки малого предпринимательства – всего лишь элемент института государственной поддержки малого предпринимательства, поэтому необходимо выделение более общих критериев и комплексных показателей оценки развития малого предпринимательства и его государственной поддержки.

Механизм оценки эффективности государственного управления в сфере предпринимательских отношений разработан С. В. Алексеевым [6]. Положительной чертой этого механизма является его формализация в виде математической модели, что повышает трудоемкость оценки принимаемых государственными органами управления решений. Данный механизм предполагает оценку только деятельности государственного аппарата, анализ других элементов, оказывающих существенное влияние на развитие предпринимательства, в том числе малого, не рассматривается.

Европейская экономическая комиссия ООН в 1999 г. предложила использовать для оценки эффективности развития малого предпринимательства индекс развития предпринимательства (ИРП), который «представляет собой комплексный экономический показатель, включающий долю частного сектора по отношению к национальной экономике в целом, долю МСП¹ в ВВП и долю общего числа занятых на МСП по отношению к числу занятых во всех хозяйственных организациях» [141, с. 5].

Индекс развития предпринимательства можно выразить как произведение отдельных коэффициентов (величина относительная). Максимальная величина ИРП может быть равна единице, а минимальная – нулю. Чем ближе величина ИРП к единице, тем более значительной считается доля сектора малого и среднего бизнеса в экономике страны. Следовательно, ИРП позволяет сопоставлять степень развития предпринимательства в различных странах (табл. 11) [141].

Международными организациями предлагается оценивать государственную политику поддержки малого предпринимательства «с позиций системы культурных традиций, начала производственной деятельности

¹ Малое и среднее предпринимательство.

и выживания малого бизнеса, роста и сочувственного отношения всех заинтересованных лиц и организаций» [14], с. 4].

Таблица 11

Индекс развития предпринимательства некоторых стран
с переходной экономикой в 1997 г.

Страна	Доля частного сектора в экономике, %	Доля МСП в ВВП, %	Доля занятых на МСП по отношению к общему числу занятых, %	ИРП
Венгрия	75,0	56,8	45,9	0,1955
Чешская Республика	75,0	40,0	60,6	0,1818
Польша	65,0	40,0	60,6	0,1575
Кыргызстан	60,0	38,3	60,6	0,1517
Российская Федерация	73,1	15,0	13,2	0,0145
Грузия	70,0	16,0	8,4	0,0094
Беларусь	17,4	9,0	5,3	0,0008

Российские ученые считают, что оценка эффективности поддержки малого предпринимательства должна носить «комплексный характер и включать:

- выявление тенденций в динамике показателей, характеризующих развитие малых предприятий и их деятельности;
- оценку вклада государственной поддержки в получение социально-экономического эффекта на всех уровнях;
- определение экономии на трансакционных издержках;
- выявление и оценку негативных явлений, возникающих в том числе из-за невысокого уровня поддержки» [42, с. 129].

Основой определения эффективности любого явления и процесса служит выбор критерия. Экономисты, как правило, оценивают различные явления с двух позиций: эффективности и оптимальности.

По мнению В. В. Клочкова, поскольку экономическая наука базируется на институциональной теории, она должна сосредоточить свое внимание не на оптимальных, а на допустимых вариантах поведения экономических субъектов [57].

С учетом целей, возложенных на институт государственной поддержки малого предпринимательства, критерием оптимальности выступает обеспечение реализации всех возможностей субъектов малого бизнеса таким образом, чтобы повысить общественное благосостояние. Если экономические агенты имеют возможность реализовать свои планы, тем самым способствуя повышению общественного благосостояния при прочих равных условиях, то структура института является оптимальной. Например, если предпринимателям для расширения производства необходимы кредиты, то наличие развитой инфраструктуры и кредитных инструментов (лизинга, банковского кредита, микрофинансирования и т. д.) позволит увеличить объемы выпуска и тем самым повысить общественное благосостояние. Отсутствие необходимой инфраструктуры и инструментов может сдерживать развитие предприятий, что в итоге снизит общественное благосостояние.

Следует отметить, что выбор критерия эффективности института еще более сложная задача. Приверженцы нового институционализма в качестве критерия эффективности предлагают использовать минимальный уровень транзакционных издержек посредством защиты прав собственности, создания условий для оптимального учета необходимой для принятия хозяйственных решений информации и т. д.

С точки зрения теории эффективности критериями могут служить максимизация дохода, минимизация издержек, рост экономичности процесса развития. В первом (максимизация дохода) и во втором (минимизация затрат) случаях эффективность определяется как разность между результатами деятельности и затратами. В третьем случае (рост экономичности процесса развития) эффективность оценивается на основе сопоставления динамических показателей или как отклонение результата от намеченных целей.

Критерии эффективности поддержки малого предпринимательства должны отражать меру ее воздействия на реализацию тех целей, которые стоят перед предприятиями этой сферы. Гипотетически такой эффект можно было бы определить как разницу между показателями результативности деятельности малых предприятий и без таковой» [42, с. 129].

Н. Н. Беспамятных выдвигает критериальный принцип оценки эффективности малого предпринимательства как «достижение баланса социально-экономических интересов всех участников этого процесса – индивидуумов, организаций и общества в целом» [15, с. 13].

Иное мнение высказано в Концепции государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации: государственная поддержка малого предпринимательства должна проводиться по критериям бюджетной оптимизации осуществляемых мер с учетом профессиональных интересов частного предпринимательства [60].

Обобщая различные взгляды на критерии эффективности государственной поддержки, можно сказать, что единого понимания критерия эффективности нет, но отмечается его основной признак – это реализация социально-экономических функций малого предпринимательства. Соответственно критерием эффективности государственной поддержки малого предпринимательства, на наш взгляд, является укрепление сектора малого предпринимательства в экономике и повышение его социального эффекта. Количественные значения различных показателей эффективности государственной поддержки малого предпринимательства в России представлены в табл. 12 [69, 71, 72].

Таблица 12

Показатели и оценка эффективности деятельности малых предприятий в России

Показатель	Год							
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Количество малых предприятий, тыс.	861,1	868	890,6	879,3	843	882,3	893,0	953,1
Рентабельность продукции малых предприятий, %	3,9	3,8	5,5	3,1	2,6	2,3	2,1	1,8
Объем финансирования федеральных программ поддержки МП на одно малое предприятие, р.	156,78	–	–	79,61	83,04	283,35	–	–
Доля продукции МП в ВВП, %	11,1	8,5	8,1	7,4	8,5	9,5	–	–
Доля занятых на МП, %	12,0	12,1	12,7	12,9	12,8	14,3	15,0	15,9

Поскольку структура института государственной поддержки не является однородной, то дальнейшая оценка его эффективности требует выделения обобщенных критериев для каждого элемента института и опреде-

ления эффективности каждого вида государственной поддержки малых предприятий (или эффективности выполнения функции субъектами малого предпринимательства): социальной, экономической, технико-технологической (инновационной) и экологической эффективности.

Социальная эффективность характеризует повышение реального жизненного уровня населения: увеличение материального благосостояния, продолжительности жизни, повышение уровня образования, улучшение условий и качества труда. Социальную эффективность малых предприятий можно оценивать на основе показателей уровня заработной платы, доли занятых, квалификации кадров, доли привлечения социально незащищенных слоев населения (труда женщин, инвалидов, пенсионеров, студентов), продолжительности срока занятости (текучесть кадров).

Технико-технологическая эффективность отражает уровень развития производительных сил в данном секторе экономики. Мы будем понимать под технико-технологической эффективностью развитие производства и проведение НИОКР малыми предприятиями. Оценивать данный параметр можно с помощью группы показателей: финансирования (доля затрат) научных исследований, их практической реализации, затрат на НИОКР от общего объема затрат или доли от себестоимости и прибыли, количества технопарков, доли производственных предприятий.

Экономическая эффективность определяется как соотношение результатов и затрат. Наиболее важными показателями экономической эффективности государственной поддержки малого предпринимательства являются производство товаров и услуг потребительского назначения, доля занятых в малом бизнесе, доля числа малых предприятий в частном секторе и экономике в целом.

Для оценки эффективности государственной поддержки, на наш взгляд, не могут использоваться величины налоговых поступлений от деятельности малого предпринимательства, поскольку государственная поддержка проводится не ради увеличения количества налоговых поступлений, ее целью является развитие экономики и деловой активности, что предполагает снижение налогов и введение льгот для малого бизнеса. Хотя при стабильном росте данного сектора будет наблюдаться и увеличение налогов.

Аналогичным показателем является эффективность вложений льготных финансовых ресурсов, к которой относится показатель возвратности

кредитов и процентов. Как показывает практика предоставления финансовой поддержки Центром содействия предпринимательству Свердловской области, в некоторых случаях возврат средств может осуществляться за счет других видов деятельности, за счет банкротства данного предприятия, при оплате долгов учредителями или компаниями-преемниками [73]. В ряде случаев анализ налоговой и финансовой отдачи осложняется из-за несоответствия официальной отчетности предприятий и их реальных оборотов и затрат, т. е. развития теневого сектора экономики.

Под экономической эффективностью государственной поддержки малого предпринимательства понимается соотношение прироста производства продукции и финансовых вложений в данный сектор экономики в виде государственных кредитов и субсидий, налоговых льгот (налогов, неполученных бюджетом в связи с предоставлением льгот малого предпринимательства) за определенный период времени.

Экологическая эффективность становится все более актуальной в современном мире. В отношении малого предпринимательства и государственной поддержки можно оценивать экологическую эффективность как вложения предприятий в программы экологической безопасности производства, предоставление государством грантов и субсидий на разработку экологических проектов. В секторе малого предпринимательства экологически вредное производство менее развито, чем в промышленном секторе (крупные предприятия), а значит, оценивать влияние производства на окружающую среду не целесообразно. Осуществлять анализ разрабатываемых малыми предприятиями экологических проектов необходимо только с точки зрения возможности их внедрения в промышленное производство.

Таким образом, определение эффективности государственной поддержки малого предпринимательства представляет собой комплексную оценку проводимых мероприятий по социальной, технической и экономической составляющим. Однако наиболее важным с точки зрения государственной поддержки является социальный эффект от развития малого бизнеса, поэтому оценивать эффективность государственной поддержки необходимо на основе показателей выполнения социально-экономической функции малого предпринимательства.

Отсутствие адекватной информационной базы приводит лишь к предполагаемой оценке эффективности государственной поддержки. Ряд исследователей [15, 33, 42] уже выдвинули систему показателей эффек-

тивности государственной поддержки малого предпринимательства, однако в силу отсутствия единого критерия невозможно говорить и о сформированной системе показателей эффективности.

Исследователи единодушны в мнении о том, что необходимо использовать в качестве показателя долю рабочих мест на малых предприятиях [15, 33, 42, 141].

Взгляды на оценку экономической эффективности не одинаковы. Так, А. Дадашев предлагает использовать «прирост коэффициента эффективности (общей рентабельности), равного отношению суммы балансовой прибыли (или объема произведенной продукции, оказанных услуг) к полным затратам, с условным выделением доли поддержки» [42, с. 131]. По мнению М. Глушковой, в качестве обобщающего показателя нужно применять интегральный индекс деловой активности [33, с. 320].

Н. Беспаятных считает, что исчислять эффективность государственной поддержки можно как отношение дохода государства от поддержки (рассчитывается как сумма сальдированного финансового результата деятельности малых предприятий и налоговых поступлений по данному сектору в соответствующий бюджет за вычетом объемов финансирования программы государственной поддержки малого предпринимательства) к расходам федерального бюджета на эти цели [13, с. 14–15].

Второй подход является не совсем корректным, поскольку приводит к однозначному выводу: снижение объемов финансирования государственных программ поддержки ведет к повышению коэффициента эффективности, но такой подход только подтверждает необходимость сворачивания программ государственной поддержки малого предпринимательства.

Первый представляется более адекватным, поскольку доход соотносится с общими затратами. На основании анализа сущности государственной поддержки можно предположить, что наиболее оптимальным будет являться показатель, позволяющий соотнести доходы, полученные от государственной поддержки, с объемами ее финансирования. При этом доходы от государственной поддержки представляют собой долю доходов малых предприятий, полученных в результате государственной поддержки. Рассчитать такой показатель невозможно, поскольку в этом случае необходимо персонифицировать поддержку и усложнить процедуры отчетности для предприятий, которым была оказана такая помощь.

Не умаляя достоинства данного подхода, следует заметить, что с учетом сущности института государственной поддержки, его неоднородности и многофакторности более многосторонним является подход, базирующийся на анализе транзакционных издержек [13, 42]. Эффективность в данном случае достигается снижением транзакционных издержек малого предпринимательства.

В связи тем, что определение транзакционных издержек – задача очень сложная, получать информацию о которых можно лишь путем опроса предпринимателей, актуальной проблемой остается формализация оценки эффективности государственной поддержки. Мы предлагаем проводить оценку эффективности на основе анализа эффективности каждого элемента института государственной поддержки малого предпринимательства, т. е. с учетом эффективности нормативно-правовой базы, государственного аппарата, инфраструктуры и программ поддержки малого бизнеса.

Критериями эффективности нормативно-правовой базы являются полнота и наличие процедур дерегулирования, которые определяют методом экспертных оценок. Максимальная величина данного показателя – 1, минимальная – 0, т. е. чем ближе значение показателя к 1, тем более полной является нормативно-правовая база.

Критерием эффективности государственного аппарата в виду отсутствия какой-либо продуктивной (в смысле товарной) деятельности может выступать величина затрат на его содержание. При расчете данного показателя следует учитывать три основных условия:

1) величина затрат на содержание государственного аппарата всегда положительная и имеет предел снижения;

2) с целью исключения искажений конечных обобщающих показателей необходимо использовать не величину затрат на содержание государственного аппарата, а долю этого вида расходов в бюджете страны или в ВВП;

3) для повышения анализируемости и индикаторности предлагаемого показателя оценку нужно осуществлять с помощью величины, обратной доле затрат на государственный аппарат в ВВП.

Из вышеназванных условий следует, что величина затрат на государственный аппарат влияет на эффективность государственной поддержки малого предпринимательства. Так, повышение затрат на содержание госу-

дарственного аппарата приводит к увеличению доли затрат в ВВП, что влечет снижение обратного коэффициента и понижение эффективности государственной поддержки малого предпринимательства.

В этом случае трудно определить верхнюю границу данного показателя и соответственно обозначить индикатор комплексного показателя в целом. Для получения большей сопоставимости показателя предлагается использовать экспертную оценку деятельности государственного аппарата, который может принимать значения от 0 до 1, что, безусловно, повышает сопоставимость показателя в целом.

В отношении инфраструктуры, как государственной, так и рыночной, в качестве критерия не может выступать объем оказываемых услуг, что связано с инфляционным характером экономики, а использование реальных показателей возможно только в совокупности с другими во избежание повторного учета обратившихся клиентов (малых предприятий). Поэтому *критериями эффективности инфраструктуры* должны стать доступность и качество услуг, степень охвата предпринимательского сектора. Данный показатель характеризуется долей субъектов малого предпринимательства в общем объеме предпринимательского сектора, обслуживаемого инфраструктурой, долей объема услуг, оказанных малым предприятиям в общем объеме услуг. Чем ближе данный коэффициент к 1, тем более полно инфраструктура выполняет свои функции в отношении малого предпринимательства.

Оценка эффективности программ находится под более пристальным вниманием экономистов, занимающихся проблемами развития малого предпринимательства: оценивается желаемое и текущее состояние малого бизнеса как результат программ поддержки малого предпринимательства [11], а также показатели финансового обеспечения программ [158]. Безусловно, задача сложная, поэтому оценка эффективности программ является комплексной и должна учитывать различные формы поддержки (финансовую, организационную и т. д.), ориентироваться на социальный эффект.

Следовательно, некорректно использовать только финансовые показатели: объем привлеченных средств, кредитов, гарантий и т. д. Программы государственной поддержки малого предпринимательства включают не только мероприятия по финансовой поддержке малого предпринимательства, но и совершенствование нормативно-правовой базы, проведение мо-

ниторинга, научно-методическое обеспечение, развитие инфраструктуры. Частично эта деятельность учитывается с помощью соответствующих показателей институциональной структуры. Исходя из этого наиболее адекватно оценивать программу можно лишь с точки зрения полноты ее выполнения (реализации) и достижения целей, поставленных в программе, что вполне возможно оценить и экспертным путем. Чем больше значение данного показателя (ближе к 1), тем более эффективны программы поддержки предпринимательства.

Таким образом, эффективность института государственной поддержки (\mathcal{E}_n) может измеряться как интегральный показатель:

$$\mathcal{E}_n = \mathcal{E}_1 \cdot \mathcal{E}_2 \cdot \mathcal{E}_3 \cdot \mathcal{E}_4, \quad (3)$$

где \mathcal{E}_1 – эффективность нормативно-правовой базы;
 \mathcal{E}_2 – эффективность государственного аппарата;
 \mathcal{E}_3 – эффективность инфраструктуры;
 \mathcal{E}_4 – эффективность программ.

Поскольку максимальное значение каждого параметра равно 1, то и предельное значение интегрального показателя составляет 1, а минимальное значение – нуль. Эффективность института государственной поддержки определяется относительным значением данного показателя: чем ближе его значение к 1, тем более эффективен институт государственной поддержки, и наоборот. Выявим качественные характеристики каждого параметра в России.

Сложившаяся законодательная база государственной поддержки малого предпринимательства в России не обеспечивает полной и ясной картины о рамках деятельности малых предприятий, процедуры дерегулирования отсутствуют. И как совершенно правомерно отмечается во многих исследованиях [7, 10, 26, 60, 103], имеет место низкая эффективность данного элемента институциональной структуры. Наличие некоторых элементов нормативно-правовой базы свидетельствует о положительном значении введенного показателя \mathcal{E}_1 . Большинство предпринимателей (73,4%) заявляют, что Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ» нуждается в изменениях, величина \mathcal{E}_1 составляет 0,1 [28, с. 37].

В бюджете Российской Федерации на 2003 г. (Федеральный закон «О федеральном бюджете на 2003 г.» от 24 декабря 2002 г. № 176-ФЗ) на

государственное управление и местное самоуправление Министерства РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства было заложено 280,216 млн р., что составило 0,012% от величины бюджета. Соответственно $\Xi_2 = 1/0,012$, т. е. 83,33.

Экспертная оценка деятельности государственного аппарата проводилась Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства. «...Более 2/3 опрошенных ответили, что проводящая в настоящее время политика практически не способствует усилению позиций малого бизнеса, 28,9% полагают, что меры по поддержке МП, предпринимаемые государством, способствуют его защищенности, но не в полной мере... Эксперты менее категоричны и среди них больше число тех, кто оценивает качество работы властей разных уровней как среднее. При этом эксперты также более негативно оценивают деятельность местных органов власти, не забывая упомянуть и про отсутствие интереса к данной проблеме на федеральном уровне. В частности, некоторые эксперты считают, что федеральные власти предоставляют структурам поддержки малого предпринимательства небольшие возможности для организации действенной помощи малому бизнесу» [52, с. 88].

Наиболее полно оценка востребованности различных организаций в инфраструктуре поддержки малого бизнеса отражена в исследовании информационно-консультационного центра «Бизнес-Тезаурус»: «...реальный уровень этой востребованности является очень низким, поскольку чуть меньше половины всех опрошенных предпринимателей (47,2%) не смогли указать ни одной организации, услугами которой они пользовались... Если исходить из результатов настоящего опроса – это 15,6% всех предпринимателей» [7, с. 26]. Таким образом, степень охвата предпринимательского сектора составляет 0,52.

В рамках этого же исследования средний балл по выборке, полученный федеральными программами поддержки малого предпринимательства, равен 4 и «качество программ в целом оценено предпринимателями невысоко» [7, с. 52], что с учетом десятибалльной шкалы оценок составит 0,4.

Следует также отметить, что 52,1% экспертов считают федеральные программы неэффективными [52, с. 83].

Результаты анализа эффективности института государственной поддержки малого предпринимательства в РФ представлены в табл. 13.

Эффективность института государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации

Показатель	Критерий	Значение
Нормативно-правовая база	Полнота и наличие процедур дерегулирования	Низкий (0,1)
Государственный аппарат	Эффективность деятельности государственного аппарата	Низкий (0,28)
Инфраструктура поддержки малого предпринимательства	Доступность и качество услуг, степень охвата предпринимательского сектора	Низкий (0,52)
Программы поддержки малого предпринимательства	Полнота выполнения и достижения целей	Низкий (0,4)

Таким образом, интегральный показатель, рассчитанный с учетом затрат на государственный аппарат, равен

$$Э_{и} = 0,1 \cdot 83,33 \cdot 0,52 \cdot 0,4 = 1,73,$$

а с учетом экспертной оценки

$$Э_{и} = 0,1 \cdot 0,28 \cdot 0,52 \cdot 0,4 = 0,005824.$$

Проведенный анализ свидетельствует не только о низкой эффективности института государственной поддержки малого предпринимательства в России, но и о несформированности и несогласованности его структуры.

Исходя из выделенных проблем формирования институциональной структуры системы государственной поддержки малого предпринимательства, сформулированных принципов построения данной структуры можно выделить ряд направлений ее совершенствования.

Во-первых, создание нормативно-правовой базы во всех сферах, обеспечивающих деятельность малого предпринимательства, и формирование целостной политики в этой области. Следует отметить единство сформулированных рекомендаций в этой области по итогам исследований, проведенных российскими и зарубежными учеными [6, 7, 10, 15 и др.]. Все они утверждают, что «не существует единого “беспроблемного” подхода» [138]. В рамках общих рекомендаций целостная политика представляет собой совокупность мер, направленных на формирование формальных

и неформальных институтов, способствующих развитию предпринимательства.

Данный подход достаточно подробно рассмотрен выше (см. гл. 1), поэтому укажем лишь основные действия:

- формирование новых критериев определения индивидуальной предпринимательской деятельности, микропредприятий, малых и средних предприятий;

- снижение административных барьеров входа на рынок и барьеров ликвидации;

- повышение цены внезаконности и снижение цены подчинения закону (снижение теневого сектора в экономике);

- формирование активной рыночной инфраструктуры поддержки предпринимательства и обеспечение скоординированных отношений между различными организациями на федеральном, региональном и местном уровнях;

- разработка стратегии устранения препятствий на пути создания и развития предприятий на федеральном, региональном и местном уровнях, концентрация деятельности государственных органов на улучшении и развитии рыночных механизмов, а также принятие других мер по улучшению функционирования рынка.

Условиями положительного влияния таких действий являются:

- развитие и закрепление культуры предпринимательства в обществе;

- экономический, политический и социальный климат, поощряющий создание и выживание новых предприятий;

- создание атмосферы участия в деятельности предпринимателей и ее всемерная поддержка;

- регулирование всех сфер общественной жизни.

Во-вторых, осуществление мер поддержки на основе рациональности, что обеспечит формирование целевых ориентиров государственной политики, в качестве которых выступают количество малых предприятий и число занятых. Действительный принцип рациональности – повышение соотношения результатов и затрат – показывает необходимость применения косвенных мер поддержки, что согласуется и с выбором наиболее эффективного способа достижения цели.

В-третьих, усиление аналитической составляющей, обеспечивающей объективную оценку состояния малого бизнеса. Важной задачей в этой об-

ласти является снятие временных проблем распознавания явления, которые ведут к низкой эффективности статистической информации, тем самым обуславливают большую актуальность социологических исследований и деятельности общественных объединений предпринимателей. В настоящее время такие методы анализа сектора малого предпринимательства уже активно используются, что доказывают многие исследования в этой области.

В-четвертых, достижение транспарентности – «прозрачности» и контролируемости процедур принятия решений – государственной поддержки малого предпринимательства в частности и государственного регулирования в целом.

В-пятых, снижение (минимизация) транзакционных издержек, что связано в первую очередь с сокращением денежных расходов и временных затрат малого предпринимательства на административное урегулирование бизнеса и согласуется со всеми принципами государственной поддержки малого предпринимательства.

Достижение транспарентности системы и снижения транзакционных издержек обусловлено развитием нормативно-правой базы и реформированием института государственной службы.

Основу государственного регулирования малого предпринимательства для более успешного функционирования, на наш взгляд, должна составлять система взаимосвязанных законодательных и нормативных актов как на федеральном, так и на региональном и местном уровне. В нее могут быть включены законы о предпринимательстве (малом, среднем и крупном), о государственной поддержке предпринимательства с учетом антимонопольного законодательства, о системе органов государственной власти (закрепляющий вертикаль властных полномочий) с целью обеспечения единой стратегической цели и учета реальных экономических условий региона.

Программы долгосрочного и среднесрочного развития предпринимательства в РФ и регионах должны быть взаимосвязаны не только с точки зрения целей, но и сроков реализации, что позволит более гибко реагировать на изменение внешней среды малого предпринимательства и инвестиционных процессов. Особенно важно наличие концептуальных основ развития для формирования краткосрочных программ, поскольку, задавая направление развития, среднесрочные и долгосрочные программы не могут

предусматривать конкретного финансирования и учета влияния развития экономической системы. Краткосрочные программы являются конкретным руководством по управлению предпринимательством, а значит, должны гибко реагировать на состояние предпринимательской среды, ее потребности (формирование приоритетов поддержки предпринимательства), учитывать влияние внешних факторов.

В-шестых, достижение результативности – ориентация на достижение результата, его количественное и качественное измерение и оценка. Как показал эмпирический анализ, развитие данного направления возможно только при развитии соответствующих систем учета и отчетности бизнеса, налаживании обратной связи между государственными институтами и предпринимательским сектором.

Заключение

На основе анализа существующих в настоящее время подходов к государственному регулированию предпринимательства и формированию системы государственной поддержки малого предпринимательства выявлена необходимость дополнительного исследования данной проблемы и сформулирована цель настоящего исследования.

В результате анализа теоретических трактовок предпринимательства выяснено, что малое предпринимательство – это особый тип предпринимательства, характерными чертами которого являются: соединение в одном лице собственника, управленца и производителя и ограниченный определенными количественными параметрами размер предприятия.

В ходе рассмотрения малого предпринимательства и его функций в экономической системе были сделаны следующие выводы: малое предпринимательство имеет большое значение для экономики, поскольку выполняет социально-экономическую, социально-политическую и другие функции. Малое предпринимательство является динамичным, но неустойчивым сектором экономики, а потому требует определенной государственной политики в отношении малого предпринимательства, базирующейся на понимании исторических и географических условий развития данного сектора в национальной экономике.

Критический анализ существующих концепций государственного регулирования предпринимательства показал узость существующего подхода к государственной поддержке малого предпринимательства, не позволяющего эффективно содействовать развитию малого бизнеса, поэтому государственную поддержку малого предпринимательства предлагается рассматривать с позиций институциональной теории.

Институт государственной поддержки малого предпринимательства определен нами как совокупность взаимоотношений между государством и субъектами малого предпринимательства, формирующих условия функционирования и роста малого предпринимательства.

В результате структурного анализа института как отношения соглашения выявлено, что интересы государства и малого предпринимательства, реализующиеся в институте государственной поддержки малого предпринимательства, выступают, с одной стороны, как встречные, по-

сколькx направлены на повышение благосостояния индивидов, а с другой стороны, как противоположные, поскольку малые предприятия заинтересованы в получении большей прибыли, а государство – в наделении этих предприятий социальными функциями.

Исследование показывает, что институт государственной поддержки малого предпринимательства имеет двухуровневую структуру. Первый уровень – действия, направленные на формирование правил поведения и норм субъектов малого предпринимательства (неисключительные отношения со стороны государства). Второй уровень представляет собой систему норм, определяющих ограничения поведения данных субъектов, к ним относятся меры содействия развитию или поддержки малого предпринимательства (исключительные отношения).

Институт государственной поддержки малого предпринимательства осуществляет регулирующую и компенсационную функции, а также функции минимизации транзакционных затрат.

Компенсационная функция института государственной поддержки малого предпринимательства по отношению к действующей рыночной инфраструктуре состоит в создании и поддержке объектов инфраструктуры, не генерируемых рыночной средой; а регулирующая – в воздействии на деятельность субъектов рыночной инфраструктуры с целью обеспечения развития малого предпринимательства.

Институт государственной поддержки малого предпринимательства призван обеспечить условия развития малого бизнеса, облегчить условия хозяйствования такой нестабильной формы предпринимательства, как малое. В этом смысле он выполняет функцию минимизации транзакционных затрат.

В исследовании расширено понимание структуры института государственной поддержки малого предпринимательства, в которую, наряду с нормативно-правовой базой, государственным аппаратом, инфраструктурой, входят и программы поддержки малых предприятий. Поскольку именно программы позволяют согласовать действия государственного аппарата и инфраструктуры поддержки в условиях определенной нормативно-правовой базы, дать комплексную оценку развитию малого предпринимательства и его государственной поддержке, определить объемы финансирования поддержки малого предпринимательства.

Нами структурированы условия формирования и факторы развития института государственной поддержки малого предпринимательства

в современной экономике. В качестве первого условия формирования института государственной поддержки малого предпринимательства выделен тип хозяйственного механизма, т. е. преобладающие политические, идеологические и экономические институты, а появление и развитие малого предпринимательства, усиление его социальной функции составляют второе условие.

Раскрыты сущность и влияние факторов на развитие института государственной поддержки малого предпринимательства. К ним отнесены:

- наличие развитого института законодательной власти и правоприменения, формирование нормативно-правовой базы;
- формирование государственного аппарата системы поддержки малого предпринимательства, который включает государственные структуры, ответственные за развитие малого предпринимательства на федеральном уровне, а также региональные агентства и ведомства;
- рыночная инфраструктура, которая обеспечивает достижение поставленной цели, служит элементом, дополняющим поддержку малых предприятий, и основным субъектом реализации их государственной поддержки;
- возможность использования различных инструментов и методов поддержки малого бизнеса, особое место среди которых занимает программно-целевой метод;
- характер деловой среды, которая представляет собой совокупность взаимозависимых факторов (экономических, социальных, инфраструктурных, политических и психолого-мотивационных), обуславливающих деятельность предприятия.

Теоретическая концепция института государственной поддержки малого предпринимательства получила эмпирическое обоснование. На основе данных Госкомстата России за 1995–2003 гг. нами были проведены расчеты и получена регрессионная модель, описывающая влияние различных факторов на развитие института государственной поддержки малого предпринимательства в России. Анализ структуры института государственной поддержки малых предприятий показал, что она оказывает достаточно активное и существенное воздействие на их развитие.

На этом основании представлена математическая модель института государственной поддержки малого предпринимательства, которая базируется на следующих основных принципах: системности, рациональности,

аналитичности, транспарентности, минимизации транзакционных издержек, результативности.

С учетом целей, возложенных на институт государственной поддержки малого предпринимательства, сформирован следующий критерий оптимальности: обеспечение реализации всех возможностей субъектов малого бизнеса таким образом, чтобы повысить общественное благосостояние. Если экономические агенты имеют возможность реализовать свои планы и тем самым способствовать повышению общественного благосостояния при прочих равных условиях, то структура института является оптимальной.

Методом сравнительного анализа подходов к оценке эффективности государственной поддержки выделен основной признак эффективности – реализация социально-экономических функций малого предпринимательства. Соответственно критерием эффективности государственной поддержки малых предприятий, на наш взгляд, являются укрепление сектора малого предпринимательства в экономике и повышение его социального эффекта.

Оценку эффективности института государственной поддержки малого предпринимательства можно осуществлять на основе анализа эффективности каждого элемента институциональной структуры:

- нормативно-правовой базы, с помощью которой оценивается полнота и наличие процедур дерегулирования;
- деятельности государственного аппарата, которая оценивается по эффективности принятых решений;
- инфраструктуры, результативность функционирования которой определяется по доле субъектов малого предпринимательства в общем объеме частного сектора, обслуживаемого инфраструктурой;
- программ поддержки (оценивается по полноте ее выполнения).

Для определения всех элементов института государственной поддержки малого предпринимательства предлагается использовать метод экспертных оценок.

Исследование проблем формирования института государственной поддержки малого предпринимательства и принципов его построения показало, что направлениями совершенствования института государственной поддержки малого предпринимательства в России являются:

- создание целостной нормативно-правовой системы предпринимательства в целом и малого предпринимательства в частности, в том числе

формирование новых критериев определения различных видов предпринимательской деятельности; снижение административных барьеров; повышение цены внезаконности и снижение цены подчинения закону;

- осуществление мер поддержки на основе рациональности через формирование целевых ориентиров данного вида политики, в качестве которых выступают количество малых предприятий и число занятых. Действительный принцип рациональности – повышение соотношения результатов и затрат – показывает необходимость применения косвенных мер поддержки, что согласуется и с выбором наиболее эффективного способа достижения цели;

- создание системы, обеспечивающей объективную оценку состояния малого бизнеса, что обусловлено наличием временных проблем распознавания явления, которые ведут к низкой эффективности статистической информации, тем самым обуславливают большую актуальность социологических исследований и деятельности общественных объединений предпринимателей;

- ориентация на достижение результата, его количественное и качественное измерение и оценка. Как показал эмпирический анализ, развитие данного направления возможно только при развитии соответствующих систем учета и отчетности бизнеса, налаживании обратной связи между государственными институтами и предпринимательским сектором;

- достижение транспарентности («прозрачности» и контролируемости процедур принятия решений) государственной поддержки малого предпринимательства в частности и государственного регулирования в целом;

- снижение транзакционных издержек, что связано в первую очередь с сокращением денежных расходов и временных затрат малого предпринимательства на административное урегулирование бизнеса и согласуется со всеми принципами государственной поддержки малого предпринимательства.

Значение проведенного нами исследования имеет большое практическое значение для развития экономики страны. Его результаты были внедрены в учебный процесс. В рамках дисциплины «Институциональная экономика» рассматривались методические материалы, позволившие продемонстрировать противоречивость институтов государственного регулирования, показать методологические подходы к анализу реальных экономических институтов.

Теоретический подход к формированию института государственной поддержки подтвердил свою практическую значимость в ходе создания Концепции возрождения и развития ремесел и народных промыслов Свердловской области и Программы развития малого предпринимательства в муниципальном образовании «Березовский» на 2005–2006 гг. В частности, показаны связующая роль программ поддержки малого предпринимательства в функционировании института государственной поддержки малого предпринимательства, а также возможности комплексной оценки эффективности деятельности данного института на основе разработанной методики.

Возможно, некоторые аспекты анализа государственной поддержки малого предпринимательства не рассмотрены в данной работе вследствие широты темы. В дальнейшем можно анализ государственной поддержки малого предпринимательства осуществить на национальном и местном уровнях, а также рассмотреть общие вопросы государственной поддержки и применения ее отдельных инструментов.

Библиографический список

1. *Агеев А. И.* Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. М.: Наука, 1991. 112 с.
2. *Агурбаи Н. Г.* Возможности налогообложения в регулировании развития малых предприятий // Фин. бизнес. 2005. № 9–10. С. 57–64.
3. *Агурбаи Н. Г.* Лизинг и его перспективы в регулировании развития малых предприятий // Управление риском. 2005. № 3. С. 17–23.
4. *Агурбаи Н. Г.* Система государственной поддержки малого предпринимательства в России. М.: Анкил, 2000. 48 с.
5. *Агурбаи Н. Г.* Финансово-кредитный механизм регулирования малых предприятий // Страх. дело. 2005. № 8. С. 16–22.
6. *Алексеев С. В.* Механизм оценки эффективности государственного регулирования предпринимательской деятельности // Инновации. 2003. № 8. С. 43–47.
7. Анализ состояния внешней среды малого предпринимательства в России (на примере шести пилотных регионов) / Авт. некоммер. орг. информ.-консульт. центр «Бизнес-Тезаурус». М.: Б. и., 2001. 128 с.
8. *Аузан А., Крюкова П.* Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования // Вопр. экономики. 2001. № 5. С. 73–88.
9. *Афанасьева Т. и др.* Расчет потерь общества от существования административных барьеров ведения хозяйственной деятельности / Центр соц. и экон. исслед. М., 2001. <http://www.inp.ru/news/2001/html>.
10. *Афанасьева Т., Лазарев В., Пуденко Т.* Поддержка малого бизнеса в России: новые технологии разработки программ // Предпринимательство в России. 1998. № 4. С. 45–53.
11. *Басарева В. Г.* Институциональные особенности развития малого бизнеса в регионах России. М.: EERC, 2002. 60 с.
12. *Безгодов А. В.* Очерки социологии предпринимательства / Под ред. Д. П. Гавры. СПб.: Петрополис, 1999. 224 с.
13. *Белокрылова О. С. и др.* Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2000. 111 с.
14. *Белокрылова О. С.* Эволюция институциональных ограничений конкуренции в переходной экономике. Ростов н/Д: РГУ, 2003. 288 с.

15. *Беспамятных Н. Н.* Институциональные факторы эффективного развития малого предпринимательства: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2004. 26 с.

16. *Блинов А. О.* Государственная политика малого предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой (Ч. 1) // Маркетинг. № 2. С. 113–122.

17. *Блинов А. О.* Государственная политика малого предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой (Ч. 2) // Маркетинг. № 3. С. 113–120.

18. *Блинов А. О.* Государственная политика малого предпринимательства в странах с развитой рыночной экономикой (Ч. 3) // Маркетинг. № 4. С. 97–109.

19. *Блинов А. О.* Малое предпринимательство: Организационные и правовые основы деятельности. М.: Ось-89, 1998. 336 с.

20. *Бок Зи Коу.* Экономика Японии. Какая она? М.: Экономика, 2002. 238 с.

21. *Бочаров В. В.* Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций. М.: Финансы и статистика, 1993. 144 с.

22. *Бочко В. В.* Теоретико-методологические основы формирования стратегий развития малых и средних предприятий: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2001. 22 с.

23. *Брызгалин А. В.* Понятие и сущность субъекта предпринимательской деятельности как участника гражданско-правовых отношений // Правоведение. 1994. № 1. С. 68–72.

24. *Буайе Р.* Теория регуляции: Критический анализ / Пер. с фр. Н. Б. Кузнецовой. М.: Наука для об-ва: Рос. гос. гуманит. ун-т, 1997. 213 с.

25. *Бусыгин А. В.* Предпринимательство: Учеб. 2-е изд., испр. М.: Дело, 2000. 640 с.

26. *Бухвальд Е., Виленский А.* Развитие и поддержка малого бизнеса (опыт Венгрии и уроки для России) // Вопр. экономики. 2002. № 7. С. 109–118.

27. *Бьюкенен Дж.* Конституция экономической политики // Вопр. экономики. 1994. № 6. С. 105–113.

28. *Виленский А.* Этапы развития малого предпринимательства // Вопр. экономики. 1996. № 7. С. 30–39.

29. *Вольчик В. В.* Институционализм: вторичность нового мифа? (Возможности и пределы институциональной экономики) // Экон. вестн. Рост. гос. ун-та. 2003. Т. 1. № 1. С. 126–134.
30. *Вольчик В. В.* Курс лекций по институциональной экономике. Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2000. <http://ie.boom.ru>
31. *Генералов В. В., Лычагин М. В.* Предпринимательство: проблемы и методы систематизации знаний / Отв. ред. Г. М. Мкртчян. 2-е изд., перераб. и доп. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, ИГУ, 2004. 78 с.
32. *Герчикова И. Н.* Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное: Учеб. пособие. М.: Косалтбанкир, 2002. 704 с.
33. *Глушкова М. Л.* Система показателей оценки эффективности развития малого предпринимательства на макро- и мезоуровне // Теория и практика структурных преобразований экономики отраслей и регионов: Сб. науч. ст. Первой Всерос. науч.-практ. конф. молодых ученых. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2003. С. 317–321.
34. *Головина С. Г.* Институциональные основы реформируемой экономики. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 1998. 48 с.
35. *Гориков А. В.* Деловая культура предпринимателя. Челябинск: ЧелГУ, 2003. 70 с.
36. Государственная поддержка предпринимательства: концепция, формы и методы (зарубежный опыт) // Об-во и экономика. 1995. № 12. С. 87–97.
37. Государственное регулирование рыночной экономики: Учеб. для вузов / Под общ. ред. В. И. Кушлина, Н. А. Волгина. М.: Экономика, 2000. 735 с.
38. Государство и малый бизнес: Сб. обзоров. М.: ИНИОН РАН, 1993. 166 с.
39. Гражданский кодекс Российской Федерации. М.: Экзамен, 2006. 480 с.
40. *Гутник В. П.* Политика хозяйственного порядка в Германии. М.: Экономика, 2002. 271 с.
41. *Гэлбрейт Дж. К.* Экономические теории и цели общества / Пер. с англ.; Под общ. ред. Н. Н. Иноземова, А. Г. Милейковского. М.: Прогресс, 1979. 406 с.
42. *Дадашев А. и др.* Эффективность поддержки малого предпринимательства // Вопр. экономики. 2002. № 7. С. 127–139.

43. *Дилигенский Г. Г.* Люди среднего класса. М.: Ин-т фонда «Обществ. мнение», 2002. 283 с.
44. *Долгопятова Т. Г.* Институциональное развитие малого и среднего предпринимательства в российской экономике // Экон. наука соврем. России. 1999. № 3. С. 49–63.
45. *Долгопятова Т. Г.* Российские предприятия в переходной экономике: экономические проблемы и поведение. М.: Дело ЛТД, 1995. 288 с.
46. *Дракер П. Ф.* Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы / Пер. с англ. А. Мкреавели. М.: СП «Бук Чембэр Интернэшнл», 1992. 352 с.
47. *Ибадова Л. Т.* Государственная финансово-кредитная поддержка малого бизнеса // Финансы и кредит. 2005. № 16. С. 46–57.
48. Институциональные основы рыночной экономики в России / О. С. Белокрылова, О. Е. Германова, И. Ю. Солдатова и др. М.: Наука, 1996. 186 с.
49. Информация и институты для принятия решений: Докл. Ген. секретаря ООН К. Аннана // Материалы Первого подготов. комитета к Всемир. саммиту по устойчивому развитию. 2001. 41 с. <http://peace.unesco.ru/sust/susdev/sg/sg13.htm>
50. *Инишаков О. В.* Экономические институты и институции: к вопросу о типологии и классификации // Социс. 2003. № 9. С. 42–51.
51. *Инишаков О. В., Лебедева Н. Н.* Институциональная теория в современной России: достижения и задачи развития // Экономика развития. Экономика России: основные тенденции и перспективы развития (электрон. журн.) <http://sor.volsu.ru/journal/TEST1/index01.shtml>
52. Исследование эффективности системы государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации: состояние, направления развития. М.: Нац. ин-т систем. исслед. пробл. предпринимательства, 2003. 160 с.
53. *Ичитовкин Б. Н.* Малые формы хозяйствования. М.: Экономика, 1991. 197 с.
54. *Кейнс Дж. М.* Общая теория занятости, процента и денег // Избр. произведения. М.: Экономика, 1993. С. 224–518.
55. *Кирдина С. Г.* Институциональные матрицы и развитие России. 2-е изд., перераб. Новосибирск: Изд-во ин-та экономики и орг. пром. пр-ва, 2001. 308 с.
56. *Кирцнер И. М.* Конкуренция и предпринимательство: Пер. с англ. / Под ред. А. Н. Романова. М.: Юнити-Дана, 2001. 239 с.

57. *Клочков В. В.* К вопросу о применимости математики в экономических исследованиях // *Науковедение*. 2000. № 3. С. 136–141.
58. *Козбаненко В.* Формы и методы государственного управления // *Пробл. теории и практики управления*. 2000. № 2. С. 46–48.
59. *Колесникова Л. А.* Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием. М.: Новый Логос, 2000. 392 с.
60. Концепция государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Российской Федерации // *Бизнес для всех*. 2001. № 26. С. 11–14.
61. *Коуз Р.* Фирма, рынок и право: Сб. ст. М.: Дело, 1993. 193 с.
62. *Крупанин А. А.* Основы регулирования предпринимательства. СПб.: С.-Петербург. гос. инж.-экон. акад., 1998. 92 с.
63. *Ксенофонтова Н. А., Устинов Г. А., Шуткин А. С.* Эффективность использования государственных средств в малом предпринимательстве // *Финансы*. 1996. № 6. С. 15–20.
64. *Кузьминов Я. И., Бендукидзе К. А., Юдкевич М. М.* Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты. М.: ГУ-ВШЭ, 2006. 444 с.
65. *Кулатина Г.* Управленческое консультирование как вид сервиса и фактор развития малого бизнеса // *Человек и труд*. 2005. № 5. С. 81–83.
66. *Кусич С., Свянович В., Вайсбах А.* Малый и средний бизнес: институциональные трансформации и дух предпринимательства // *Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика*. 2003. № 4. С. 46–65.
67. *Лапушта М. Г., Мазурина Т. Ю.* Проблемы кредитования малого бизнеса в России // *Финансы*. 2005. № 4. С. 14–16.
68. *Ли И.* Российский капитализм в эпоху глобализации: задачи и перспективы // *Междунар. экономика и междунар. отношения*. 2004. № 2. С. 42–47.
69. Малое предпринимательство в России. 2005: Стат. сб. / Росстат. М., 2005. 156 с.
70. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Под ред. Б. Г. Ясина, А. Ю. Чепуренко, В. В. Буева. М.: Фонд «Либерал. миссия», 2003. 220 с.
71. Малое предпринимательство в России: состояние, проблемы, перспективы: Аналит. сб. М.: Ин-т предпринимательства и инвестиций, 1999. 160 с.

72. Малое предпринимательство в России: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2001. 109 с.
73. Малое предпринимательство Свердловской области в 1998–1999 гг. Екатеринбург: М-во экономики и тр. Свердл. обл., 2000. 101 с.
74. Малому бизнесу – поддержку государства // Аудитор. 2003. № 7. С. 3–10.
75. Малый бизнес в России. М.: ИСАРП: КОНСЭКО, 1998. 348 с.
76. Малый бизнес развивается в России быстро, но неравномерно // Коммерсантъ. 2006. 25 авг.
77. *Маршалл А.* Принципы экономической науки: Пер. с англ.: В 3 т. М.: Прогресс, 1993. Т. 1. 416 с.
78. *Мау В. А. и др.* Дерегулирование российской экономики: механизм воспроизводства избыточного регулирования и институциональная поддержка конкуренции на товарных рынках: Науч. тр. № 48Р. М.: Ин-т экономики переход. периода, 2002. 100 с.
79. *Миленбуш Х.* Государство и предприятия // Пробл. теории и практики управления. 1996. № 1. С. 63–65.
80. *Молокшинов Д. В., Попов Е. В.* Основы институциональной теории общественного выбора. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2002. 32 с.
81. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть первая): [Принят Гос. думой 31.07.1998 г., в ред. от 27.07.2006 г.] // Собр. законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3824.
82. Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть вторая): [Принят Гос. думой 05.08.2000 г., в ред. от 10.11.2006 г., с изм. от 05.12.2006 г.] // Собр. законодательства РФ. 2000. № 32. Ст. 3340.
83. *Нестеренко А. Н.* Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л. И. Абалкин. М.: Эдиториал УРСС, 2002. 416 с.
84. *Нецадин А., Горин Н.* Общество, бизнес и власть: условия взаимодействия // Об-во и экономика. 2005. № 10–11. С. 5–41.
85. *Никитин С. М., Глазова Е. С., Степанова М. П.* Налогообложение и экономическое развитие // Деньги и кредит. 1996. № 3. С. 55–65.
86. *Новикова С. С.* Социология: история, основы, институционализация в России. М.: Моск. психол.-соц. ин-т; Воронеж: МОДЭК, 2000. 464 с.
87. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. Н. А. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. М.: Фонд экон. кн. «Начала», 1997. 180 с.

88. *Норт Д.* Пять тезисов об институциональных изменениях // *Квартальный бюллетень клуба экономистов*. Вып. 4. Минск: Пропилен, 2000. С. 3–15.

89. О государственной поддержке малого предпринимательства в РФ: Федер. закон № 88-ФЗ: [Принят Гос. думой 14.06.1995 г., в ред. от 21.03.2002 г. № 31-ФЗ, от 22.08.2004 г. № 122-ФЗ]. М.: Омега-Л, 2006. 16 с. (Законы Рос. Федерации).

90. О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей: Федер. закон № 129-ФЗ: [Принят Гос. думой 08.08.2001 г., в ред. от 02.07.2005 г. № 83-ФЗ] // *Собр. законодательства РФ*. 2001. № 33 (ч. I). Ст. 3431.

91. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора): Федер. закон № 134-ФЗ: [Принят Гос. думой 08.08.2001 г., в ред. от 31.12.2005 г.] // *Собр. законодательства РФ*. 2001. № 33. Ст. 3436.

92. О лицензировании отдельных видов деятельности: Федер. закон № 128-ФЗ: [Принят Гос. думой 08.08.2001 г., в ред. от 04.12.2006 г.] // *Собр. законодательства РФ*. 2001. № 33. Ст. 3430.

93. О мерах по государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации на 1994–1995 годы: Постановление Правительства РФ от 29.04.1994 г. № 409 // *Собр. законодательства РФ*. 1994. № 3. Ст. 213.

94. О мерах по стимулированию предпринимательской деятельности в РСФСР: Распоряжение ВС РСФСР от 12.05.1991 г. № 1188–1 // *Ведомости СНД и ВС РСФСР*. 1991. № 20. Ст. 649.

95. О мерах по устранению административных барьеров при развитии предпринимательства: Указ Президента РФ от 29.06.1998 г. № 730 // *Собр. законодательства РФ*. 1998. № 27. Ст. 3148.

96. О первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке малого предпринимательства: Постановление Совета министров Правительства РФ от 11.05.1993 г. № 446 // *Собр. актов Президента и Правительства РФ*. 1993. № 20. Ст. 1859.

97. О предприятиях и предпринимательской деятельности: Закон РСФСР от 25.12.1990 г. № 445–1 в ред. от 30.11.1994 г. // *Ведомости СНД и ВС РСФСР*. 1990. № 30. Ст. 418.

98. О признании утратившими силу некоторых решений Правительства Российской Федерации по вопросам малого предпринимательства:

Постановление Правительства РФ от 27.11.2000 г. № 897 // Собр. законодательства РФ. 1999. № 49. Ст. 4823.

99. О Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 1998–1999 годы: Постановление Правительства РФ от 03.07.1998 г. № 697 // Собр. законодательства РФ. 1998. № 28. Ст. 3355.

100. О Федеральной программе государственной поддержки малого предпринимательства в Российской Федерации на 2000–2001 годы: Постановление Правительства РФ от 14.02.2000 г. № 121 // Собр. законодательства РФ. 2000. № 8. Ст. 959.

101. О Федеральном фонде поддержки малого предпринимательства: Постановление Правительства РФ от 04.12.1995 г. № 1184 в ред. от 27.11.2000 г. // Собр. законодательства РФ. 1995. № 50. Ст. 4924.

102. Об информационном обеспечении предпринимательства в Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 01.12.1994 г. № 1319 // Собр. законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3364.

103. Об итогах реализации федеральной программы государственной поддержки малого предпринимательства за 2000 год и мерах по его государственной поддержке на долгосрочную перспективу: Докл. М-ва по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. 2000. ПРЕСС-РЕЛИЗ № 229 от 22 февр. 2001 г. <http://www.government.gov.ru/government/government-activity/rfgovernmentdecisions/archive/2001/02/22/imported-news1934.htm>

104. Об организации обучения незанятого населения основам предпринимательской деятельности: Постановление Правительства РФ от 07.03.1995 г. № 224 // Собр. законодательства РФ. 1995. № 12. Ст. 1052.

105. Об условиях и порядке предоставления в 2006 году средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства: Постановление Правительства РФ от 22.04.2005 № 249 // Собр. законодательства РФ. 2005. № 18. Ст. 1681.

106. Об утверждении Положения о Министерстве Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства: Постановление Правительства РФ от 12.07.1999 г. № 793 в ред. от 30.09.2000 г. // Собр. законодательства РФ. 1999. № 29. Ст. 3756.

107. Об утверждении программы социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2002–2004 го-

ды): Распоряжение Правительства РФ от 10.07.2001 г. № 910-р // Собр. законодательства РФ. 2001. № 31. Ст. 3295.

108. *Оганян О.* О государственной поддержке малого бизнеса в России // *Экономист*. 2002. № 8. С. 45–51.

109. *Ойкен В.* Основы национальной экономики. М.: Экономика, 1996. 351 с.

110. *Олейник А. Н.* Бизнес по понятиям: об институциональной модели российского капитализма // *Вопр. экономики*. 2001. № 5. С. 4–25.

111. *Олейник А. Н.* Институциональная экономика: Учеб. пособие. М.: Инфра-М, 2000. 416 с.

112. Операциональное планирование и управление реализацией программ поддержки малого бизнеса: Метод. пособие / Под ред. В. Лазарева. М.: ЦСЭИ, 1998. 104 с.

113. *Ореховский П., Широкин В.* Малое и среднее предпринимательство в России // *Об-во и экономика*. 2005. № 12. С. 49–85.

114. *Орлов А.* Малое предпринимательство в России: развитие или стагнация? (1992–2001 годы) // *Вопр. экономики*. 2001. № 10. С. 70–79.

115. *Орлов А.* Перспективы развития малого предпринимательства в России // *Вопр. экономики*. 2002. № 7. С. 119–126.

116. Основные тенденции развития малого предпринимательства в России в 1996–2000 годы: Аналит. докл. / Раб. центр экон. реформ при Правительстве РФ. М., 2001. 86 с.

117. *Паринов С. И., Яковлева Т. И.* Экономика 21 века на базе Интернет-технологий. Новосибирск: Ин-т экономики и ОПП СО РАН, 1998. <http://rvles.ieie.nsc.ru/parinov/economy21.htm>.

118. *Песчанский В.* Государственная помощь малому бизнесу в Великобритании // *Предпринимательство в России*. 1995. № 34. С. 36–38.

119. Планирование и финансирование экономического развития регионов: Сб. науч. исслед.: Пер. с англ. / Под общ. ред. Т. Ф. Басса. Н. Новгород: Изд-во Волго-Вят. кадрового центра, 1993. 160 с.

120. Положительный опыт развития малого предпринимательства в России: Аналит. сб. М.: АмирР: ИПИ, 2001. 384 с.

121. *Полтерович В. М.* Институциональные ловушки и экономические реформы. М.: Рос. экон. шк., 1998. 37 с.

122. Послание Президента РФ В. В. Путина Федеральному собранию Российской Федерации // *Рос. газ*. 2002. 19 апр.

123. Послание Президента РФ В. В. Путина Федеральному собранию Российской Федерации // Рос. газ. 2003. 17 мая.

124. Предпринимательство, рынок и экономический рост / Науч. ред. Е. М. Бухвальд, А. В. Виленский; Ин-т экономики РАН. Центр соц.-экон. пробл. федерализма. М., 2002. 200 с.

125. Предпринимательство: Учеб. / Под ред. М. Г. Лапусты. М.: Инфра-М, 2000. 448 с.

126. Предпринимательство: Учеб. для вузов / Под ред. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Поляка, В. А. Швандара. М.: ЮНИТИ, 2000. 475 с.

127. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в России: Материалы круглых столов в подкомитеты по малому предпринимательству Гос. думы РФ, 3 нояб. и 29 нояб. 1999 г. М., 1999. 69 с.

128. Радаев В. В. Новый институциональный подход и деформализация правил в российской экономике. М.: ГУ-ВШЭ, 2001. 42 с.

129. Радаев В. В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр полит. технологий, 1998. 328 с.

130. Радаев В. В. Экономическая социология: Курс лекций: Учеб. пособие. М.: Аспект-Пресс, 1998. 368 с.

131. Региональные последствия социально-экономических реформ: Науч. докл./ Е. Д. Игнатьева, Г. Р. Пешков, А. Н. Силин и др.; УрО РАН. Ин-т экономики. Екатеринбург, 1996. 213 с.

132. Рисин И. Е., Трецковский Ю. И. Институционализм и его применение для формирования эффективной системы государственного регулирования // Экономика развития. Экономика России: основные тенденции и перспективы развития (электрон. журн.). <http://www.sor.volsu.ru/journal/TEST1/index02.shtml>

133. Ровенский Ю. Этапы развития малого бизнеса // Бизнес. 1996. № 3. С. 20–21.

134. Ровенский Ю. А. Эволюция малого предпринимательства в России // Соц.-полит. журн. 1996. № 2. С. 40–52.

135. Российское предпринимательство. История и возрождение: В 3 т. / Гос. ком. РФ по поддержке и развитию малого предпринимательства (ГКРП России) и др. М.: Рус. деловое агентство, 1997.

136. Российское предпринимательство: стратегия, власть, менеджмент / Отв. ред. А. Е. Чирикова. М.: Изд-во Ин-та социол. РАН, 2000. 220 с.

137. *Рубе В. А.* Малый бизнес: история, теория, практика. М.: ТЕИС, 2000. 231 с.

138. Руководство по принципам анализа стратегической политики и руководство по разработке стратегического плана развития малого бизнеса // Форум по развитию предпринимательства и предприятий (ФРПП): Ежегод. встреча представителей стран с переход. экономикой. Стамбул: Центр содействия развитию предпринимательства ОЭСР, 2000. 40 с.

139. *Рыбина М. Н.* Основные этапы становления малого предпринимательства в условиях современных радикальных рыночных реформ в России // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 2. С. 44–59.

140. *Рюттингер Р.* Культура предпринимательства: Пер. с нем. М.: ЭКОМ, 1992. 240 с.

141. *Сабо А.* Особенности развития предпринимательства малых и средних предприятий в странах с переходной экономикой. М., 1999. 12 с.

142. *Салливан Джон Д.* Демократия, управление и рынок: Пер. с англ. В. Воробьева // Бюл. «Бизнес-Пресс». 2002. № 3 (12). <http://www.react.ru>

143. *Семенушкин И.* К классификации форм государственной поддержки малого предпринимательства // Рос. экон. журн. 2000. № 11–12. С. 80–83.

144. *Сирополис Н. К.* Управление малым бизнесом. Руководство для предпринимателей: Пер. с англ. М.: Дело, 1997. 672 с.

145. *Сисмонди С. Ж.* Новые начала политической экономии, или О богатстве в его отношении к народонаселению: Пер. с фр. / Под ред. А. Ф. Кона: В 2 т. М.: Соцэкгиз, 1937. Т. 1. 386 с.

146. Система государственной поддержки предпринимательства. М.: ИНИОН, 1993. 61 с.

147. *Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. Петроград: Прибой, 1924. 218 с.

148. *Соловьев Е. А. и др.* В помощь малым предприятиям и индивидуальному предпринимателю. М.: АиН, 2000. 64 с. (Б-чка «АиН». Вып. 2).

149. *Сорокина В. Г.* Государственное регулирование малого бизнеса: опыт Великобритании // Пробл. теории и практики управления. 1998. № 2. С. 100–103.

150. Средний класс в современном российском обществе. М.: Рос. полит. энцикл.: РНИСиНП, 1999. 304 с.

151. *Станиславчик Е.* Опыт поддержки, проблемы становления и развития малого и среднего бизнеса // Пробл. теории и практики управления. 2006. № 4. С. 104–109.

152. Становление рынка в постсоветской России: Институциональный анализ / С. А. Афонцев, Е. С. Балабанова, А. Е. Карпов и др.; Под ред. Р. М. Нуреева; Ин-т «Открытое об-во». М.: Аспект-Пресс, 2002. 168 с.

153. Становление рыночной экономики в странах Восточной Европы: Пер. с англ. М.: Рос. гос. гуманитар. ун-т, 1994. 544 с.

154. *Сурнина Н. М.* Методы стратегического анализа и планирования на национальном, региональном и корпоративном уровнях (исследование конкретных ситуаций): Учеб. пособие / Под ред. Е. Г. Анимицы. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2004. 200 с.

155. *Сэй Ж.-Б.* Трактат по политической экономии. Бастиа Ф. Экономические софизмы. Экономические гармонии. М.: Дело, 2000. 232 с.

156. Толковый словарь живого великорусского языка Владимира Даля. 1 электрон. опт. диск. М.: АСТ: Вече: ЭТС, 1998.

157. *Тореев В. Б., Вороновская О. Е.* Моделирование процессов государственного регулирования развития малого бизнеса // Экон. наука соврем. России. 2001. № 1. С. 109–127.

158. *Тореев В. Б., Вороновская О. Е.* Эффективность программ поддержки малого предпринимательства // Экон. наука соврем. России. 2002. № 3. С. 73–87.

159. *Уильямсон О. И.* Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / Науч. ред. и вступ. ст. В. С. Катъкало; Пер. с англ. Е. Ю. Благова, В. С. Катъкало, Д. С. Славнова, Ю. В. Федотова, Н. Н. Цытович. СПб.: Лениздат: CEV Press, 1996. 702 с.

160. Универсальный словарь иностранных слов русского языка. М.: Вече, 2000. 688 с.

161. Урал на рубеже веков: проблемы и прогнозы социально-экономического развития / Под ред. А. И. Татаркина. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 1999. 566 с.

162. *Усманова К. Ф.* Рыночные условия развития регионального предпринимательства: Автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 1996. 32 с.

163. *Уэстин П.* Именно малый бизнес придает современной экономике динамичность // Коммерсантъ. 2006. 30 нояб.

164. *Фань Чунъюн.* Государственная поддержка малых и средних предприятий в Китае // Вопр. экономики. 2002. № 7. С. 140–146.

165. *Федотов В. А., Комарова О. В.* Экономика: Учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Рос. гос. проф.-пед. ун-та, 2006. 190 с.

166. *Фонотов А. Г.* Россия: от мобилизационного общества к инновационному. М.: Наука, 1993. 312 с.
167. Формализованная процедура выбора форм и инструментов регулирования (опыт Австралии) // Информ.-аналит. бюл. фонда «Бюро экон. анализа». 2002. № 32. http://www.beafnd.org/ru/analytical_materials/_bulletins.html
168. *Фролова Е. Д., Орлова Т. С., Федотов В. А.* Современное предпринимательство: Учеб. пособие / Под ред. В. А. Федотова. Екатеринбург: Изд-во Урал. ин-та бизнеса, 2004. 137 с.
169. *Хэйек Ф.* Пагубная самонадеянность: Ошибки социализма / Пер. с англ. Е. Осиповой; Под общ. ред. У. У. Бартли III. М.: Новости, 1992. 304 с.
170. *Ховард К.* Малое предпринимательство: Практ. пособие. М.: Инфра-М, 1998. 167 с.
171. *Хэйр П. Дж.* Промышленная реструктуризация как средство усиления национальной конкурентоспособности // Пробл. теории и практики управления. 2002. № 4. С. 18–23.
172. *Цыганов А.* Государство и малый бизнес: опыт Испании (Ч. 1) // Человек и труд. 1994. № 8. С. 113–122.
173. *Цыганов А.* Государство и малый бизнес: опыт Испании (Ч. 2) // Человек и труд. 1994. № 9. С. 116–122.
174. Частный бизнес: становление и развитие в регионах России: Иркут. обл., Тул. обл., Удм. Респ. / Науч. ред. Б. П. Сапсай. М.: Межвед. аналит. центр (МАЦ); ИСАРП, 1998. 230 с.
175. *Чепуренко А., Обыденнова Т.* Трудовые отношения на российских малых предприятиях (по материалам социологических обследований) // Вопр. экономики. 2001. № 4. С. 110–122.
176. *Черников Г. П.* Предприниматель – кто он? Из опыта российского и зарубежного предпринимательства. М.: Междунар. отношения, 1992. 216 с.
177. *Шамхалов Ф. И.* Государственная поддержка малого предпринимательства // Экономист. 1995. № 10. С. 88–91.
178. *Шамхалов Ф. И.* Теория государственного управления. М.: Экономика, 2002. 638 с.
179. *Шамхалов Ф. И., Котилко В. В.* Предпринимательство в России: регионально-отраслевой аспект. М.: Экономика, 1997. 352 с.
180. *Шаститко А.* Условия и результаты формирования институтов // Вопр. экономики. 1997. № 3. С. 67–81.

181. *Шестаков Е. Е.* Программы поддержки самостоятельной занятости в развитых государствах с рыночной экономикой и ряде стран Восточной Европы // Тр. за рубежом. 1995. № 2. С. 10–25.
182. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
183. *Шуровский М.* Малый бизнес в экономике США // Бизнес и политика. 1996. № 4. С. 10–14.
184. *Шуткин А. С.* Повышение эффективности использования государственных и привлеченных средств в малом предпринимательстве // Финансы. 1998. № 11. С. 9–11.
185. Экономика и организация малого предпринимательства: Учеб. пособие / Под общ. ред. М. А. Мельнова. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2004. 431 с.
186. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия: В 4 т. М.: Сов. энцикл., 1975. Т. 2. 560 с.
187. Экономические обзоры ОЭСР, 2001–2002. Российская Федерация: Пер. с англ. М.: Весь мир, 2002. 208 с.
188. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. 1 электрон. опт. диск. М.: АДЕПТ, 2003.
189. Doing business in 2004: Understanding Regulation. World Bank, 2004. 200 p.
190. Estache A., Martimort D. Politics, Transaction Costs and the Design of Regulatory Institutions (March 1999) // World Bank Policy Research Working Paper № 2073. <http://ssrn.com/abstract=620512>
191. Leebaert D. Elements of Entrepreneurship // Prosperity Paper. № 5. <http://usinfo.org/usia/usinfo.state.gov/products/archive/proper/prosper5.htm>
192. Observatory of European SMEs. 2003. № 1 (Competence Development in SMEs). European Communities, 2003. 65 p.
193. Observatory of European SMEs. 2003. № 6 (The impact of EU enlargement on European SMEs). European Communities, 2004. 69 p.
194. Observatory of European SMEs. 2003. № 7 (SMEs in Europe 2003). European Communities, 2004. 94 p.
195. Sanidas E. On the Organisation of SMEs and Economic Growth in the USA and Japan. WP 00–05. University of Wollongong, Department of Economics, 2000. 26 p.

Оглавление

Введение.....	3
1. Государственная поддержка малого предпринимательства как экономический институт.....	5
1.1. Экономическая сущность малого предпринимательства и этапы его развития в России.....	5
1.2. Теоретические основы государственного регулирования предпринимательства.....	30
1.3. Институт государственной поддержки малого предпринимательства.....	39
1.4. Структура и функции института государственной поддержки малого предпринимательства.....	55
2. Совершенствование института государственной поддержки малого предпринимательства.....	68
2.1. Условия формирования и факторы развития института государственной поддержки малого предпринимательства.....	68
2.2. Анализ влияния структуры института государственной поддержки на развитие малого предпринимательства.....	78
2.3. Оценка эффективности института государственной поддержки малого предпринимательства.....	91
Заключение.....	107
Библиографический список.....	113

Научное издание

Комарова Оксана Викторовна

ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ
МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
И ПРОБЛЕМЫ ЕГО РАЗВИТИЯ В РОССИИ

Редактор Л.И. Кузнецова
Компьютерная верстка О.Н. Казанцевой

Подписано в печать 14.08.07. Формат 60x84/16. Бумага офсетная.
Усл. печ. л. 8,0. Тираж 100 экз. Заказ № *936*
Издательство ГОУ ВПО «Российский государственный профессионально -
педагогический университет». г.Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.
Отпечатано в ИПЦ «Издательство УрГУ».
620083, г. Екатеринбург, ул. Тургенева, 4.