

во» в обществе; несовершенством законодательной базы, необходимой для формирования социально-профессиональной группы ремесленников и повышения значимости ремесленных предприятий в мелкотоварном секторе российской экономики; с проблемой востребованности выпускников на рынке труда, отсутствием рабочих мест, низкой заработной платой.

Н. А. Буракова

## **Особенности региональной политики в сфере малого бизнеса**

Российская экономика второе десятилетие находится в переходном состоянии, связанном с преобразованием административно-командных отношений в рыночные. Развитой рынок невозможен без многочисленных хозяйствующих субъектов, в том числе ведущих предпринимательскую деятельность в небольших масштабах, т. е. субъектов малого бизнеса.

Провозглашенный федеральным центром курс проведения рыночных преобразований реализуется в регионах по различным моделям. Наиболее заметна такая дифференциация региональной политики в отношении малого бизнеса, в чем можно убедиться, сопоставив экономический потенциал регионов с количеством и отраслевой принадлежностью предприятий малого бизнеса, находящихся на их территории. Центрально-Черноземный регион, к сожалению, по этим показателям занимает одно из последних мест в России.

Проблемы развития малого бизнеса, как правило, связываются в основном с двумя вопросами: государственной налоговой политикой и совершенствованием кредитных отношений. По нашему мнению, не менее важными являются проблемы экономико-управленческой и профессионально-производственной подготовки кадров для малого бизнеса.

Экономико-управленческая подготовка работников, занятых в малом бизнесе в Центрально-Черноземном регионе, проводится достаточно масштабно и успешно: регулярно организуются различные курсы для бухгалтеров малых предприятий, в том числе и за счет средств администрации регионов; приглашаются иностранные специалисты, читающие лекции по организации деятельности малых предприятий; представители налоговых органов информируют об изменениях в налоговом законодательстве и т. д.

Куда менее заметны успехи в профессионально-производственной подготовке кадров для малого бизнеса. Многие десятилетия советская система начального профессионального образования была направлена на подготовку работников для крупного машинного производства, где требовался труд так называемых частичных рабочих, так как на индустриальных гигантах существовало не только подетальное, но и кооперационное разделение труда. Доведение до высочайшего уровня выполнения отдельной операции было важнейшим показателем качества подготовки работника.

Для предприятий малого бизнеса, если говорить о сфере материального производства, требуются работники совершенно другого типа – рабочие-ремесленники, способные производить готовый (конечный) продукт. Подготовка таких кадров в системе НПО требует значительных затрат времени и средств.

Но сейчас, когда российская экономика предъявляет спрос именно на такую категорию работников, переход к новым принципам бюджетного федерализма ставит под угрозу само существование системы начального профессионального образования в дотационных регионах, одним из которых является Воронежская область. Перевод профессионально-технических училищ на местное финансирование привел к резкому сокращению их количества, а также уменьшению контингента в оставшихся. Недостаточное финансирование оборачивается снижением качества теоретической подготовки, а отказ от одновременного обучения учащихся ПТУ по программе полного среднего образования влечет снижение уровня культуры молодых рабочих. Нерешенность проблем прохождения производственной практики ведет к тому, что выпускники не обладают полным объемом практических профессиональных навыков, которые помогли бы им найти на рынке труда достойную работу.

Выходом из сложившейся ситуации может быть либо возврат к федеральному финансированию системы НПО, либо введение целевых трансфертов из федерального бюджета на поддержку отдельных учебных заведений, где должна быть сосредоточена подготовка рабочих приоритетных для государства профессий. Существует и третий путь, в соответствии с которым региональные органы власти даже в условиях дефицита могли бы формировать, при частичном финансировании, государственный (региональный) заказ на подготовку рабочих для предприятий малого бизнеса. К сожалению, в Воронежской области, как и во многих других регио-

нах России, пока не ощущается поддержка в подготовке кадров со стороны местных союзов предпринимателей, которые также могли бы взять на себя часть финансирования сферы начального профессионального образования.

М. Л. Вайнштейн

## **К вопросу о готовности современного рынка труда принять инициативу опережающего образования**

На 1-й Международной научно-практической конференции «Становление и развитие ремесленного профессионального образования в России» (2002) мы выдвинули тезис о том, что образование ремесленников-предпринимателей можно рассматривать как форму опережающего образования.

Прошло почти два года и, хотя нет весомого однозначного результата, подтверждающего этот постулат, мы не намерены от него отказываться. Даже на примере выпускников лицея ремесленников мы не можем говорить, что это состоялось. Как бы ни стремились отправлять в «котел достижений» все, что близко к этой идее, результат натянутый. Между тем есть правительственная программа, мощное научно-методическое и финансовое сопровождение, выверенная и внедряемая модель ремесленничества. Становление ремесленничества – многоэтапный процесс, и оно не ограничивается этапом обучения (тут если и есть проблемы, то их решение обеспечивается на порядок возросшей компетентностью педагогического коллектива лицея, неустанной помощью немецких коллег из фонда Шека).

А вот для изменения ситуации вне учебного заведения сил наших явно недостаточно.

Менять рынок труда, развивать новые, доселе не существующие, либо слабо развитые виды производства (услуг) – дело архисложное и требует определенного понимания со стороны лиц (организаций), имеющих «вес» и способных изменить инерцию сложившегося рынка предложений.

Еще труднее войти в уже стихийно сформированный рынок труда, так как порой он занят людьми, строящими свои отношения далеко не по правилам рыночной экономики и без особого уважения к законам.

Конечно, образовывая людей, способных предложить доселе практически невостребованные, не имеющие пока спроса на рынке профессиональные умения, точнее, продукт этих умений, нужно формировать бойцовские качества на основе правовых, межличностных, маркетинговых