

На правах рукописи

Петухова Жанна Геннадьевна

**РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
НА ОСНОВЕ МЕХАНИЗМОВ
ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ**

Диссертация

на соискание ученой степени доктора экономических наук

Специальность 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством:
экономика предпринимательства

Научный консультант:

доктор экономических наук, профессор

Асаул Вероника Викторовна

Санкт-Петербург

2017

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1 Проблемы, возникающие в процессе осуществления государственной поддержки предпринимательства, обусловленные макроэкономическими условиями.....	12
1.1. Несовершенство системы налогообложения, как один из факторов сдерживающих развитие предпринимательства в строительстве...	17
1.2. Нестабильность бюджетного финансирования федеральной и региональных программ поддержки малого предпринимательства в строительстве.....	31
1.3. Незрелость механизмов финансово-кредитной поддержки и страхования рисков малых предприятий, отсутствие механизмов самофинансирования в строительстве.....	42
ГЛАВА 2 Концепция обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства на основе повышения качества и эффективности мер государственной поддержки	61
2.1. Реализация принципов открытости и прозрачности при формировании государственной политики поддержки предпринимательства на федеральном уровне.....	61
2.2. Роль государства, науки и предпринимательства в концепции «тройной спирали»	75
2.3. Оценка стратегии развития предпринимательства в регионе и поддержка МСП на муниципальном уровне.....	92
ГЛАВА 3 Методология реализации государственного регулирования и осуществления мер государственной поддержки предпринимательства..	109
3.1. Разработка организационно-экономического механизма (ОЭМ), обеспечивающего все формы государственной поддержки субъектов МСП.....	110
3.2. Организационно-информационный механизм (ОИМ), защищаю-	

ший развитие МСП в интеллектуальной сфере.....	129
3.3. Организационно-инвестиционный механизм финансирования предпринимательских инициатив.....	144
ГЛАВА 4 Методическое обеспечение реализации концепции обеспече- ния благоприятных условий для развития МСП в строительстве.....	164
4.1. Развитие системы бизнес-акселераторов, как инструмента интен- сивного развития МСП.....	164
4.2. Ускоренное освоение современных кредитно-инвестиционных механизмов – лизинга для развития предпринимательства в стро- ительстве.....	187
4.3. Франчайзинг – как форма продолжительного делового сотрудни- чества субъектов МСП в строительстве.....	200
ГЛАВА 5 Возможности экономико-математического моделирования взаимодействия государства и МСП.....	214
5.1. Моделирование государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.....	214
5.2. Модель организации и оценки результативности бизнес- инкубатора, как стимула развития МСП в регионе.....	230
5.3. Разработка экономико-математической модели государственной поддержки МСП с использованием теории двойственности.....	247
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	260
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	264

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. В законодательстве различных стран малый бизнес обозначен как особый элемент государственной поддержки. Кроме того, процессы глобализации, изменение экономических условий хозяйствования, необходимость быстрого реагирования на изменение экономической конъюнктуры в условиях неопределенности и риска, важность использования развитых конкурентных преимуществ, отводят малому бизнесу важную роль в экономике любой страны.

Существуют значительные различия российского малого бизнеса и малого бизнеса, осуществляющего свою деятельность в других странах. На уровне организаций это выражается в том, что российские малые организации часто совмещают несколько видов деятельности; имеют невысокий уровень технической и технологической оснащенности, несмотря на возможное наличие инновационного потенциала; средний уровень менеджмента и невысокий уровень деловой этики и т. п. На уровне национальной экономики это выражается в неразвитой инфраструктуре для ведения бизнеса, растущем уровне монополизации экономики, отсутствии опыта по применению регулирующих функций налоговой политики, стимулирующей малый бизнес.

В результате изменения законодательства формально количество субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) увеличилось за счет изменения критериев отнесения организаций к этой группе. Количество субъектов МСП росло последовательно: в 2010 г. оно составляло 1,64 млн, в 2012 г. – 2 млн, в 2014 г. – 2,1 млн. После вступления поправок в Закон (01.08.2016) его количество составило 5,525 млн, на 10.03.2017 г. – 5,978 млн.

Соответственно увеличилось количество претендентов на государственную поддержку при одновременном сокращении ее объемов. Эффективность мер государственной поддержки можно оценить только как удовлетворительную – только в 9 регионах из 83 за последние годы не была сокращена ни одна ее программа. При этом снижается объем кредитования субъ-

ектов МСП банками, которые смещают фокус своего внимания в сторону крупных инвестиционных проектов.

В сложившейся ситуации малому бизнесу в строительстве приходится бороться за существование. Трудности в получении заказов в конкурентной борьбе с крупным бизнесом, несовершенное налоговое законодательство, сама по себе нестабильная экономическая ситуация, когда невозможно эффективно применять долгосрочное планирование, – все вышеперечисленное сдерживает развитие малого и среднего бизнеса. Поэтому тема активизация развития МСП в строительстве на основе формирования механизмов его государственной поддержки является, безусловно, актуальной.

Степень разработанности научной проблемы. Вопросы государственной поддержки МСП тесно связаны с разработкой направлений его стратегического и инновационного развития, совершенствованием региональной политики поддержки МСП и пр. Этим аспектам посвящены труды многих ученых. Поэтому разработанность научной проблемы поддержки предпринимательства можно разделить на несколько составляющих:

- теоретико-концептуальную – Л. И. Абалкин, О. Р. Верховская, Й. Шумпетер, Б. А. Райзберг, М. П. Тодаро;
- связанную с динамикой развития – С. П. Курдюмов, Е. Н. Князева, Р. Харрод, Ю. Юданов;
- описывающую основы стратегического планирования – Г. Б. Клейнер, О. Моргенштейн, Дж. фон Нейман, М. Портер;
- представляющую реализацию государственных стратегий – С. Ю. Глазьев, Д. Малган, П. А. Минакир, В. М. Полтерович, А. И. Татаркин, Ю. А. Фридман, А. Г. Шеломенцев;
- представляющую современные разноплановые исследования проблем государственной поддержки МСП в строительстве – А. Н. Асаул, В. В. Асаул, В. Д. Арdziнов, А. В. Бабкин, О. Р. Верховская, М. А. Волкова, Р. Б. Гамидуллаев, Е. Г. Гужва, В. А. Дадалко, Н. Б. Завьялова, Е. А. Зверева,

А. М. Колесников, В. А. Кощеев, Ю. П. Панибратов, Н. Г. Плетнева, В. А. Плотников, Е. С. Устинович, А. И. Чалова, Н. В. Чепаченко, М. Н. Юденко.

Несмотря на обилие публикаций авторов, внесших ощутимый вклад в решение проблемы государственной поддержки предпринимательства, нерешенным остается вопрос, на наш взгляд, связанный с реализацией комплексного подхода к этой проблеме, который учитывал бы теоретико-концептуальную составляющую и методологически, методически и практически применимые разработки механизмов государственной поддержки МСП в строительстве.

Цель работы: разработка концептуальной и методологической основы обеспечения благоприятных условий для активизации развития МСП в строительстве путем формирования механизмов его государственной поддержки.

Для достижения поставленной цели автор поставил и последовательно решил следующие **задачи**:

- 1) выявить проблемы, возникающие в процессе государственной поддержки МСП; проблемы функционирования МСП в строительстве; определить направления активизации развития МСП;
- 2) систематизировать принципы и предложить концепцию обеспечения благоприятных условий для активизации развития МСП;
- 3) разработать инструментарий активизации развития МСП на основе формирования совокупности механизмов его государственной поддержки;
- 4) разработать модель принятия инвестиционного решения и контроля инвестиций компании – резидента бизнес-акселератора;
- 5) предложить рекомендации по выработке мер государственной поддержки развития МСП в строительстве, которые, в отличие от существующих, предполагали бы ускоренное освоение кредитно-инвестиционных механизмов;

б) разработать методический инструментарий экономико-математического моделирования взаимодействия государства и МСП.

Объект исследования: процесс формирования, функционирования и развития государственного регулирования и поддержки предпринимательской деятельности организаций малого и среднего бизнеса в строительстве.

Предмет исследования: управленческие отношения, возникающие в процессе активизации развития и формирования механизмов государственного регулирования и поддержки предпринимательской деятельности в строительстве.

Теоретической и методологической основой диссертации стали труды отечественных и зарубежных ученых, посвященные вопросам государственного регулирования и поддержки предпринимательской деятельности, проблемам обеспечения конкурентоспособности субъектов малого и среднего предпринимательства, исследование на практике особенностей и проблем функционирования субъектов МСП в строительстве. В ходе исследования применялись системный, информационный подходы, приемы классификации, являющиеся общенаучными, методы экономико-математического моделирования, теория двойственности линейного программирования. **Информационной базой диссертации** стали эмпирические данные, описывающие опыт государственного регулирования и поддержки предпринимательской деятельности в строительстве, содержащиеся в печатных изданиях, научных публикациях, практических исследованиях, интернет, материалах научно-практических конференций, публикациях Росстата.

Научная новизна исследования заключается в формировании механизмов государственной поддержки МСП на теоретико-концептуальном, методологическом и методическом уровнях, внедрение которых позволяет обеспечить наиболее благоприятные условия и активизировать развитие МСП в строительстве, обеспечить его выживаемость и конкурентоспособность.

К числу основных результатов, полученных лично автором и обладающих научной новизной, относятся следующие:

1) выявлены проблемы, возникающие в процессе государственной поддержки МСП (прогрессирующий дисбаланс между увеличившимся количеством субъектов МСП по формальным признакам и сокращением объемов его государственной поддержки и кредитования, низкая эффективность программ государственной поддержки, рост межведомственных согласований для устранения возможного «двойного» финансирования, сдвигение сроков получения средств на конец финансового года, появление трудностей в освоении средств субъектами МСП); предложены направления активизации развития МСП, позволяющие снизить издержки институтов, осуществляющих поддержку МСП, упростить ему доступ к их услугам;

2) предложена концепция обеспечения благоприятных условий для развития МСП, в основу которой заложена гипотеза, что процесс его развития должен быть эволюционным, для обеспечения которого необходимо сбалансированное взаимодействие государства, бизнеса и науки, что, в свою очередь, позволило дополнить принципы прозрачности и открытости принципом сбалансированности показателей, характеризующих эффективность взаимодействия власти, предпринимательства и науки в соответствии с концепцией «Тройной спирали» инновационного развития общества. Особенностью данной концепции является инкорпорирование базовых положений Стратегии развития МСП до 2030 г. и Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.;

3) разработан инструментарий активизации развития МСП на основе формирования механизмов его государственной поддержки, отличительной чертой которого является его практическая направленность, представленная как совокупность механизмов (организационно-экономического, обеспечивающего все формы государственной поддержки субъектов МСП; организационно-информационного, **защищающего развитие МСП в интеллекту-**

альной сфере; организационно-инвестиционного – финансирования предпринимательских инициатив), содержащих комплекс методов и инструментов их применения для активизации и достижения максимальной эффективности функционирования МСП;

4) представлена модель принятия инвестиционного решения и контроля инвестиций компании – резидента бизнес-акселератора, состоящая из семи этапов анализа и оценки: видения, миссии, стратегии, бизнес- и операционной модели, определения прогнозных финансовых результатов проекта, учета возможных инвестиционных рисков, контроля эффективности деятельности компании и предотвращения использования средств не по назначению. Особенностью данной модели является поэтапный учет средств для реализации проекта, которые смогут выделяться постепенно и только в количестве, обеспечивающем необходимый уровень показателей эффективности, рост стоимости компании при отсутствии индикаторов нецелевого использования средств;

5) предложены рекомендации по выработке мер государственной поддержки развития МСП в строительстве, которые в отличие от действующих предполагают ускоренное освоение кредитно-инвестиционных механизмов: внедрение модели «лизинговой фабрики», дающей преимущество в наращивании объемов бизнеса лизинговым компаниям при возможности экономии на персонале и инфраструктуре, включающей в себя схему управления рисками и расчета лизинговых платежей, повышающей для МСП доступность услуги по взятию имущества в лизинг и сокращение времени прохождения одобрения сделки за счет функциональности и автоматизации процессов; меры по формированию франчайзинговых сетей в строительстве зависимости от региональной специфики; меры по повышению эффективности государственного влияния на развитие МСП;

б) разработан инструментарий экономико-математического моделирования взаимодействия государства и МСП, включающий структурно-

логическую модель механизма государственной поддержки МСП, особенностью которой является расчет значения интегрального показателя создания благоприятных условий развития МСП в регионе, отражающего эффективность взаимодействия в регионе государства, бизнеса и науки; модель организации и оценки результативности бизнес-инкубатора, как стимула развития МСП в регионе; экономико-математическую модель государственной поддержки МСП с использованием теории двойственности.

Теоретическая значимость исследования состоит в развитии научных основ государственного регулирования и поддержки предпринимательской деятельности путем внедрения механизмов его организационно-экономической, организационно-информационной и организационно-инвестиционной поддержки.

Практическая значимость диссертационной работы заключается в возможности использования ее результатов административными, рыночными и общественными институтами в ходе активизации развития и реализации мероприятий по поддержке МСП, улучшению условий его функционирования и повышению эффективности деятельности.

Апробация результатов исследования. Основные положения, выводы и результаты диссертационного исследования внедрены в учебный процесс Норильского индустриального института, докладывались и получили одобрение на научных конференциях профессорско-преподавательского состава Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета, а также на 72 научной конференции профессоров, преподавателей, научных работников, инженеров и аспирантов университета: «Архитектура – строительство – транспорт» (Санкт-Петербург, СПбГАСУ, 2016), X международной научно-практической конференции «Социально-экономические исследования, гуманитарные науки и юриспруденция: теория и практика» (г. Новосибирск) многих других, внедрены в работу и используются специали-

стами по собственности и развитию предпринимательства Муниципального образования г. Норильска.

Публикации. По теме диссертации автором опубликовано 58 научных работ общим объемом 65,06 п. л., в том числе 3 монографии (34,5 / авт. 23,1 п. л.) 17 научных статей – в журналах, рекомендованных ВАК РФ (7,57 / авт. 7,43 п. л.). **Структура диссертации.** Диссертация состоит из введения, пяти глав, заключения, библиографического списка использованной литературы.

Область исследования соответствует требованиям паспорта научной специальности (шифр, наименование, пункт): специальность: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика предпринимательства, п. 8.8 – государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности, (сущность, принципы, формы, методы); основные направления формирования и развития системы государственного регулирования и поддержки предпринимательства.

ГЛАВА 1

Проблемы, возникающие в процессе осуществления государственной поддержки предпринимательства, обусловленные макроэкономическими условиями

Обязанности государства заключаются в том, чтобы обеспечивать всем участникам рынка равные условия, равные налоговые условия, технические условия и всякие другие.
Владимир Владимирович Путин

Рост количества малых предприятий (табл. 1.1) обусловлен, в том числе, изменением критериев отнесения организаций к малому и среднему предпринимательству (МСП). Увеличение значений показателей по обороту и доле капитала, в соответствии с Федеральным Законом¹, имеет своим последствием увеличение количества малых организаций, в том числе, путем перехода в эту категорию некоторого количества средних.

Таблица 1.1 – Показатели развития малого бизнеса в РФ

Показатель	Малые организации				
	2010	2011	2012	2013	2014
Число организаций (на конец года), тыс.	1644,3	1836,4	2003,0	2063,1	2103,8
Среднесписочная численность работников, без внешних совместителей, тыс. чел.	9790,2	10421,9	10755,7	10775,2	10789,5
Оборот организаций, млрд. руб.	18933,8	22610,2	23463,7	24781,6	26392,2
Среднемесячная начисленная заработная плата работников, руб.	12367	15743	16711	17948	19201

Источник: Статистический сборник «Малое и среднее предпринимательство в России. 2015. Росстат. – М., 2015. – 96 с.

На 01.01.2015 г. по данным по данным Росстата число субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ составляло 4,5 млн. На 01.08.2016

¹ Федеральный закон от 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2016).

(вступление в силу поправок в Закон) – 5,524 млн., на 10.03.2017 – 5,978 млн. Таким образом, на сегодняшний день нет возможности определить точное количество претендентов на государственную поддержку.

На этом фоне снижение объемов кредитования МСП является, безусловно, отрицательным фактором для его развития. Даже снижение ключевой ставки не оказало существенного влияния на параметры кредитных продуктов, предлагаемых банками (стоимость, залоговое обеспечение возвратности и т. п.). Банки ограничены в доступе к зарубежным источникам заимствования и смещают свое внимание в сферу крупных инвестиционных проектов (рис. 1.1)².

Аналитики ожидают дальнейшего падения объемов выдаваемых кредитов и снижения его значений до области значений 2009 г. и острой фазы финансово-экономического кризиса 2008 – 2009 гг.

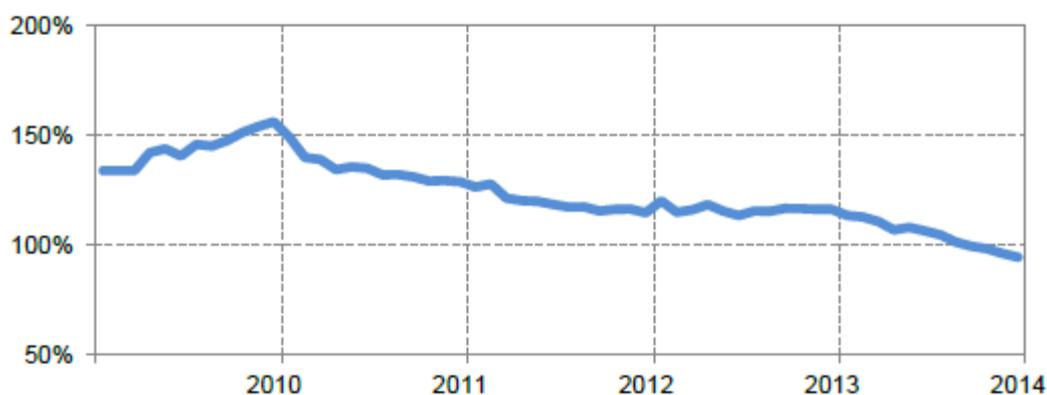


Рисунок 1.1– Динамика объема выдаваемых кредитов, накопленным итогом за год, в % к аналогичному периоду предыдущего года

Сокращается и федеральная поддержка МСП: в 2016 г. вместо 26 млрд. руб. по распоряжению Правительства было выделено только 17 млрд. руб. на поддержку МСП. В 2017 г. эта цифра уменьшается до 11 млрд. руб. и направленность программ поддержки МСП сдвигается в сторону завершения начатых проектов, а не инициации новых.

² Рынок кредитования малого и среднего предпринимательства в 2014 году. – М.: ОАО «Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства». – 23 с.

Если обратиться к исследованиям эффективности программ государственной поддержки МСП³, то на их основе можно сделать следующие выводы (табл. 1.2).

Разделив федеральные округа на группы по «эффективный», «средний по эффективности» и «неэффективный» по мере достижения максимальных значений показателей «доля малого бизнеса», «доля занятых в малом бизнесе» и «доля действующих программ», оценку государственной поддержке МСП в федеральных округах можно поставить только «удовлетворительно». Экспертами каждый четвертый регион из 83-х был отнесен к группе неэффективных по использованию мер государственной поддержки (исследование проводилось и в более широком разрезе). И только в 9 регионах за последние годы не сократилась ни одна программа государственной поддержки.

Таблица 1.2 – Суммарный рейтинг эффективности государственной поддержки малого предпринимательства в разрезе федеральных округов РФ

Позиция в рейтинге	Федеральный округ	Доля малого бизнеса, %	Доля занятых в малом бизнесе, %	Доля действующих программ, %	Группа
1	Сибирский	56,61	15,98	6,08	Эффективный
2	Северо-Западный	54,31	19,48	5,82	Эффективный
3	Центральный	30,21	17,74	5,72	Эффективный
4	Южный	52,07	13,90	5,50	Эффективный
5	Приволжский	48,14	16,81	5,43	Эффективный
6	Уральский	50,88	15,72	11,50	Средний по эффективности
7	Дальневосточный	48,82	15,77	4,56	Средний по эффективности
8	Северо-Кавказский	39,08	8,81	5,14	Не эффективный

³ Горчаков, Г. Г. Рейтинг эффективности государственной поддержки малого предпринимательства в регионах РФ / Г. Г. Горчаков, М. О. Абрамкина. – М.: Финансовый университет при Правительстве РФ, 2015. – 25 с.

Если обратиться непосредственно к строительству, то, по общему мнению, – МСП в строительстве это область субподрядных работ. Более узкая направленность деятельности помогает обеспечить небольшой организации более высокое качество строительных работ (монтаж оборудования, внутри-домовые сети, отделочные работы и т. п.).

Однако на фоне кризиса происходит процесс массового банкротства субподрядных организаций. Однако Министр строительства и ЖКХ считает, что «рынок должен оставаться рынком; единственное, что мы можем сделать для субподрядчиков, – освободить их от взносов в СРО»⁴. Основные программы, реализуемы Министерством строительства и ЖКХ⁵, направлены на обеспечении населения жильем, снижение ставки ипотечного кредитования, экономическое развитие регионов. Остается надеяться, что для МСП найдется место в этих процессах, потому что падение значений индекса предпринимательской уверенности в строительстве упали практически до значений кризисного 2009 г. (рис. 1.2).

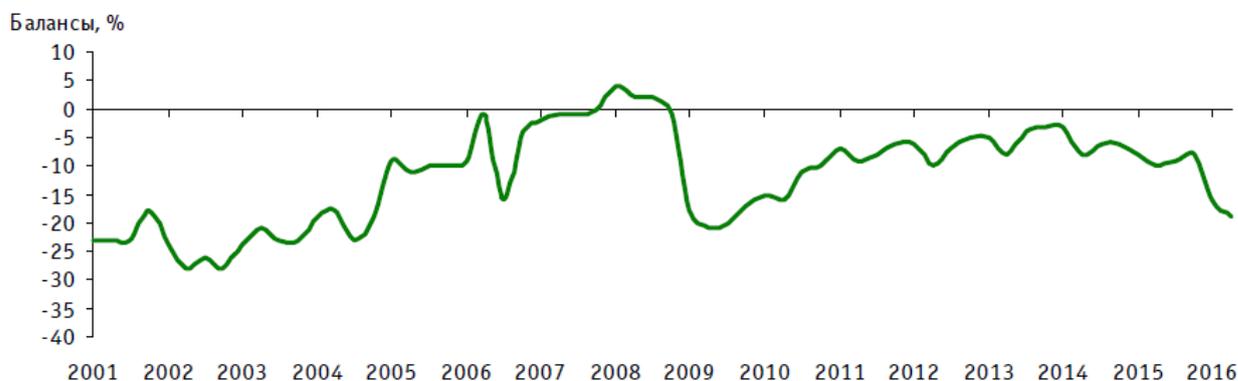


Рисунок 1.2 – Динамика индекса предпринимательской уверенности в строительстве⁶

Для того, чтобы провести исследование и выделить именно те факторы, которые в наибольшей степени мешают развитию малого и среднего бизнеса

⁴ www.minstroyrf.ru. 9 августа 2016, 18:10 ИНТЕРВЬЮ, НОВОСТИ, ДОЛЕВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО. Интервью главы Минстроя России Михаила Меня газете «Коммерсантъ» В поисках роста: почему не работают меры поддержки малого бизнеса.

⁵ <http://www.minstroyrf.ru/trades/realizaciya-gosudarstvennyh-programm/>

⁶ Деловой климат в строительстве во II квартале 2016 года. – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 21 с.

в строительстве, можно обратиться снова к данным официальной статистики (рис. 1.3).

Доля организаций от их общего числа, %

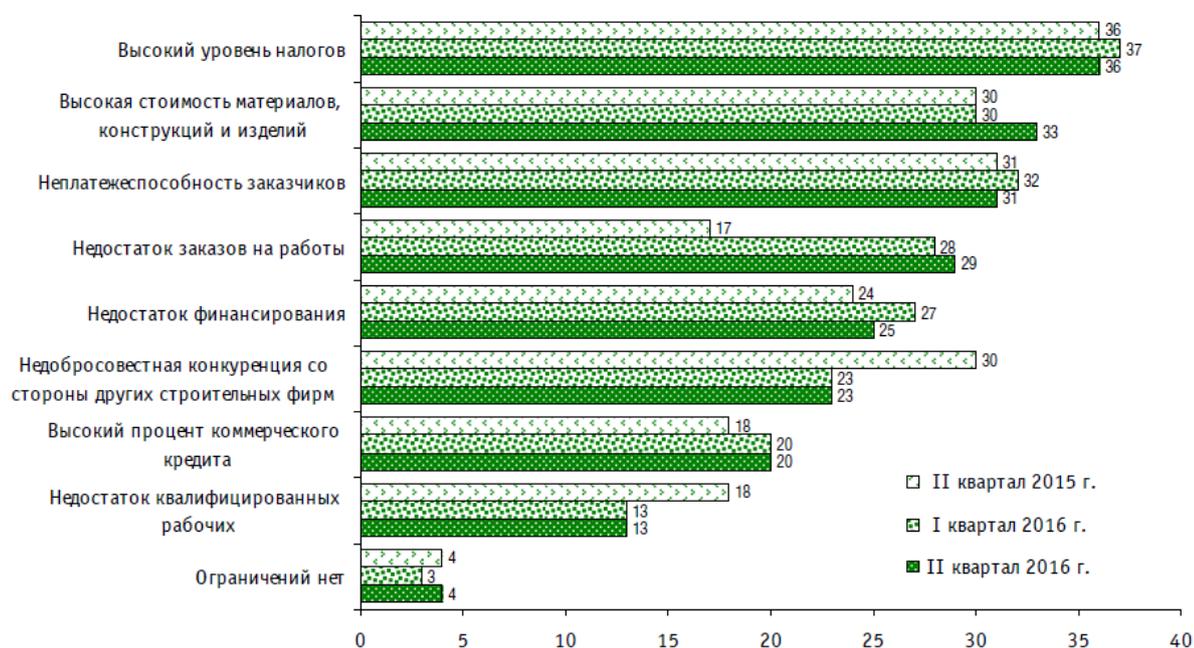


Рисунок 1.3 – Динамика оценок факторов, ограничивающих производственную деятельность строительных организаций⁷

Высокий уровень налоговой нагрузки неизменно остается лидером среди факторов, негативно влияющих на деятельность строительных организаций, в последние годы. Одна четвертая респондентов (руководителей строительных организаций, участвовавших в опросе) отметила в качестве важного негативного фактора – недостаток финансирования. Все выше обозначенные проблемы, в том числе и эти, будут исследованы в данной главе.

⁷ Там же.

1.1. Несовершенство системы налогообложения, как один из факторов сдерживающих развитие предпринимательства в строительстве

Как известно, в качестве одного из наиболее действенных методов поддержки малого бизнеса можно назвать введение такого порядка налогообложения, при котором финансовое состояние существующих малых организаций могло бы быть улучшено. Если обратиться к опыту зарубежных стран, то можно увидеть, что при введении налоговых режимов, обязательно учитываются особенности малого бизнеса.

В законодательстве различных стран малый бизнес обозначен как особый элемент государственной поддержки. Главными чертами малого бизнеса являются его массовость и социальная значимость, исходя из них, и должна определяться специфика его налогообложения, с помощью учета которой становится возможным достижение целей долгосрочного экономического развития, как для конкретной отрасли, так и для экономики в целом [36].

Кроме того, процессы глобализации, изменение экономических условий хозяйствования, необходимость быстрого реагирования на изменение экономической конъюнктуры в условиях неопределенности и риска, использования развитых конкурентных преимуществ отводят малому бизнесу важнейшую роль как обязательной составляющей экономики любой страны [43, 114, 132, 134].

Теория несовершенной конкуренции показывает, что неравенство фирм на рынке в их рыночной силе определяется неравенством их в рыночных долях, и, соответственно малому бизнесу трудно конкурировать с крупными фирмами, имеющими преимущества по издержкам за счет эффекта масштаба, интеграции, лоббизма и других рыночных преимуществ, обусловленных их размерами [12, 116].

Именно поэтому в практике развитых стран признается необходимость финансово-кредитной поддержки малого бизнеса со стороны государства и

осуществляется политика его целенаправленной поддержки. Это может выражаться, например, во введении налоговых льгот, облегчающих налоговое бремя малого бизнеса, и тем самым высвобождая финансовые средства для дальнейшего развития [28].

При разработке системы налогообложения для малого бизнеса важным аспектом являются критерии признания субъекта хозяйствования таковым. Критерии могут быть количественными и качественными.

В качестве количественных критериев, как правило, выступают показатели численности занятых, размер прибыли, капитала, оборота и т. п. Показатель численности занятых работников является показателем, принимаемым как критерий отнесения фирмы к малой, практически во всех странах.

Критерии, по которым качественно можно было бы судить о деятельности фирмы, не приводятся в официальной статистике стран. О них можно судить из обзоров прессы, финансовой аналитике, опросов, проводимых налоговыми органами, исследовательскими институтами и т. п. Но сопоставить их между различными странами с различными условиями и спецификой хозяйствования практически невозможно, что и не входит в цели данного исследования.

Поэтому можно кратко остановиться на тех критериях, которые существуют в странах ЕС, США и России. Затем можно попытаться с помощью исследования и сопоставления зарубежного опыта налогообложения малого бизнеса и российских проблем функционирования малого бизнеса выделить необходимые составляющие существующих систем налогообложения, применение которых в российской практике налогообложения малого бизнеса, могло бы служить ее совершенствованию как элемента государственной поддержки малого бизнеса (табл. 1.3).

По опыту налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса в мире, можно выделить два обобщающих подхода:

- установление системы налоговых льгот для малого бизнеса по нескольким крупным налогам, например, налогу на прибыль или НДС, по умолчанию для всей налоговой системы;
- установление особых режимов налогообложения малого бизнеса.

Таблица 1.3 – Критерии отнесения фирм к различным типам по размеру в ЕС, США и России

Тип организации Страны	Микропредприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие
Члены ЕС	Не более 10 чел., оборот или валюта баланса – до € 2 млн.	Не более 50 чел., оборот или валюта баланса – до € 10 млн.	Не более 250 чел., оборот до € 50 млн. или валюта баланса – до € 43 млн.
США	Не выделяются	От 100 до 1500 чел. и / или оборот от \$ 0,75 млн. до \$ 35 млн. в зависимости от вида бизнеса	Не выделяются
Российская Федерация	Не более 15 чел., оборот – до 120 млн. руб.	Не более 100 чел., оборот – до 800 млн. руб.	Не более 250 чел., оборот – до 2 млрд. руб.
	Доля иностранного капитала до 49%		

Как правило, меры по льготному налогообложению на доходы делят на косвенные и прямые. К косвенным льготам можно отнести использование ускоренной амортизации, которая была введена со второй половины XX в. в

США и европейских странах и стала пользоваться особенной популярностью.

На сегодняшний день, наибольшие возможности по применению ускоренной амортизации имеют предприниматели Великобритании, они могут списать по ускоренным нормам в первый же год полную стоимость инновационной техники и оборудования.

Во Франции то же самое можно в первый же год сделать только для компьютерной техники, а по иным видам оборудования, которое является технологически передовым, списать можно в первый год только 50% стоимости.

Еще чуть ниже процент в Германии – 40% – возможность списания стоимости по нормам ускоренной амортизации в первый год работы оборудования и других основных фондов, приобретенных для целей НИОКР [34].

Роль снижения ставки по налогу на прибыли вообще неоспорима. Именно она является одной из самых значимых льгот для малого бизнеса. За счет ее сокращения увеличивается объем прибыли, часть которой можно пустить не на потребление, а на реинвестирование бизнеса.

Например, в США⁸ норма прибыли для малого бизнеса, как правило, превышает среднюю норму прибыли для корпораций, что является существенной финансовой поддержкой для малого бизнеса.

Кроме того, в странах Запада существует отраслевая дифференциация по ставкам налога на прибыль для малого бизнеса. Так, например, малому бизнесу, осуществляющему свою деятельность в приоритетной сфере эконо-

⁸ Налог на прибыль корпораций занимает третье место по доходности. Основная ставка налога США на доходы корпораций – 34%., уплачивается данный налог ступенчато: 15% за первые 50 тыс. долларов налогооблагаемого дохода, 25% – за следующие 25 тыс. долларов, 34% – на оставшуюся сумму. Кроме того, с доходов от 100 до 335 тыс. долларов взимается дополнительный 5-процентный налог. Такое ступенчатое налогообложение серьезно поддерживает предприятия малого бизнеса. Помимо федерального налога, налоги на прибыль корпораций введены в штатах. Ставка налога, как правило, стабильна, хотя в отдельных штатах встречаются градуированная школа прогрессивного обложения. Наиболее высок данный налог в штатах Айова – 12%, Коннектикут – 11,5%, округе Колумбия – 10,25%. Самые низкие налоги в штатах Юта – 5%, Миссисипи – от 3 до 5%.

мики (производство, например), ставка налога может быть снижена по сравнению с фирмами малого бизнеса, работающими в сфере обращения, что способствует межотраслевому переливу капитала в приоритетном направлении мирового развития экономики – реиндустриализации.

В российской экономике ставки по налогам одинаковы для предпринимателей и работающих в сфере производства, и в сфере обращения, что способствует обратному процессу – переливу капитала из сферы производства в сферу обращения и не позволяет перейти экономике на новый путь развития за счет качественного роста.

К форме налоговой поддержки малого бизнеса можно отнести также предоставление налогового кредита на льготных условиях, т. е., например, на условиях большого срока предоставления кредита или процента от увеличения суммы собственного капитала и т. п. [70].

Такой опыт есть во Франции, там малый и средний бизнес может получить налоговый кредит в размере 25% от суммы увеличения собственного капитала, при ее увеличении более чем на 25%. При этом выставляется условие, согласно которому предприниматель обязан в течение следующих трех лет сохранять достигнутый уровень собственных средств [184].

Еще одной формой поддержки малого и среднего предпринимательства в некоторых западных странах является применение различных льготных вариантов, связанных с обложением косвенными налогами. Примерами может служить объем продаж, необлагаемый по действующему законодательству; налог на добавленную стоимость, для которого введен упрощенный порядок расчета; сроки подачи налоговых деклараций, отличающиеся от сроков большого бизнеса и т. п.

Многие постсоветские страны, например, Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Таджикистан, Украина и пр. также ввели различные специальные налоговые режимы на своих территориях.

Результатом признания важной роли в экономике малого и среднего бизнеса, подтверждаемого налоговой поддержкой, является достижение значительного удельного веса продукции малого и среднего бизнеса в ВВП развитых стран [74]. Например, при доле малого и среднего бизнеса около 90% в развитых странах Евросоюза, доля их добавленной стоимости в общем ее объеме – 57%. Для сравнения в России вклад в ВВП малого бизнеса – 21% [202]. Кроме того нельзя недооценивать роль малого бизнеса в обеспечении занятости населения в любой стране.

В странах Юго-Восточной Азии также признается существенная роль малого бизнеса в развитии экономики. Результатом успешного осуществления поддержки малого бизнеса путем введения специальных режимов стимулирования можно считать, например, ситуацию, сложившуюся в промышленном производстве Тайваня: 90% его приходится на малый и средний бизнес, 70% – всего занятого населения, 55% – всего внутреннего ВВП, 99% – от общего числа всех предприятий [213].

Главным отличием применяемых мер поддержки малого и среднего бизнеса в развитых и развивающихся странах можно назвать разные факторы влияния, определяющие его развитие. В развитых странах – это рыночные механизмы, а в развивающихся – государство [70].

Тем не менее, и там и тут главной формой поддержки малого и среднего бизнеса среди всего многообразия ее форм выступает все-таки реализация налоговой политики, включающей различные меры этой поддержки [40].

Можно обобщить опыт зарубежных стран, реализующих такую налоговую политику, выделив при этом преимущества, получаемые малым бизнесом и экономикой страны (табл. 1.4).

При изучении вопроса переноса зарубежного опыта фискальной политики на российскую почву необходимо учитывать следующее.

Существуют значительные различия российского малого бизнеса и малого бизнеса, осуществляющего свою деятельность в развитых странах.

Таблица 1.4 – Формы реализации налоговой поддержки малого бизнеса в зарубежных странах

№	Форма налоговой поддержки	Страны	Преимущества
1	Уменьшение налоговых ставок	Большинство	Возможность реинвестирования прибыли в производство, наращивания экономического потенциала
2	Применение прогрессивной шкалы налогообложения	Австрия, Англия, Бельгия, Соединенные штаты Америки, Швейцария	Перемещает основной груз налогового бремени на компании, получающие более высокие доходы
3	Установление «налоговых каникул» по налогу на прибыль	США, Франция, Германия, Швейцарии, Швеция и т. д.	Позволяет новым компаниям максимально быстро пройти этап становления и преодолеть его трудности
4	Освобождение от НДС небольших предприятий, чей оборот является незначительным	Англия, Германия, Франция, Чехия, Швеция,	Для малого бизнеса дает возможность ускорения оборота, увеличения суммы прибыли, часть которой может быть реинвестирована
5	Введение специальных режимов налогообложения для малого бизнеса	Испания, Франция, некоторые страны СНГ, Латинской Америки	Преимущества могут быть различными в зависимости от того, какую цель преследует программа поддержки
6	Установление порога необлагаемого минимума прибыли	Канада, Япония	Дает преимущества малым фирмам, у которых высок удельный вес заработной платы в распределении прибыли
7	Налоговые послабления при уплате налогов и сборов социального значения	Европейские страны	Позволяет решать экономические проблемы малому бизнесу за счет уменьшения платежей и социальные проблемы государству
8	Налоговые преференции процессуального характера	Швеция	Облегчают взаимодействие налоговых органов и налогоплательщика
9	Налоговые льготы для малых фирм, занимающихся инновационной деятельностью [165]	Япония	Способствует привлечению в малый бизнес высококвалифицированных специалистов и инвестиций
10	Налоговые льготы, имеющие целью эффективное обновление основных производственных фондов	США	Применение норм ускоренной амортизации позволяет быстрее перенести часть затрат, связанных с приобретением основных фондов на готовую продукцию и приобрести новые основные фонды
11	Налоговая политика, направленная на поддержку отдельных групп предпринимателей, направлений их деятельности или отраслей	Европейские страны	Предусматривает возможное освобождение от подоходного налога на капитал, деловые операции и т. п. предпринимателей, участвующих в программах по поддержке малого бизнеса

На уровне предприятий это выражается в том, что российские малые фирмы часто совмещают несколько видов деятельности, имеют невысокий уровень технической и технологической оснащенности, несмотря на возможное наличие инновационного потенциала, средний уровень менеджмента и не высокий уровень деловой этики и т. п.

На уровне национальной экономики это выражается в неразвитой экономической инфраструктуре, растущем уровне монополизации экономики, отсутствии опыта по применению регулирующих функций налоговой стимулирующей малый бизнес политики [119].

Поэтому, как и в любой другой сфере, необходимо взвешено подходить к внедрению элементов различных видов налогового стимулирования, которое, тем не менее, является одной из необходимых мер государственной поддержки для малого бизнеса в современных российских условиях [58].

Сегодня перед малым бизнесом все чаще и чаще встают вопросы: а выгодно ли работать, стоит ли продолжать свою деятельность, сможет ли бизнес развиваться и перейти на качественно новый, более прибыльный уровень.

В сложившейся ситуации приходится наблюдать за тем, как малому бизнесу приходится бороться за свое существование. Трудности в получении заказов в конкурентной борьбе с крупным бизнесом, несовершенное налоговое законодательство, сама по себе нестабильная экономическая ситуация, когда невозможно эффективно применять долгосрочное планирование, все вышеперечисленное мешает и сдерживает развитие малого бизнеса [104, 152 – 157].

Центр конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ публикует результаты ежеквартальных конъюнктурных опросов руководителей более 6,6 тыс. строительных компаний, проводимых Федеральной службой государственной статистики (табл. 1.5, 1.6).

Таблица 1.5 – Оценка экономической ситуации в строительстве руководителями строительных организаций в I квартале 2015 г. в % от числа обследованных организаций

	Благоприятная	Удовлетворительная	Неблагоприятная
Российская Федерация	8	75	17
Центральный федеральный округ	9	73	18
Северо-Западный федеральный округ	9	78	13
Республика Карелия	-	87	13
Республика Коми	4	70	26
Архангельская область	8	64	28
Вологодская область	6	80	14
Калининградская область	22	71	7
Ленинградская область	1	84	15
Мурманская область	5	46	49
Новгородская область	4	72	24
Псковская область	1	85	14
Санкт-Петербург	12	79	9
Южный федеральный округ	6	65	29
Северо-Кавказский федеральный округ	2	91	7
Приволжский федеральный округ	9	77	14
Уральский федеральный округ	11	70	19
Сибирский федеральный округ	7	72	21
Дальневосточный федеральный округ	7	77	16
Крымский федеральный округ	3	95	2

Таблица 1.6 – Индекс предпринимательской уверенности в строительстве в процентах

	2014 г.				2015 г.
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал
Российская Федерация	-3	-4	-6	-11	-8
Центральный федеральный округ	-4	-6	-6	-13	-10
Северо-Западный федеральный округ	2	2	-	-5	-8
Республика Карелия	-13	-16	-17	-28	-10
Республика Коми	10	2	-1	-8	-14
Архангельская область	-20	-19	-31	-32	-21
Вологодская область	-8	-7	-12	-15	-11
Калининградская область	-13	-15	-22	-25	3
Ленинградская область	-4	-4	-4	-6	-
Мурманская область	-30	-13	-7	-20	-36
Новгородская область	-14	-11	-12	-20	-15
Псковская область	-26	-24	-26	-28	-16
Санкт-Петербург	9	11	10	5	-8
Южный федеральный округ	-5	-6	-19	-19	-18
Северо-Кавказский федеральный округ	-1	1	-1	-1	1

	2014 г.				2015 г.
	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	I квартал
Приволжский федеральный округ	-4	-5	-5	-12	-5
Уральский федеральный округ	-	-1	-2	-4	-4
Сибирский федеральный округ	-8	-10	-14	-18	-11
Дальневосточный федеральный округ	-2	-12	-1	-8	-5
Крымский федеральный округ	7

Самые пессимистичные ожидания в оценке экономической ситуации в строительстве отмечаются в Южном федеральном округе в целом и в Мурманской и Архангельской областях Северо-Западного федерального округа.

Одним из наиболее важных показателей строительной деятельности является обеспеченность заказами, и по данным опросов можно увидеть, что крупные строительные компании обеспечены заказами на более длительный срок (8 месяцев), чем организации с численностью до 50 человек (4 месяца) (табл. 1.7).

Таблица 1.7 – Распределение строительных организаций по уровню обеспеченности заказами в I квартале 2015 года, доля организаций в % к их количеству

	Строительные организации с численностью работников, человек				В среднем по всем строительным организациям
	до 50	51-100	101-250	свыше 250	
Уровень обеспеченности заказами, месяцев:					
менее 1	21	14	9	5	11
1-3	43	40	37	22	32
4-6	19	19	24	20	20
7-9	8	10	12	12	11
10-12	6	13	12	28	18
13-15	1	1	2	5	3
16 и более	2	3	4	8	5
Средний уровень, месяцев	4	5	5	8	6

При оценке производственной программы 77% участников опросов отметили «нормальный уровень», а 22% – «ниже нормального». Однако если рассматривать группировки организаций по численности занятых, то необходимо отметить, что у малых строительных организаций положение

с производственной программой хуже, чем у крупных компаний.

Та же тенденция наблюдается и при оценке финансового состояния строительных организаций [5 – 9].

Средний уровень обеспеченности финансированием составил 5 месяцев. И, как и в предыдущем случае, малые организации (до 50 чел.) обеспечены финансированием хуже (3 мес.), чем крупные (6 мес.) (табл. 1.8).

Таблица 1.8 – Распределение строительных организаций по уровню обеспеченности финансированием в I квартале 2015 года, доля организаций в % к их количеству

	Строительные организации с численностью работников, человек				В среднем по всем строи- тельным организациям
	до 50	51-100	101-250	свыше 250	
Уровень обеспеченности финансированием, меся- цев:					
менее 1	35	22	18	10	19
1-3	38	39	35	27	33
4-6	14	18	22	24	20
7-9	6	8	9	14	10
10-12	5	10	11	16	12
13-15	1	1	2	5	3
16 и более	1	2	3	4	3
Средний уровень, месяцев	3	4	5	6	5

Традиционно среди основных факторов, сдерживающих деятельность строительных организаций, первое место занимает «**высокий уровень налогов**». На него сослались более 60% руководителей строительных организаций, расположенных в Республике Тыва, Красноярском и Хабаровском краях, Нижегородской области. Никто не отрицает того факта, что налоговые отчисления являются основным источником пополнения доходной части бюджета страны, но не стоит забывать и о том, что от эффективности налоговой политики, налоговых ставок зависит объем этих поступлений. Иногда, кажется, что принимая тот или иной законопроект относительно налогообложения, законотворцы не берут во внимание существующие и доказанные экономические законы и правила.

Примером может служить кривая Лаффера, показывающая взаимозависимость между налоговыми поступлениями и ставками налогов. Согласно Кривой Лаффера при повышении налоговых ставок, налоговые поступления будут расти, но отнюдь не стремиться к бесконечности, а в определенный момент достигнут своего максимума, и при дальнейшем повышении ставок начнут падать⁹. Можно рассмотреть несколько примеров.

В 2001 г. был введен Единый социальный налог по базовой ставке 28%, заменивший собой совокупность взносов, уплачиваемых в государственные внебюджетные фонды (пенсионный фонд и фонд социального и медицинского страхования). Суть при изменении названия и способа оплаты не изменилась, функциональная наполненность осталась прежней – аккумуляция средств для осуществления пенсионного, социального и медицинского страхования путем начисления налога на фонд заработной платы организации. В 2010 г., посчитав, что суммарных отчислений ЕСН не хватает, они недостаточно крупные для реализации права граждан на государственное пенсионное и социальное обеспечение (страхование), медицинскую помощь, был принят Федеральный закон № 212-ФЗ от 24.07.2009 «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования»). Согласно принятому закону, ЕСН отменялся, а на его место возвращались страховые взносы. Проблема заключается в том, что этот закон повышал базовую ставку с 28% до 34 %. А вот это уже можно считать барьером для малого бизнеса. Страховые взносы уплачиваются организациями с фонда оплаты труда. Суммы, начисленные к уплате, включаются в себестоимость. С

⁹ Конечно, кривая Лаффера представляет собой теоретическую модель и она трудно применима на практике, так как рассчитать эту кривую применительно к реальной экономике отдельной страны практически невозможно. Не известна также и та критическая точка, после которой налоговые поступления начинают снижаться. Считается, на основании проводившихся эконометрических расчетов, что оптимальная ставка лежит в интервале 35 – 45%. <http://www.grandars.ru>.

одной стороны, можно подумать, что переживать из-за данного факта не стоит, ведь включая затраты в себестоимость, они будут учтены при определении цены производимой продукции, и по реализации будут возвращаться обратно в организацию. Но с другой стороны, ситуация не так проста как может показаться на первый взгляд.

Организация обязана оплачивать страховые взносы ежемесячно, независимо от реализации своей продукции. Увеличение процента отчислений влечет за собой увеличение себестоимости производимой продукции, а, следовательно, скорее всего среднего уровня цен на реализуемую продукцию, и таким образом, возможное снижение потребительского спроса. Как обычно страдает от налогообложения практически всегда конечный потребитель продукции. Следовательно, увеличение страховых взносов, даже при условии, что на сегодняшний момент действует льготная ставка в 30%, является отнюдь не самым благоприятным фактором для развития любого бизнеса, а уж тем более малого, заставляя бизнес искать возможные способы уменьшения налогового бремени.

Кроме этого, существует еще и Налог на доходы физических лиц (базовая ставка 13%), который, конечно, не платится самой организацией, а в котором она выступает лишь как налоговый агент. Строительная организация будет перечислять с каждых начисленных в заработную плату 10 000 рублей 4 390 рублей (43,9% – 30% страховые взносы, 13% подоходный налог, 0,9% взнос от несчастных случаев и профессиональных заболеваний).

Можно обратить внимание на Налог на добавленную стоимость. Данный налог тоже является вечной темой для споров и обсуждений: высока или нет его ставка (текущая базовая ставка 18%), нужен ли НДС, или его стоит заменить на другой налог. При работе на системе общего налогообложения (а именно при такой системе в расчетах присутствует НДС), организация всегда обращает свое внимание на то, на какой системе работают контрагенты, оказывающие ей услуги, выполняющие для нее работы и реализующие ей това-

ры. Так как, в случае отсутствия у контрагентов НДС, это может послужить поводом для отказа в сотрудничестве, в связи с тем, что данный факт повлечет увеличение суммы налога к уплате в бюджет. Что опять же, не поддерживает развитие малого бизнеса.

В 2014 г. поднимался вопрос о возможном введении Налога с продаж. Данный налог уже вводился дважды в налоговый оборот нашей страны, и каждый раз вызывал огромное количество разнообразных обсуждений и мнений, в основном отрицательных. Третья попытка так же вызвала бурю эмоций, в основном негативных. В этот раз здравый смысл возобладал у налоговых творцов.

Наиболее разумным представляется введение Налога с продаж для торговых организаций, с отменой для них Налога на добавленную стоимость, так как технически в их деятельности добавленная стоимость у них отсутствует, и применение НДС только для производственных организаций.

Хотелось бы отметить, что, безусловно, в налогообложении, действующем в стране, на сегодняшний день предусмотрены перечень льгот и налоговые каникулы, но данного перечня определенно не хватает для гармоничного развития малого бизнеса¹⁰.

¹⁰ По материалам исследования, проведенного в данном параграфе, опубликована статья: Петухова, Ж. Г. Несвершенство системы налогообложения как один из факторов, сдерживающих развитие предпринимательства / Ж. Г. Петухова, А. О. Михайлова // Вестник гражданских инженеров. – № 3 (50) июнь. – 2015. – С. 274 – 281. (0,44 / авт. 0,4 п. л.). Электронный ресурс. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23730226>.

1.2. Нестабильность бюджетного финансирования федеральной и региональных программ поддержки малого предпринимательства в строительстве

Проводимый ежеквартально опрос руководителей строительных организации выявляет те факторы, которые, по их мнению, мешают развитию строительного бизнеса. Несмотря на некоторую ротацию данных факторов со временем, их содержание остается прежним. Так III квартал 2015 г. показал, что на первом месте оказался фактор «слабый внутренний спрос на свои услуги со стороны заказчиков», на втором – «высокий уровень налогов», на третьем – «высокая стоимость материалов, конструкций и изделий» и на четвертом – «недостаток финансирования» [52].

Несмотря на определенную поддержку государства и банков по сохранению доступности ипотечного кредитования, в текущем году осложнилась ситуация в жилищном строительстве. Связана она с тем, что ажиотажный спрос на жилищное строительство прошел, и значительная часть населения уже решила вопрос приобретения жилья на определенном уровне. А низко- и средне- доходная часть населения, которой позволяют жизненные параметры, отложила покупку жилья, выбрав тем самым сберегательную модель поведения. Данную модель поведения домашние хозяйства всегда выбирают во время длительного экономического спада для того, чтобы минимизировать риски, обусловленные непредсказуемостью экономической ситуации. Кроме этого, вызывает сомнение возможность приобретения гражданами жилья в инвестиционных целях ввиду повышения налога на собственность, отчислений на капитальный ремонт, законотворческих инициатив в этом направлении [106].

Данные факторы, в совокупности с другими макроэкономическими факторами, практически могут повлиять на сокращение рынка жилья в текущем году, по мнению экспертов, более чем в 1,5 раза [16, 52].

Несмотря на то, что федеральная целевая программа «Жилище» была продлена до 2020 г., ее успешная реализация находится под угрозой ввиду секвестирования бюджетных расходов и невозможность регионов, особенно высокودотационных, ее полностью софинансировать.

Проблемы, характерные для строительства, усугубляются на фоне спада экономики и отрасли в целом: сроки сдачи объектов увеличиваются, расчеты застройщиков с подрядчиками производятся не вовремя, продолжается рост сметной стоимости объекта по сравнению со стартовой, заработная плата рабочим задерживается, рост количества организаций, состояние которых можно отнести к предбанкротным (не только для финансово неустойчивых и низкорентабельных организаций малого строительного бизнеса, но и для крупнейших, например, НПО «Мостовик» и СУ-155) и др.

В таблице 1.9 представлена динамика индекса предпринимательской уверенности в строительстве, демонстрирующая спад данного показателя во всех подгруппах [52].

Таблица 1.9 – Динамика индекса предпринимательской уверенности в строительных организациях с различной численностью работников (балансы, %) ¹¹

Численность занятых в организации, человек	2014	2015	
	III квартал	II квартал	III квартал
Менее 50	-11	-16	-14
От 51 до 100	-10	-14	-10
От 101 до 250	-9	-12	-14
Более 250	+1	-6	-4

Такая же ситуация наблюдается практически во всех Федеральных округах Российской Федерации и демонстрирует снижение деловой активности и ее интенсивности (табл. 1.10).

Недостаток обеспеченности строительных организаций **кредитными и заемными финансовыми средствами** выступил одним из главных факто-

¹¹ Баланс — разность долей респондентов, отметивших «увеличение» и «уменьшение» значения показателя по сравнению с предыдущим периодом, или разность долей респондентов, отметивших уровень показателя как «выше нормального» и «ниже нормального» в отчетном периоде, в процентах. Период, в данном случае – квартал.

ров, ограничивающих их деятельность, баланс его оценки упал на 3 п. п., достигнув уровня – 14%. Каждый четвертый (26%) руководитель строительной организации, участвовавший в опросе, отметил, что финансирование недостаточно.

Таблица 1.10 – Динамика индекса предпринимательской уверенности по федеральным округам Российской Федерации (балансы, %)

	2014	2015	
	III квартал	II квартал	III квартал
Центральный федеральный округ	-6	-9	-7
Северо-Западный федеральный округ	-1	-6	-12
Южный федеральный округ	-19	-18	-16
Северо-Кавказский федеральный округ	-1	-1	0
Приволжский федеральный округ	-5	-8	-8
Уральский федеральный округ	-2	-10	-6
Сибирский федеральный округ	-12	-22	-12
Дальневосточный федеральный округ	-1	-10	-10
Крымский ⁶ федеральный округ		-4	+2

На рис. 1.4 графически отображена оценка фактора «недостаток финансирования», сдерживающего строительную деятельность, в III квартале 2015 г. по федеральным округам [52].

Доля строительных организаций от их числа по соответствующему федеральному округу, %



Рис. 1.4 – Оценка лимитирующего фактора «недостаток финансирования» в III квартале 2015 г. по федеральным округам

У показателя «средняя обеспеченность финансированием» строительных компаний его значение осталось на прежнем уровне – 5 месяцев. Для

трети организаций (32%) она составила от 1 до 3 месяцев, для 18% организаций – менее месяца, и только 6 % строительных организаций отметили обеспечение финансированием на срок более года.

Для крупных строительных организаций значение этого параметра остается более высоким: 6 месяцев против 3 месяцев – его значения для малых строительных фирм.

В соответствии с Федеральным законом Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» финансовая поддержка может оказываться не только представителям малого и среднего бизнеса, но и тем организациям, которые занимаются развитием инфраструктуры их поддержки. Из средств Федерального бюджета выделяются субсидии на такую поддержку для местных бюджетов (бюджетов субъектов РФ и т. п.). Формы предоставления поддержки могут быть различными от просто субсидирования до предоставления гарантий по обязательствам для малого и среднего бизнеса (таблица 1.11).

Таблица 1.11 – Объем субсидий, выделенный из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства, бюджетам субъектов Российской Федерации¹⁾ (тысяч рублей) [212]

	2012 ²⁾	2013 ³⁾	2014 ⁴⁾
Объем субсидий	20800000	19786882 ⁵⁾	19374822

¹⁾ Информация предоставлена Министерством экономического развития Российской Федерации.

Значения показателей сформированы Минэкономразвития России на основе отчетов уполномоченных органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации о реализации мероприятий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках постановления Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2009 г. № 178.

²⁾ Данные приведены на 01.01.2013.

³⁾ Данные приведены на 01.01.2014.

⁴⁾ Данные приведены на 01.01.2015.

⁵⁾ Данные об объеме субсидий за 2013 год уточнены с учетом внесенных хозяйствующими субъектами изменений в ранее представленные данные.

Для того чтобы поддерживать и развивать малое предпринимательство на уровне государственной политики разрабатываются специальные целевые

программы, реализуемые на разных уровнях: федеральном, региональном, муниципальном.

Все целевые программы имеют адресную направленность. Они представляют собой документ, в котором отражены целевые показатели реализации программы, индикаторы их достижения, необходимые ресурсы, а также время реализации и состав исполнителей.

Поэтому в целевой программе, направленной на решение той или иной народнохозяйственной задачи, аккумулируется полный набор средств и мероприятий для ее решения: научных, экономических, социальных или организационных.

Сегодня региональные программы, направленные на поддержку малого предпринимательства, осуществляются почти во всех регионах России. Существует много организационных, финансовых и правовых проблем в их реализации на долгосрочный период. Тем не менее, если следовать оптимистичному сценарию, то есть надежда, что в скором времени эти программы станут играть значительную роль в региональной политике.

Однако пока ощутимых результатов они не приносят, как и приносят явного положительного влияния на экономическую ситуацию в целом. Три принципиальных вопроса, на наш взгляд, необходимо решить, для того, чтобы реализация региональных целевых программ поддержки малого бизнеса пошла легче:

- определить их правовой статус (отразить в региональном законодательстве);
- унифицировать требования к разработке таких программ;
- определить их место, роль и взаимосвязь с социально-экономической программой развития региона.

На наш взгляд, методология разработки целевых региональных программ поддержки малого бизнеса требует дальнейшего совершенствования. Они не должны быть оторваны от общей региональной программы развития

и занимать наименьший удельный вес в объеме ее финансирования. Они должны содержать значимые для региона и малого бизнеса цели и задачи, быть разнонаправленными, быть направленными на достижение действенных экономических и социальных результатов.

Это означает, что необходимо переходить от программ поддержки малого бизнеса к программам его устойчивого и долгосрочного развития.

Что может сделать государство для поддержки малого и среднего бизнеса в строительстве [215] пока федеральные и региональные программы пробуксовывают вследствие кризиса?

Первым и очень важным направлением является помощь государства малому и среднему строительному бизнесу в обеспечении гарантий доступа к государственному заказу. Как видно из опросов руководителей строительных организаций именно у представителей малого и среднего строительного бизнеса низка обеспеченность заказами [76, 200].

На практике данное направление реализуется в течение двух последних лет и выражается в корректировке 44-го ФЗ [216]. Начата работа по квотированию заказов на работы и услуги для представителей малого и среднего строительного бизнеса для государственных корпораций, компаний и компаний с государственным участием. Предусмотрены как прямые квоты, так и косвенные через субподрядчиков этих организаций. Объем заказа предполагается до 15 триллионов рублей.

Основные показатели проведения торгов для субъектов малого предпринимательства по данным Росстата [212] представлены в таблицах 1.12, 1.13). Проблемы две: во-первых, для малого бизнеса должны быть упрощены возможности пользования данными льготами, во-вторых, государственный заказчик должен быть уверен в качественном предоставлении услуг.

Таблица 1.12 – Проведено торгов и запросов котировок на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд среди субъектов малого предпринимательства¹⁾

До 2014 г. без учета запросов предложений.

	Конкурсы		Аукционы		Размещение заказов путем запроса котировок и предложений	
	всего	в процентах от общего числа проведенных торгов (лотов), запросов коти- ровок и пред- ложений	всего	в процентах от общего числа проведенных торгов (лотов), запросов ко- тировок и предложений	всего	в процентах от общего числа проведенных торгов (лотов), запросов ко- тировок и предложений
Для государственных нужд – всего						
2010	3606	5,3	40417	11,9	95797	19,9
2011	4200	6,7	52409	11,3	78977	16,6
2012	3673	7,3	76738	12,2	88179	18,0
2013	6071	12,2	96661	12,2	96247	17,5
2014	9290	18,3	278433	25,1	74826	23,6
в том числе для: государственных нужд федеральных органов государ- ственной власти						
2010	1499	3,7	10193	8,6	32332	15,2
2011	1472	4,7	18434	10,2	24870	12,9
2012	1362	5,7	25370	10,9	24539	13,3
2013	1463	7,1	27541	10,2	22858	12,7
2014	2054	11,6	90471	23,7	29315	22,0
государственных нужд органов государственной вла- сти субъектов Рос- сийской Федерации						
2010	2107	7,5	30224	13,6	63465	23,6
2011	2728	8,7	33975	12,0	54107	19,0
2012	2311	8,9	51368	13,0	63640	20,9
2013	4608	15,9	69120	13,3	73389	19,8
2014	7236	21,9	187962	25,8	45511	24,8
Для муниципальных нужд						
2010	1208	3,2	34394	13,4	123029	27,5
2011	1257	4,5	34785	11,9	110084	25,2
2012	1002	6,1	42891	13,5	100337	26,8
2013	1318	9,5	49890	14,5	94942	27,0
2014	10269	31,5	140544	33,0	45653	33,8

Таблица 1.13 – Основные показатели проведения торгов и запросов котировок на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд среди субъектов малого предпринимательства¹⁾ [212]

	Количество контрактов, заключенных с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства		Суммарная начальная цена контрактов по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства		Стоимость контрактов, заключенных с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства	
	всего	в процентах от общего количества контрактов, заключенных по результатам проведенных торгов (лотов), запросов котировок и предложений	млн. руб.	в процентах от общей суммарной начальной цены контрактов (лотов), выставленных на торги, и сумме контрактов (сделок) по запросам котировок и предложений	млн. руб.	в процентах от общей стоимости контрактов и сделок, заключенных по результатам проведенных торгов (лотов) и запросов котировок и предложений
Для государственных нужд – всего						
2010	129805	15,2	110750,5	3,1	93059,4	3,0
2011	122773	13,2	131153,8	3,5	106718,7	3,1
2012	156908	14,2	142742,9	2,9	117737,8	2,7
2013	185208	13,9	153579,7	3,2	126757,1	3,1
2014	310622	22,7	284329,9	6,5	226499,7	6,1
в том числе для: государственных нужд федеральных органов государственной власти						
2010	41094	11,7	38254,9	1,7	32506,5	1,6
2011	41217	11,2	43904,8	2,2	35986,2	2,0
2012	48412	11,9	49950,1	1,7	41714,0	1,6
2013	48987	11,3	51845,0	1,9	43826,2	1,9
2014	101227	22,2	94062,1	4,2	76653,1	3,9

	Количество контрактов, заключенных с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства		Суммарная начальная цена контрактов по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства		Стоимость контрактов, заключенных с субъектами малого предпринимательства по процедурам, проведенным для субъектов малого предпринимательства	
	всего	в процентах от общего количества контрактов, заключенных по результатам проведенных торгов (лотов), запросов котировок и предложений	млн. руб.	в процентах от общей суммарной цены контрактов (лотов), выставленных на торги, и сумме контрактов (сделок) по запросам котировок и предложений	млн. руб.	в процентах от общей стоимости контрактов и сделок, заключенных по результатам проведенных торгов (лотов) и запросов котировок и предложений
государственных нужд органов государственной власти субъектов Российской Федерации						
2010	88711	17,6	72495,6	5,9	60552,9	5,5
2011	81556	14,5	87249,0	5,0	70732,5	4,5
2012	108496	15,6	92792,8	4,4	76023,7	4,1
2013	136221	15,2	101734,7	4,9	82930,9	4,6
2014	209395	22,9	190267,8	8,9	149846,5	8,4
Для муниципальных нужд						
2010	151616	20,2	51378,3	7,5	43932,5	7,2
2011	131518	18,3	58431,7	7,0	47178,0	6,4
2012	135926	19,1	67309,9	6,8	53982,8	6,6
2013	138730	19,4	75616,1	6,7	59023,6	6,3
2014	191518	31,3	133948,1	14,0	100313,8	13,4

¹⁾ До 2014 г. без учета запросов предложений.

Необходимо идентифицировать систему малых и средних организаций и инструмент подтверждения принадлежности к ней.

Это может быть осуществлено в форме реестра субъектов, обладающих статусом малого и среднего предпринимательства. Дополнительных ресурсов

в большом объеме на это не потребуется, например, в Федеральной налоговой службе существуют информационные системы, на базе которых можно было бы усовершенствовать межведомственный документооборот в этом ключе. Данные такого реестра можно было бы использовать для всех форм поддержки малого и среднего бизнеса, что исключало бы двойной счет и различные злоупотребления.

Возникает вопрос, почему прорабатываемые на уровне правительства инициативы до сих пор не результативны?

С одной стороны ответ очевиден: потому, что деятельность по поддержке малого и среднего строительного бизнеса разобщена – нет единого интегратора этой деятельности. С другой стороны малый и средний бизнес не может ждать, пока административные барьеры снимутся сами собой: пока находится поддержка, оформляются необходимые документы – упускается время и потенциальные возможности выхода на рынок [13, 15].

На наш взгляд, необходим единый организационно-экономический механизм, обеспечивающий все формы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Речь идет об объединении тех возможностей, которые есть на сегодняшний день: существует Банк поддержки малого и среднего предпринимательства («МСП Банк» [185]), который входит в группу ВЭБа [187], дающего кредиты для финансирования проектов малого и среднего бизнеса региональным банкам. Агентство кредитных гарантий, которое теперь переименовано в корпорацию МСП [208], имеет возможности для предоставления гарантий по кредитам субъектам малого и среднего бизнеса и региональным гарантийным фондам. Это облегчает кредитную поддержку малого предпринимательства, позволяет снижать ставку кредита для заемщика, что становится возможным благодаря достаточной капитализации на сегодняшний день «Корпорации МСП» и «МСП Банка».

Кроме этого, та структура, которая могла бы взять на себя полномочия такого организационно-экономического механизма, могла бы взять на себя полномочия контроля плановых закупок для монополий, государственных

корпораций, компаний и компаний с государственным участием в целях соблюдения квот для малого и среднего предпринимательства; формирования критериев допуска малого и среднего бизнеса к программам по импортозамещению и других форм поддержки государства.

Со временем некоторые функции, которые сегодня выполняет Минэкономразвития: финансирования программ государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, различных грантов и микрозаймов, инфраструктуры инновационной деятельности (технопарков, бизнес-инкубаторов, особых экономических зон и т. п.) можно было бы делегировать на региональный уровень (таблица 1.14).

Таблица 1.14 – Деятельность бизнес-инкубаторов, созданных в рамках мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства, реализуемых Министерством экономического развития Российской Федерации¹⁾ [212]

	Количество бизнес-инкубаторов, единиц	Общая площадь бизнес-инкубаторов, м ²	Количество субъектов малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубатора, единиц	Общее количество работников субъектов малого предпринимательства – резидентов бизнес-инкубатора, человек
2013 ²⁾	133	280922,1	2140	10624
2014 ³⁾	139	303983,1	2319	10178

¹⁾ Информация предоставлена Министерством экономического развития Российской Федерации.

Значения показателей сформированы Минэкономразвития России на основе отчетов уполномоченных органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации о реализации мероприятий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках постановления Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2009 г. № 178.

²⁾ Данные приведены на 01.01.2014.

³⁾ Данные приведены на 01.01.2015.

Результатом было бы снижение издержек институтов, осуществляющих поддержку малого и среднего бизнеса, упрощение ему доступа к их услугам, создание обстановки, способствующей его интенсивному развитию. Для этого необходимо внесение изменений в существующее законодательство, и внедрение организационно-экономического механизма поддержки малого и среднего предпринимательства на практике¹².

¹² По материалам исследования, проведенного в данном параграфе, опубликована статья: Петухова, Ж. Г. Нестабильность бюджетного финансирования федеральной и региональных программ поддержки малого предпринимательства в строительстве / Ж. Г. Петухова // Вестник гражданских инженеров. – № 6 (53) декабрь. – 2015. – С. 272 – 276. (0,3 п. л.). [Электронный ресурс] URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=25414554>.

1.3. Незрелость механизмов финансово-кредитной поддержки и страхования рисков малых предприятий; отсутствие механизмов самофинансирования в строительстве

Важность и необходимость финансово-кредитной поддержки малого и среднего бизнеса признана почти во всем мире [133].

В США, например, была создана Администрация малого бизнеса (АМБ) специально для оказания финансово-кредитной поддержки малого бизнеса. Ее ежегодный бюджет превышал сумму в 350 млн. долл. в конце прошлого века. Основным объемом этих средств (около 90%) идет на предоставление гарантированных займов средним размером, превышающим 170 тыс. долл., на длительное время (8 и более лет). АМБ гарантирует такие займы, а предоставляют их негосударственные финансово-кредитные институты в соответствии с различными программами. Ветераны различных войн и люди, имеющие инвалидность, могут получать прямые ссуды.

АМБ является федеральным ведомством, выполняет кроме кредитно-финансовой функции еще информационно-консультативную. Она выражается в помощи предпринимателям необходимой литературой, информацией, связанной с технологиями ведения бизнеса, внешнеэкономической деятельностью, нормативно-правовой базой, льготными займами, практическими вопросами и т. п.

В АМБ служат около 4000 сотрудников.

В Германии существует банк, специализирующийся на предоставлении кредитов представителям малого предпринимательства, общим объемом 100 тыс. евро, сроком на 20 лет на льготных условиях: во-первых, первые десять лет кредит можно не погашать, а, во-вторых, проценты не начисляются в течение первых двух лет.

Во Франции созданы «зоны экономического оживления» чтобы небольшой бизнес можно было поддерживать и стимулировать децентрализо-

вано. Управляющие структуры в регионах координируют деятельность таких зон путем оценки экономических показателей предпринимателей, поиска возможностей доступного и недорогого кредитования.

В Японии с целью оказания финансовой помощи малому и среднему бизнесу созданы три крупные структуры: Национальная финансовая корпорация, оказывающая материальную поддержку малым предприятиям; Корпорация финансирования малого бизнеса, в задачи которой входят предоставление займов, сопровождение проектов по внедрению новой техники и технологий, модернизации и т. п.; городской банк «Секо Тюкин Банк», оказывающий поддержку различных объединений малого и среднего предпринимательства. В совокупности размер средств на финансово-кредитную поддержку малым предприятиям составляет 20 млрд. йен.

Для этих же целей в Южной Корее функционирует ряд организаций, в основном правительственных. Например, в функции Бюро малого бизнеса, созданного при Министерстве торговли и промышленности, входит помощь в процессе создания малых организаций, выдача субсидий, которые не придется впоследствии возвращать, регулирование отношений малых организаций с банками – предоставление гарантий, обучение кадров, поддержка местной администрации и т. п.

К специализированным организациям можно отнести Индустриальный банк Кореи, Корейскую Федерацию малого бизнеса, Корейский фонд по гарантиям кредитования и другие. Они предоставляют финансовую помощь малым и средним предприятиям, вносят вклад в развитие их производства и технологий.

Несмотря на то, что поддержка малого и среднего бизнеса осуществляется во многих странах, формы ее варьируются, объединяет ее формы то, что в ней, как правило, должны участвовать государственные органы.

Формы их поддержки могут предусматривать льготное налогообложение, либо прямое субсидирование. Также могут выдаваться гарантии банкам

от государственных органов в части займов, предоставляемых малому и среднему бизнесу.

В Соединенных Штатах Америки распространены три вида займов для малого бизнеса [129]:

- так называемый «заем последней надежды», который в России получил обиходное название «до зарплаты». Получить его можно при отсутствии возможности получить заем из других источников кроме вышеупомянутого АМБ;
- долевого займа, к выдаче которого АМБ привлекает другие финансовые институты;
- гарантированная ссуда, в название которой заложена гарантия АМБ того, что она будет возвращена кредитному учреждению, ее выдававшему.

Это является своеобразным стимулом для частных банков, кредитных организаций и страховых компаний в оказании помощи малому и среднему бизнесу.

В Германии действует другое правило: правительство строго определяет сферы деятельности малого и среднего бизнеса, для которых возможно льготное кредитование тремя основными банками «Кредитный банк восстановления» (*Kreditanstalt für Wiederaufbau*), находящимся во Франкфурте, «Дойче аусглайхсбанк» (*Deutsche Ausgleichsbank*), расположенном в Бонне и «Берлинер банк» (*Berliner Bank*).

Необходимые средства передаются частным банкам, которые кредитуют малый бизнес, который развивает малоосвоенные районы страны, осуществляет мероприятия по охране окружающей среды или занимается бизнесом в сферах, требующих больших единовременных капитальных вложений, но с не скорой отдачей, таких как новое гражданское строительство, вычислительная техника или обучение и переподготовка персонала.

В России на сегодняшний день перед банками и страховыми компаниями также стоит задача финансовой поддержки малого и среднего бизнеса. Однако в этой сфере существует ряд проблем.

Для банковской системы работа с крупным бизнесом представлялась всегда более безопасной, в силу наличия больших активов, имущественного обеспечения займов, гарантий и т. п. В то время как малый бизнес являлся, по существу, «терра инкогнита»¹³ – не изученным явлением для банковского сектора, не имеющим залогового обеспечения, требующим больших единовременных затрат с неопределенным сроком окупаемости и т. п.

Это вызывало обоснованное желание разделить риски со страховыми компаниями, которые тоже не спешили страхование малого бизнеса сделать приоритетом своего развития. На сегодняшний день взгляды банковской и страховых систем меняются, однако и проблемы остаются.

Сегодня средний класс составляет крепкую основу любой развитой экономики. По статистике от 50 до 90% прибыли страховым компаниям на Западе приносит работа над программами, ориентированными на страхование малого и среднего предпринимательства. А в России только около 20% компаний данной группы прибегают к услугам страховщиков. Это влечет за собой рост убытков при реализации различных рисков: финансовых, предпринимательских, форс-мажорных и т. п. Это влияет и на финансовую устойчивость компаний малого и среднего бизнеса, и на возможности их дальнейшего развития.

К препятствиям на пути развития цивилизованных отношений в страховании малого и среднего бизнеса можно отнести следующие.

Во-первых, главным препятствием на сегодняшний день является отсутствие страховой культуры у предпринимателей. В западных странах давно

¹³ Терра инкогнита (Terra incognita) – после открытия Колумбом Америки картографическая наука получила бурное развитие, и неизвестные земли стали называть «терра инкогнита» – «неизвестная земля». Сегодня это выражение употребляется и в переносном смысле: неизвестные вещи, неразвитая область знания и т. п.

произошло осознание, что страхование можно выгодно использовать в целях бизнеса, а российские предприниматели до сих пор отстают в этом процессе.

Это выражается и в желании сэкономить средства, и в недооценке преимуществ страхования, являющегося в финансовом смысле эффективным способом возмещения убытков.

Во-вторых, негативный опыт страхования также приносит свои плоды. Можно столкнуться с ненадежной страховой компанией или с компанией, которая осуществляет жесткий отбор клиентов, исключая клиентов с низкой платежеспособностью и высокими рисками [29].

Возвращаясь к проблеме кредитования малого и среднего бизнеса, необходимо отметить, что около 90% их представителей сегодня функционируют за счет заемных ресурсов. Проблемной областью является требование банка, страховой или лизинговой компании предоставление залога в качестве обязательного условия заключения договора.

В чем же заключаются проблемы кредитования малого и среднего бизнеса с позиций банков и страховщиков, если потребность в их кредитовании растет, по мнению различных экспертов, от 30 до 50% в год?

Они очевидны. Нехватка оборотных средств является первоочередной проблемой малого и среднего бизнеса. Для получения кредита часто просто нет возможности предоставить залог в виде имущества. При этом молодая фирма, выходящая на рынок, может не иметь необходимых связей, достаточного опыта и уровня безопасности.

В результате доступ к кредитным ресурсам оказывается затруднен, возрастают вероятность влияния негативных факторов, риски неплатежеспособности и потери финансовой устойчивости. Например, по исследованиям рейтингового агентства «Эксперт РА»¹⁴ необходимость во внешней финан-

¹⁴ **Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»)** — российское и международное рейтинговое агентство, входит в состав международной группы RAEX. Занимается присвоением рейтингов, а также исследовательско-коммуникационной деятельностью. Аккредитовано при ЦБ и Минфине РФ.

совой поддержке у предпринимателей малого и среднего бизнеса не удовлетворена на 80 – 85%.

При реализации проекта, для которого необходимо кредитование, у банка и предпринимателя возникают совместные риски, для банка – невозврата кредита, для предпринимателя – недополучения суммы прибыли, необходимой для возврата кредита.

В основе этих рисков лежат одни и те же причины двух видов:

- субъективных, из названия которых, понятно, что речь идет о людях принимающих решения, их компетенции и квалификации, касается ли это ошибок в маркетинге, либо в бизнес-планировании, либо еще в чем-то другом, что негативно повлияло на ход реализации проекта [10];

- объективных, что подразумевает вмешательство внешних факторов, не зависящих от тех, кто проект реализует. Это могут быть форс-мажорные обстоятельства, связанные с авариями и катастрофами, это могут быть политические риски, связанные с изменением нормативно-законодательной базы и т. п.

Однако во всем мире, в том числе и в России, существуют различные инструменты финансирования малого и среднего предпринимательства, развитие которых оказалась в той или иной степени успешной.

Микрофинансирование (англ. *microfinance*). Для начинающих предпринимателей это существенная поддержка, облегчающая доступ к финансовым ресурсам и включающая весь спектр услуг в этом направлении.

Для того чтобы микрофинансирование стало возможным экономическая теория ставит обязательными условиями территориальную близость и личный контакт участников, принципы платности, краткосрочности и возвратности, обязательное доверие и целевое использование предоставляемых средств, определяет микрофинансирование как специфические финансово-кредитные отношения, а их участников – как финансовые организации и малые формы хозяйствования.

Финансирование малого и среднего бизнеса должно быть динамичным и эффективным. В этом и заключается цель микрофинансирования. Необходимо предоставлять помощь начинающим предпринимателям, способствовать развитию их производства, стимулировать распределение товаров и услуг. К тому же это способствует накоплению у начинающих предпринимателей опыта и первоначального капитала [143, 144].

В общем случае – это классический банковский кредит. Однако он обладает необходимой гибкостью, позволяющей решать задачи, важные как для начинающего предпринимателя, так и для государства:

- способствует росту количества субъектов малого бизнеса;
- увеличивает объем налоговых поступлений;
- создает кредитные истории, позволяющие банковской системе развивать кредитование малого и среднего бизнеса.

Услуги, предоставляемые микрофинансовыми институтами, являются хорошим дополнением к тем услугам, которые предоставляют коммерческие банки, расширяют возможности государственной финансовой системы.

В тех случаях, когда для предпринимателя услуги коммерческого банка являются недоступными (как говорилось выше, например, в части обеспечения кредита), микрофинансовые институты могут оказать небольшие финансовые услуги. Для коммерческих банков обычно не выгодно оказывать такие услуги, которые характеризуются хотя и небольшой степенью риска, но и не большой выгодой.

К таким микрофинансовым институтам можно отнести специализированные институты, целью создания которых является только кредитование малого бизнеса и финансирование их осуществляется из внешних источников.

Также это могут быть кредитные союзы, объединяющие членов на основе долевого участия.

Финансовые услуги оказываются своим членам, общий фонд финансовых средств складывается из их сбережений, внешнее финансирование, как правило, отсутствует.

Если в деятельности членов подобного объединения присутствует определенная специфика, например, сельское хозяйство, соответственно, в качестве микрофинансового института будет выступать сельскохозяйственный кооператив.

Плюс существуют различные фонды и ассоциации поддержки предпринимательства. Такие фонды на муниципальном или государственном уровне, не имея банковской лицензии, могут заниматься кредитованием малого бизнеса.

История развития микрофинансирования началась с микрокредитования. Профессору Мухаммеду Юнусу из Бангладеш пришла идея кредитовать своих бедных соотечественников совершенно незначительными суммами, которые для них становились существенной поддержкой. Для этого он в 1976 г. создал банк «Граммин» (англ. «Grameen Bank»), в задачи которого и входило микрокредитование бедного населения.

В дальнейшем с развитием микрофинансирования для малообеспеченных слоев населения стали предоставляться услуги микрострахования, микровкладов и т. п.

В развивающихся странах и странах третьего мира к 2005 г. функционировало уже, по данным Международного банка, более 7 тыс. микрофинансовых организаций (англ. Microfinance Institutions, MFI), их услугами воспользовались 16 млн. чел.

Различные организационно-правовые формы микрофинансовых организаций получили свое развитие и в России.

Самой распространенной из них является такая форма микрофинансирования, как кредитный кооператив, закрепленная Законом «О кредитной кооперации» [217].

Также существуют микрофинансовые организации, предоставляющие услуги как по кредитованию граждан в личных или предпринимательских целях, так и выгодному вложению денежных средств, процент по которым выше, чем в банке, но и риски существенно выше. В последнем случае речь идет уже не о бедных людях или начинающих предпринимателях, а о гражданах, у которых имеются свободные денежные средства, и вложение их части в микрофинансовую организацию является для них, своего рода, диверсификацией вложений.

Аналогами кредитного кооператива выступают кредитный союз или кооперативный банк [11, 67].

В соответствии с законом, *кредитный кооператив* является некоммерческой организацией. Его деятельность направлена не на извлечение прибыли, а на помощь своим членам в получении необходимой суммы кредита (зачемных средств). Он предоставляет судно-сберегательные услуги своим членам [198].

Закон разделяет кредитные кооперативы на два вида, в зависимости от его членов. В первом случае – кредитного потребительского кооператива граждан – кооператив объединяет только физические лица, во втором – кредитного кооператива второго уровня – только кредитные кооперативы.

Обращаясь к истории, можно увидеть, что кредитные союзы функционировали в России до революции и после – до 30-х гг. В дальнейшем аналогами, хоть и в несколько усеченном виде, стали кассы взаимной помощи, создаваемые в этих целях в советских организациях.

В начале своего возникновения в Российской Империи во второй половине XIX в. это были общества взаимного кредита или судно-сберегательные товарищества [205]. Затем в 1895 г. было принято Положение об учреждениях мелкого кредита, и кредитные кооперативы стали кредитными товариществами [75, 81 – 84].

Позже в 1917 г. было принято положение «О кооперативных товариществах и союзах» Временным правительством. После революции 1917 г. кредитные кооперативы и общества взаимного кредита прекратили свое существование, а в 1920 г. произошло объединение потребительских обществ с судно-сберегательными и кредитными товариществами.

Однако в 1922 г. кредитные кооперативы были возрождены декретом ВЦИК от 24 января 1922 г. «О кредитной кооперации». Новой экономической политике нужна была новая кредитная система.

Петроградское Общество Взаимного Кредита стало первым таким кредитным учреждением и начало свою деятельность 1 июня 1922 г. Позже оно было переименовано в Первое Общество Взаимного Кредита в г. Ленинграде.

Для обеспечения единообразия принципов деятельности подобных обществ был разработан Советом Труда и Оборона типовой устав общества взаимного кредита. Если устав общества принципиально не отличался от типового, то такому обществу было разрешено функционировать.

К положительным сторонам процесса развития таких обществ можно назвать их широкое распространение на города уездного и окружного значения, что позволяло создавать их даже в крупных селах.

Однако в начале 1930-х гг. началась финансовая реформа СССР, и кредитные кооперативы были окончательно ликвидированы.

Второе рождение кредитные кооперативы получили в начале 1990-х гг., а их бурное развитие пришлось на 2000-е гг. после принятия соответствующего закона.

В других странах тоже существует практика кредитных союзов и кооперативов.

В США, например, кредитные союзы до 1050-х гг. прошлого века были совсем небольшими. Максимальный объем активов достигал 100 тыс. долл., количество членов – 500 человек максимум, плюс бухгалтер и директор.

Набор финансовых услуг также был скромным, он ограничивался приемом средств членов и выдачей займов, для которых не требовалось обеспечения.

А во второй половине XX-го в. кредитные союзы начали бурное количественное и качественное развитие.

Количественные показатели – это количество потребительских кооперативов граждан – 7969, членов кооперативов – более 700 тыс., объем принятых сбережений – 700 млрд. долл. и выданных займов – 600 млрд. долл.

Качественные – простота и быстрота получения денег (не требуется ни залоговое обеспечение, ни обоснование окупаемости, деньги выдаются в тот же день в кассе), прозрачность деятельности союза, контроль над движением средств. Это существенно отличается от услуг банка и дает пайщику определенные преимущества.

При этом займы возвращаются, как правило, в полном объеме и своевременно. Невозврат составляет не более 3% от общего объема.

Есть и другие услуги, которые оказывают кредитные союзы в США:

- безакцептное списание средств¹⁵ со счетов пайщиков для того, чтобы можно было оплатить какие-нибудь услуги или товары;
- предоставление агентских услуг по договорам страхования;
- эмитирование кредитных и платежных карточек мировых («VISA», «American Express»);
- выступление гарантом по обязательствам пайщика;
- предоставление услуг по планированию (финансовому или налоговому).

Все это говорит о том, что в США добились неплохих успехов в работе кредитных союзов.

¹⁵ Чёткого определения термина беспорное списание или безакцептное списание в российском законодательстве нет. ГК РФ содержит формулировку, которая носит более широкий характер – списание средств без распоряжения владельца счета.

Коротко можно привести основные показатели деятельности и канадских потребительских кооперативов, которые за 100 лет успешного функционирования, сформировали мощное кооперативное движение «Дежарден».

Наибольших успехов в развитии кредитных потребительских кооперативах граждан добилась Канада, в которой более 110 лет успешно функционирует кооперативное движение «[Дежарден](#)»¹⁶ (табл. 1.15).

Таблица 1.15 – Показатели кооперативного движения «Дежарден»

№	Показатель	Значение
1	Активы, млрд. долл.	144,1
2	Количество пайщиков во всей Канаде, млн. в т. ч. юридических лиц, тыс.	6 400
3	Количество выборных чиновников по всему миру, чел.	6925
4	Количество специализированных рабочих по всему миру, чел.	42000
5	Количество «точек» в Квебеке и Онтарио, шт. в т. ч. филиалов, шт. обслуживающих центров, шт.	1427 536 891
6	Количество обслуживающих «точек» в Манитобе и Нью-Брансуике, шт. в т. ч. филиалов, шт. обслуживающих центров, шт.	114 39 75
7	Количество бизнес-центров в Квебеке, шт.	49
8	Количество бизнес-центров в Онтарио, шт.	3
9	Количество кредитных кооперативов «Дежарден» в Онтарио, шт.	28
10	Количество филиалов во Флориде (США), шт.	3
11	Количество филиалов Центральной кассы Дежарден в США, шт.	1
12	Количество банкоматов по всему миру, шт.	2769

¹⁶ Журналист Альфонс Дежарден (Alphonse Desjardins) 6 декабря 1900 г. в возрасте 46 лет в своем доме в городе Леви основал первую «народную кассу» – небольшую кредитно-сберегательную компанию с нефиксированным капиталом и ограниченной ответственностью. За 110 лет компания развилась до международных масштабов. С 1994 г. она называется «Международное движение Дежарден» (Development international Desjardins; DID) и теперь не только помогает организации кооперативного движения за рубежом, но и осуществляет инвестиционную деятельность.

Общество взаимного кредита – еще один раритет российской финансовой поддержки малого предпринимательства, опыт которого мог бы пригодиться и в современной действительности [194].

Этот вид кредитной организации был распространен в России в XIX – XX вв. В его основу был заложен принцип взаимности, подразумевавший, что члены организации связаны так называемой круговой порукой. В отличие от просто потребительского кооператива данная организация выдавала кредит только в соответствии с кредитоспособностью клиента, что соответствует практике современных банков. Различие – в дешевизне кредита. Выдавался он на 6 месяцев и на цели предпринимательства.

В организационной структуре управления присутствовали Совет, Правление и Приемный комитет. Общее собрание членов было высшим руководящим органом, в котором каждый член Общества имел голос вне зависимости от размера взноса. Была и возможность собрать уполномоченных, если количество членов Общества становилось слишком большим.

Кроме этого минимальный размер кредита мог быть определен уставом Общества, а, учитывая необходимость его обеспечения, пайщики должны были быть людьми состоятельными. К тому же они обязаны были брать на себя часть обязательств Общества (5 – 10%) и вносить их в качестве взноса, что, безусловно, дисциплинировало.

Принципы, заложенные в основу построения такого Общества, послужили тому, что даже финансовые кризисы не оказывали существенного влияния на финансовое состояние его членов.

Причем Общество кредитовало не только своих пайщиков, но и всех желающих, физических и юридических лиц. Им оказывались финансовые услуги по кредитованию, привлечению средств, ведению счетов и т. п. В случае предоставления кредита своему члену, Общество стремилось понизить ставки по кредиту (в отличие от банков), учитывались векселя т. п.

Еще один вид микрофинансовой организации в те же годы (конец XIX-го начала XX вв.) – это *судно-сберегательное товарищество*. Оно соединило в себе все качества современного банка и Общества взаимного кредита [66].

Кредитование было направлено на финансовую поддержку крестьян, мелких торговцев и ремесленников. Капитал вносился пайщиками, и являлся основой деятельности товарищества.

Организационная структура была представлена общим собранием судно-сберегательного товарищества. Также как и в предыдущем случае, оно могло быть представлено собранием уполномоченных. Назначалось правление, которое вело все дела товарищества.

Собрание утверждало все отчетные формы: сметы, годовые отчеты, определяло нормы процентов по вкладам, займам, ссудам, и другие нормы финансовых операций товарищества. А Правление составляло правила деятельности и осуществляло их реализацию на практике.

Выбор членов правления осуществлялся закрытым голосованием.

Существовал Наблюдательный совет, в обязанности которого входило соблюдение правил товарищества, устава, надзор за сохранностью имущества и капитала. Его члены выбирались также закрытым голосованием.

В функции совета входила проверка наличности, бухгалтерских документов и составление годового отчета для представления его собранию.

Ссуды, как и в предыдущем случае, товарищество выдавало только своим членам, что и было основной деятельностью товарищества. Причем она была организована практически как в банке: поручительство, залог и, небольшое отличие, личное доверие. Высшая планка выдаваемого кредита назначалась товариществом, правление выясняло, насколько полезное дело кредитуются, и только под полезное выдавало заем.

А вот привлечение вкладов осуществлялось у всех юридических и физических лиц. Причем общее собрание устанавливало и здесь правила привлечения: размер, процент и сроки выплаты.

Говоря о не достаточной неразвитости микрофинансирования в России на сегодняшний день можно сказать следующее.

В России не существует пока специализированных банков и агентств, которые могли бы оказывать микрофинансовые услуги населению. Для этого нужна не только государственная поддержка, но и юридическое обеспечение.

Из юридического обеспечения, на сегодняшний день, существует только Федеральный закон № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» принятый Государственной Думой 2 июля 2010 г. В нем прописаны порядок деятельности микрофинансовых организаций, размер займов и выдаваемых кредитов населению.

Два основных направления деятельности являются основными для таких организаций:

- выдача необеспеченных займов частным лицам, субъектам малого и среднего бизнеса (до 1 млн. руб.), процент по которым может быть очень большим (1 – 2% в день);
- привлечение свободных средств физических лиц (не менее 1,5 млн. руб.), что доступно только для не бедных россиян, которые могут себе позволить игнорировать риски в размере потенциального и никем застрахованного убытка в размере 1,5 млн. руб.

Основная проблема, на наш взгляд, заключается в невозможности проверить надежность микрофинансовой организации, что очень важно для малого и среднего предпринимательства.

«Кредитные истории самих МФО хранятся в бюро кредитных историй, но закон [218] не позволяет предоставлять эти сведения физ. лицам», – говорит гендиректор Национального бюро кредитных историй Александр Викулин¹⁷.

¹⁷ **Викулин Александр Юрьевич** (р. 14 июля 1961г.) – доктор юридических наук. С 2005 г. – генеральный директор Акционерного общества «Национальное бюро кредитных историй».

Таблица 1.16 – Деятельность микрофинансовых организаций и гарантийных фондов, получивших финансовую поддержку в рамках мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства, реализуемых министерством экономического развития Российской Федерации¹⁾ [212]

	2012 ²⁾	2013 ³⁾	2014 ⁴⁾
Количество действующих микрозаймов, выданных микрофинансовыми организациями, единиц	21706	24538	28293
Сумма действующих микрозаймов, выданных микрофинансовыми организациями, тыс. руб.	8572471	10513181	13035079
Количество действующих кредитов, выданных под поручительства гарантийных фондов, единиц	13616	14457	13388
Сумма действующих кредитов, выданных под поручительства гарантийных фондов, тыс. руб.	96232808	113928212	112754026

¹⁾ Информация предоставлена Министерством экономического развития Российской Федерации.

Значения показателей сформированы Минэкономразвития России на основе отчетов уполномоченных органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации о реализации мероприятий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в рамках постановления Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2009 г. № 178.

²⁾ Данные приведены на 01.01.2013.

³⁾ Данные приведены на 01.01.2014.

⁴⁾ Данные приведены на 01.01.2015.

«Получить сведения о финансовой устойчивости МФО человек может только из ее отчетности», – резюмирует Викулин [209].

И еще она специфическая проблема России – ее географическая и хозяйственная дифференциация. Большинство финансовых, в том числе и микрофинансовых, услуг сосредоточено в крупных городах, доведение этих услуг на качественном уровне до всех регионов России – задача невероятной трудоемкости, но, на наш взгляд, и невероятной важности.

В этой связи хотелось вспомнить цитату вышеупомянутого Адольфа Дежарден, основателя канадского общества потребительского кредита: **«Бедность – не от Бога, а от лени и забитости».**

На рисунке 1.5 систематизированы проблемы, возникающие в процессе государственной поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП),

в строительстве, выявленные в ходе исследования, проведенного в рамках данной главы.

На рисунке 1.6. представлено обоснование необходимости создания организационно-экономического механизма (ОЭМ), обеспечивающего все формы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП).

В результате можно представить результат исследования, содержащий элементы **научной новизны**.

Выявлены проблемы, возникающие в процессе государственной поддержки МСП (прогрессирующий дисбаланс между увеличившимся количеством субъектов МСП по формальным признакам и сокращением объемов его государственной поддержки и кредитования, низкая эффективность программ государственной поддержки, рост межведомственных согласований для устранения возможного «двойного» финансирования, сдвигение сроков получения средств на конец финансового года, появление трудностей в освоении средств субъектами МСП); предложены **направления активизации развития МСП**, позволяющие снизить издержки институтов, осуществляющих поддержку МСП, упростить ему доступ к их услугам¹⁸.

¹⁸ По материалам исследования, проведенного в данном параграфе, опубликована статья: Петухова, Ж. Г. Развитие форм микрофинансирования как необходимый элемент поддержки малого и среднего предпринимательства / Ж. Г. Петухова // Вестник гражданских инженеров. – № 3 (56) июнь. – 2016. – С. 298 – 304. (0,4 п. л.). [Электронный ресурс] URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26467998>.

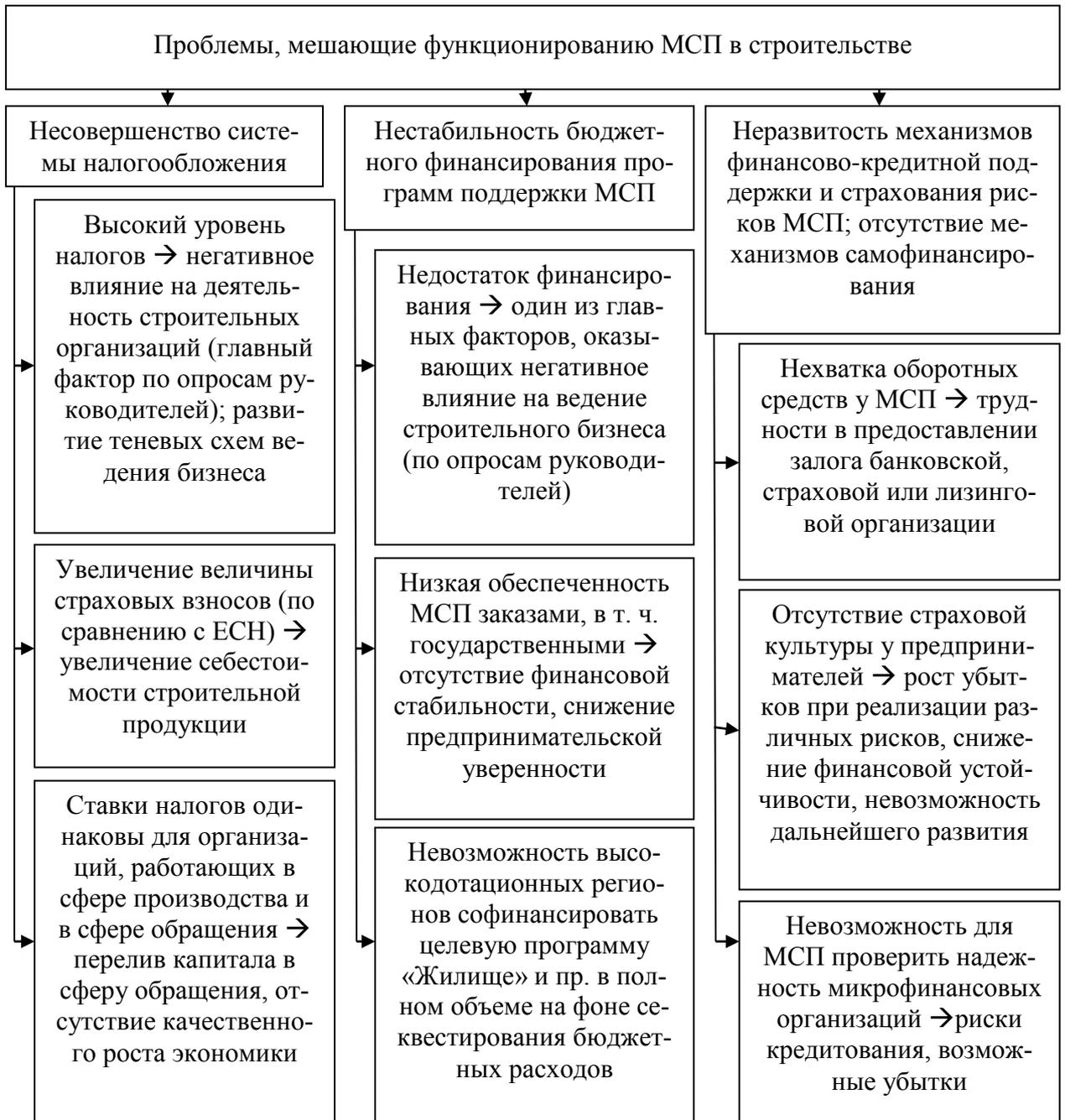


Рис. 1.5 – Проблемы функционирования МСП в строительстве

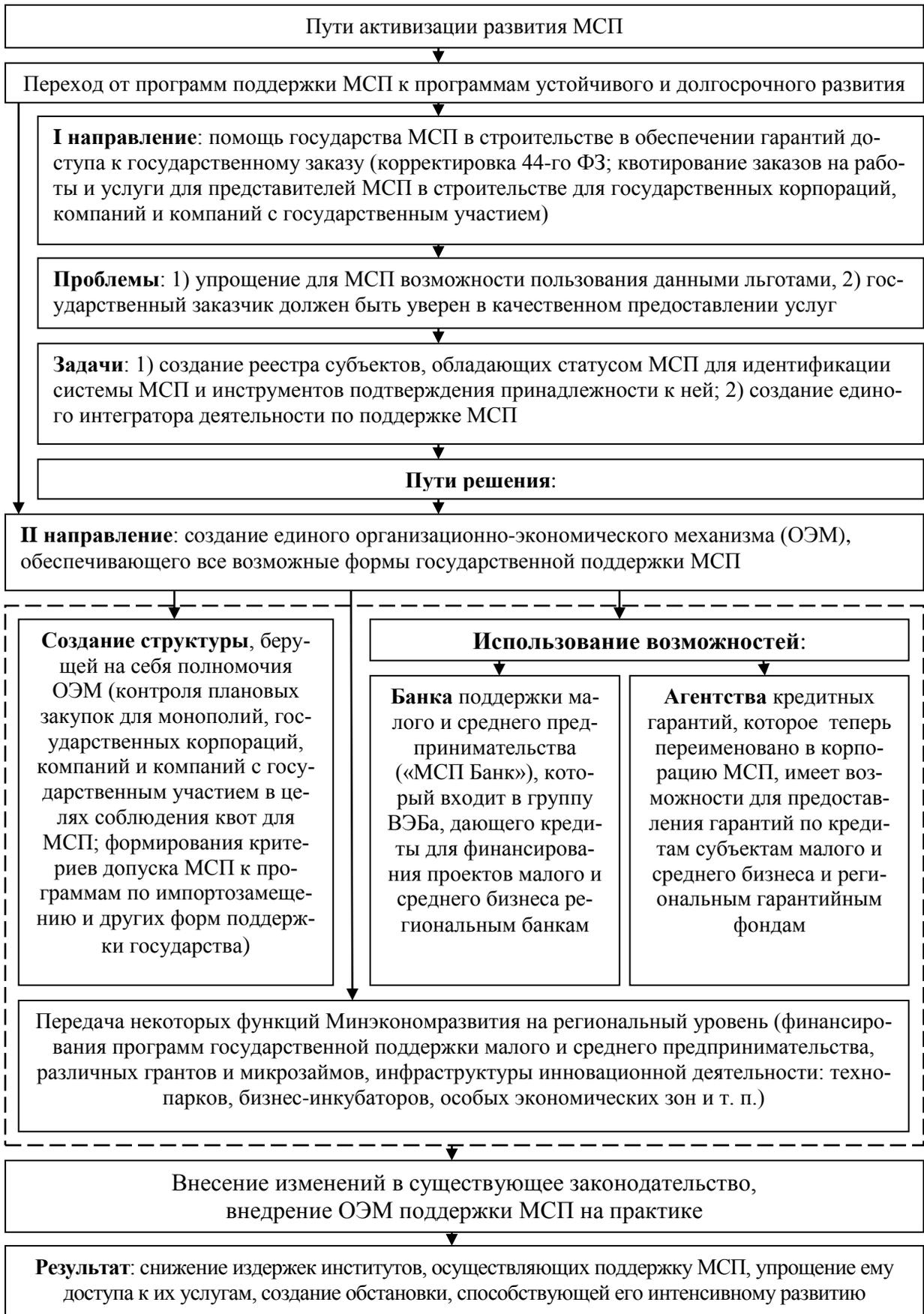


Рис. 1.6 – Направления активизации развития МСП.

ГЛАВА 2

Концепция обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства на основе повышения качества и эффективности мер государственной поддержки

Экономика (...) – не просто наука об использовании ограниченных ресурсов, но наука о рациональном использовании ограниченных ресурсов.
Герберт Саймон, американский экономист

2.1. Реализация принципов открытости и прозрачности при формировании государственной политики поддержки предпринимательства на федеральном уровне

Реализация **принципа открытости** при формировании государственной политики поддержки предпринимательства должна осуществляться обеспечением следующих необходимых условий:

- наличием полной и гласной информации о содержании конкретных мер государственной поддержки,
- установлением открытых процедур распределения средств,
- публичной отчетностью об использовании выделенных на поддержку предпринимательства средств и деятельности соответствующих государственных институтов.

Еще 11 лет назад в Послании 2005 г. Президент РФ В. Путин сказал: «Мы, прежде всего, должны обеспечить право граждан на объективную информацию. <...> В этой связи определенные надежды возлагаю на обсуждающийся сейчас законопроект об информационной открытости государственных органов» [210]. Соответствующий закон в 2009 г. был принят, вслед за ним – соответствующее количество нормативных актов.

Сегодня открытость информации о деятельности государственных органов означает возможность получения любой информации об их деятельности за исключением сведений с ограниченным доступом, отнесенным к государственной тайне и конфиденциальной информации. Однако принцип информационной открытости важен не только с правовой точки зрения, но и с институциональной.

Наиболее наглядно роль принципа информационной открытости показана в трудах ученых – представителей *теории новой институциональной экономики*¹⁹, в частности нобелевского лауреата Дугласа Норта [100]²⁰.

При рассмотрении факторов, влияющих на накопление богатства, выделяются издержки, связанные с созданием и соблюдением правил игры, по которым функционирует общество. Эти, так называемые, транзакционные издержки, по различным оценкам могут составлять до половины ВВП различных стран [37, 158].

Поэтому общество, которое стремится к минимизации транзакционных издержек, в рамках новой институциональной теории, считается более прогрессивным [2].

Если рассматривать факторы, влияющие на величину транзакционных издержек, то среди них можно выделить:

- отсутствие информационной открытости,
- высокая стоимость экономической информации,

¹⁹ Также носит название – новая институциональная теория («неоинституционализм»). Начало развитию этой современной экономической теории, относящейся к неоклассическому направлению, было заложено в книге Рональда Коуза «Природа фирмы», опубликованной в 1937 г. но интерес к этому научному направлению проявился лишь к концу 1970-х гг. в США, а затем в Европе. Сам термин был введен в научный оборот Оливером Уильямсоном.

²⁰ Дуглас Сесил Норт (англ. *Douglass Cecil North*; 5 ноября 1920, Кембридж, Массачусетс — 23 ноября 2015) — американский экономист.

Лауреат Нобелевской премии по экономике 1993 года, совместно с Робертом Фогелем «за возрождение исследований в области экономической истории, благодаря приложению к ним экономической теории и количественных методов, позволяющих объяснять экономические и институциональные изменения».

- предоставление экономической информации на неравных условиях – «не для всех» и пр.

Экономическую информацию можно представить как «товар» – «обычный» и «общественный».

Информация как «обычный товар» может выступать объектом купли-продажи на постоянной основе, а информация как «общественный товар» должна быть доступна гражданам бесплатно. Органы государственной власти обязаны предоставлять ее населению, если не бесплатно, то по минимальной цене, включающей административные издержки [46 – 49, 120].

Зависимость между степенью информационной открытостью, снижением транзакционных издержек и экономическим ростом [1] отображена на рисунке 2.1.

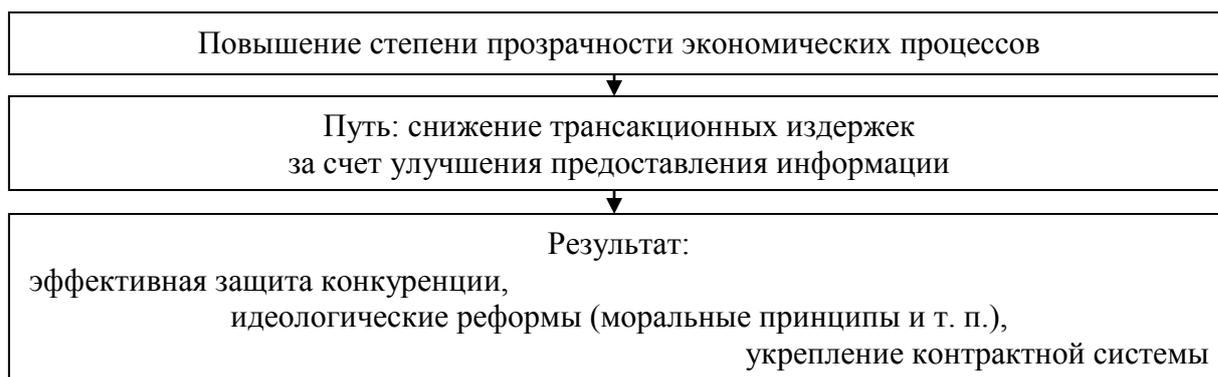


Рисунок 2.1 – Повышение степени прозрачности предоставления информации как одно из условий экономического роста

Одним из негативных последствий отсутствия информационной открытости является коррупция.

Компания *Transparency International*²¹ ежегодно составляет рейтинг «Индекс восприятия коррупции». В 2016 г. у России в этом рейтинге новое место – 119-е (на 17 п. вверх за последние 4 года) [211]. Несмотря на то, что компания лоббирует американские интересы, и рейтинг основан на эксперт-

²¹ Компания позиционирует себя как «неправительственная международная организация», однако месторасположение одного из ее офисов – Вашингтон (США), а финансовая поддержка осуществляется Национальным Фондом Демократии – фондом, который лоббирует интересы США во всем мире, созданный Конгрессом США в 1983 г. <http://ruxpert.ru>.

ном опросе, 119-е место оставляет желать лучшего, несмотря на улучшения, отмеченные за последние годы. Компанию России составили Сьерра-Леоне, Гайана и Азербайджан. В лидерах – традиционно Дания, Финляндия и Швеция, в аутсайдерах – КНДР и Сомали.

По данным исследований, проведенных в разных странах, последствия развития коррупции в стране имеют серьезные последствия:

- торможение экономического роста,
- снижение инвестиционной привлекательности,
- нерациональное распределение инвестиций,
- смещение активности эффективных производителей из зоны производства в зону поиска «ренды»,
- снижение сумм, поступающих в бюджет,
- ухудшение условий функционирования малого и среднего бизнеса,
- сбои в работе системы социального обеспечения,
- завышение цены при снижении качества реализации проектов развития инфраструктуры.

К причинам возникновения коррупции можно отнести:

- превышение спроса над предложением,
- большую долю государственного регулирования финансов в ВВП,
- приватизацию, проводимую в условиях отсутствия прозрачности информации,
- отношения с чиновниками, носящие неформальный характер, в целях защиты бизнеса от конкурентов,
- недостаточный контроль реализации проектов с участием государства,
- терпимость общества в отношении нарушения моральных норм и т.п.

В рамках теории новой институциональной экономики факторами [62 – 64, 145], непосредственно влияющими на коррупцию и ее развитие, являются

институты или *правила игры*, существующие в стране. Они могут быть формальными и не формальными.

Формальные институты (правила) – это регуляторы активности в государственном секторе, как для индивидов, так и для организаций частного и государственного сектора – законодательная и нормативно-правовая база, содержащая соответствующие институциональные характеристики.

Среди них главными принципами, обеспечивающими стабильное развитие, являются:

- открытость,
- подотчетность,
- равенство возможностей.

На первый взгляд, весомость этих принципов кажется ниже, чем вес мероприятий бюджетной или денежной политики в определении влияния на экономические показатели. Однако их существование имеет значимый и долговременный характер.

Неформальные институты (правила) – это личные стандарты, правила поведения, традиции и т. п.

Устойчивый экономический рост не возможен без создания стабильной социальной системы, поэтому примером неформального института, в данном случае, выступает мораль²².

Правила морали, как неформального института, определяют, то, что может служить опасностью, где может понадобиться защита, предписывают ограничить стремления и действия, несущие угрозу нормальному функционированию общества.

В стране с развитой моралью в экономических отношениях следование ее принципам приносит положительные плоды: выполнение договорных обя-

²² Морáль (лат. *moralitas*, термин введён Цицероном от лат. *mores* — общепринятые традиции, негласные правила) — принятые в обществе представления о хорошем и плохом, правильном и неправильном, добре и зле, а также совокупность норм поведения, вытекающих из этих представлений. Иногда термин употребляется по отношению не ко всему обществу, а к его части, например: христианская мораль, буржуазная мораль и т. д.

зательств между партнерами, создание и сохранение деловой репутации, рост доверия потребителей и т. п. В обществе, в котором мораль разрушена, можно этот недостаток восполнить увеличением тщательно проработанных формальных правил, которые заставят контрагентов следовать требованиям закона.

Если существует информационная открытость, то существует возможность развития формальных институциональных правил, основанных на принципах открытости, подотчетности и равных возможностях [149]. При этом расширяются возможности для развития неформальных институциональных правил (морали), которые могут служить основой для долгосрочного роста [91 – 93].

И, наоборот, при отсутствии информационной открытости институциональная среда начинает влиять на развитие неформальных правил отрицательно:

- теряется предпринимательская уверенность в достижении своих целей путем соблюдения формальных правил – законов и подзаконных актов, и правил морали,
- возникают сомнения, что государство окажет своевременную поддержку и защитит интересы бизнеса [151].

Кроме этого, ограничения информационной открытости снижают инвестиционную привлекательность для внешних инвесторов, создают барьеры для выхода на внешний рынок и т. п. [141, 195].

Понимание причин возникновения проблемы – это первый шаг к ее решению. Недостаточная информационная открытость может быть вызвана разными причинами, как неразвитостью формальных правил (законодательной базы, например), так и особенностями развития неформальных (культура, традиции и т. п.). Так, закон может разрешать доступ к экономической информации, но нечеткость формулировок его норм может свести вероятность этого доступа к минимуму. При этом, скорость изменения формальных

и неформальных институциональных правил разная: формальные могут меняться достаточно быстро, неформальные – в течение длительного времени.

Однако существуют примеры стран (Сингапур и др.), в которых институциональные изменения, связанные с расширением информационной открытости, произошли в сжатые сроки. Залогом успеха, в таком случае, является наличие гражданской инициативы, как со стороны неправительственных организаций, так и со стороны политиков. С одной стороны, представители малого и среднего бизнеса могут не обладать достаточной организованностью для защиты своих прав, с другой – отсутствие информации у конкурентов о эффективно функционирующем бизнесе также является мотивом о торможении данного процесса.

Исходя из разделения институциональных правил на формальные и неформальные, мероприятия по внедрению принципа информационной открытости также можно разделить на два вида [87, 89].

Мероприятия, связанные с изменением формальных правил по предоставлению информации населению, можно представить как:

- поправки в ФЗ о государственных закупках (ФЗ №44 давно вызывает много нареканий в профессиональном сообществе, и по праву приобрел в неформальном общении имя «проклятия строительной отрасли», ввиду требования минимальной цены для победы в конкурсных торгах и, как следствие, уменьшения возможности обеспечения качества и безопасности строительства);

- поправки в законы о лицензировании [196];
- наличие доступной информации о:
 - ✓ новых собственниках приватизированного имущества;
 - ✓ поездках за границу государственных служащих, их собственности и собственности их родственников и т. п.;
 - ✓ налогах ими уплаченных;
 - ✓ участия в собственности естественных монополий и т. п.

Мероприятия, связанные с изменением неформальных правил по предоставлению информации, можно представить как «борьбу за общественное мнение»:

- участие СМИ в работе по внедрению принципа информационной открытости [199];
- вовлечение бизнесменов в разработку кодекса госслужащих – своего рода, борьбу за повышение информационной открытости;
- вовлечение молодежи в борьбу против коррупции.

Также хотелось бы отметить, что кроме влияния на экономические количественные переменные (увеличение ВВП, рост бюджетных доходов, снижение безработицы и т. п.), увеличение информационной открытости оказывает влияние и на неэкономические переменные, которые трудно поддаются формализации:

- снижение преступности,
- усиление принципа равных возможностей.

Главное преимущество внедрения последнего в сознание населения страны заключается в понимании того, что от личного вклада каждого, в конечном итоге, зависит не только размер, но и распределение общего богатства страны [88, 186].

Однако следует заметить, что кроме принципа открытости должен быть еще обеспечен и **принцип прозрачности**²³.

Различие принципа открытости от принципа прозрачности заключается в том, что экономическая информация не только должна быть открыта и до-

²³ Прозрачность среды — свойство вещества направленно пропускать свет; характеризуется отношением величины потока излучения I , прошедшего без изменения направления через слой среды единичной толщины, к величине потока излучения I_0 , вошедшего в эту среду в виде параллельного пучка (то есть при исключении влияния поверхностей раздела). Зависит от степени отражения, поглощения и рассеяния света веществом. Высокую прозрачность имеют среды с направленным пропусканием излучения, поэтому прозрачность отличается от пропускания вообще: высокорассеивающая неоднородная среда, например, лист бумаги, образованной прозрачными волокнами целлюлозы, непрозрачен, хотя отношение прошедшего потока света к падающему потоку велико.

ступна для внешнего наблюдателя, но и «видна насквозь». Термины «открытость» и «прозрачность» в экономике и юриспруденции часто используют как синонимы, но, на наш взгляд, их можно было бы разделить, используя их в экономической интерпретации.

В этой связи, термин «прозрачность» можно интерпретировать как фундаментальный принцип администрирования (П).

Тогда «величина потока излучения, прошедшего без изменения направления через слой среды единичной толщины» может быть интерпретирована как возможность любому лицу, на которого повлияло совершенное административное действие, узнать основания, имевшиеся для совершения этого действия. Это важный элемент отношений между гражданином и государством в либеральном, демократическом обществе. Так как понятие «возможность» не всегда объясняется рациональным путем («возможность невозможного» всегда присутствует), то этот показатель можно выразить отношением числа удовлетворенных запросов в лиц, на которых повлияло совершенное административное действие, к общему числу подобных запросов (в каждом конкретном случае, это могут быть разные административные действия, специфика которых зависит от административных служб):

$$I_{\text{зап. лиц}} = K_{\text{уд. зап. лиц}} / K_{\text{общ. зап. лиц}}, \quad (2.1)$$

где $I_{\text{зап.}}$ – коэффициент величины потока информации в виде запросов лиц, на которых повлияло административное действие, прошедшее без изменения направления через административную среду;

$K_{\text{уд. зап. лиц}}$ – число удовлетворенных запросов в лиц, на которых повлияло совершенное административное действие;

$K_{\text{общ. зап. лиц}}$ – общее число подобных запросов.

Тогда «величина потока излучения, вошедшего в эту среду в виде параллельного пучка (то есть при исключении влияния поверхностей раздела)» может быть интерпретирована как возможность надзорных институтов (суды, органы расследования, парламентские комитеты и т. п.) осуществлять

внешний контроль над администрированием. Данный показатель также может быть выражен отношением числа удовлетворенных запросов в надзорные институты к общему числу подобных запросов:

$$I_{\text{зап. адм.}} = K_{\text{уд. зап. адм.}} / K_{\text{общ. зап. адм.}}, \quad (2.2)$$

где $I_{\text{зап. адм.}}$ – коэффициент величины потока информации в виде числа удовлетворенных запросов в надзорные институты, прошедшее без изменения направления через административную среду;

$K_{\text{уд. зап. адм.}}$ – число удовлетворенных запросов в виде числа удовлетворенных запросов в надзорные институты;

$K_{\text{общ. зап. адм.}}$ – общее число подобных запросов.

В итоге, показатель прозрачности, как фундаментальный принцип администрирования (П), может быть выражен отношением коэффициента величин потока излучения I , прошедшего без изменения направления через слой среды единичной толщины, к коэффициенту величины потока излучения I_0 , вошедшего в эту среду в виде параллельного пучка (то есть при исключении влияния поверхностей раздела), т. е. отношением коэффициента величины потока информации в виде запросов лиц, на которых повлияло административное действие, прошедшее без изменения направления через административную среду, к коэффициенту величины потока информации в виде числа удовлетворенных запросов в надзорные институты, прошедшее без изменения направления через административную среду:

$$П = I_{\text{зап. лиц}} / I_{\text{зап. адм.}} \quad (2.3)$$

Принципы открытости и прозрачности являются не только правовыми, но и целевыми с экономической точки зрения для обеспечения эффективности администрирования в либеральном, демократическом обществе.

Необходимыми условиями обеспечения принципов открытости и прозрачности, на наш взгляд, являются:

- 1) предоставление информации о готовящемся действии, решении – уведомление заинтересованных лиц;
- 2) раскрытие необходимой информации, данных, на основе которых было вынесено решение, совершены определенные действия;
- 3) обеспечение публикации критериев принятия решений (формальных, неформальных);
- 4) доступность для участия в процессе всех заинтересованных сторон;
- 5) обеспечение открытости процесса принятия решения;
- 6) раскрытие информации об обосновании принятого решения;
- 7) обеспечение условий для возможности проверки законности принимаемых решений и правильности действий [135].

Особенно необходима реализация принципов открытости и прозрачности при реализации государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, деятельность которого имеет немаловажное значение для любого государства [125].

Роль государства в этом процессе хорошо выражена словами Джеймса Д. Вульфенсона²⁴: «Развитие нуждается в эффективном государстве, играющем роль катализатора и помощника, стимулирующего и дополняющего деятельность частного бизнеса и отдельных лиц».

Повышение частной предпринимательской активности в экономиках развитых стран является важной составляющей государственной политики [86, 94].

В России, на сегодняшний день, потенциал малого предпринимательства, его возможности, как производственные, так и социально экономические, зачастую недооцениваются, что является глобальной стратегической ошибкой [20, 21, 95].

Сегодня стоит задача, как уже было сказано в первой главе, не только поддержки предпринимательства, но перехода его к устойчивому развитию.

²⁴ Джеймс Дэвид Вульфенсон (англ. *James David Wolfensohn*; род. 5 декабря 1933 г.) — 9-й президент Всемирного банка.

Предпринимательство, как хозяйственная система, должно стать основой экономики, и развиваться с помощью трехуровневой системы поддержки малого и среднего предпринимательства: федеральной, региональной и муниципальной [96].

Законодательство за каждым уровнем поддержки предпринимательства закрепило свои полномочия, позволяющие ему решать определенный круг проблемных вопросов. Однако структурные элементы государственной поддержки должны быть аналогичными на каждом уровне и включать механизмы ее реализации.

Во-первых, это сформированная нормативно-правовая база, в содержании которой должны быть отражены:

- особенности функционирования субъектов малого и среднего предпринимательства, их взаимоотношения, как между собой, так и с властными структурами;
- элементы специального правового режима: совершенствование системы налогообложения, административного контроля, гарантии защиты личности и собственности.

Во-вторых, необходимо функционирование специальных институтов, в задачи которых и входила бы разработка целей, задач, мер поддержки предпринимательства:

- органы государственного и муниципального управления;
- общественные объединения: союзы, ассоциации поддержки предпринимательства;
- элементы специальной инфраструктуры: бизнес-центры, инкубаторы, специализированные фонды и т. п.

В-третьих, должен быть сформирован блок специальных программ поддержки малого и среднего предпринимательства:

- социально-экономического развития;
- финансово-имущественной поддержки;

- привлечения инвесторов и т. п.

Кроме этого, в предыдущей главе нами были предложены направления активизации развития МСП, обеспечивающие все формы его государственной поддержки, что получит развитие в дальнейшей работе.

Все вышесказанное иллюстрирует необходимость многообразия форм и широкого содержания поддержки МСП и создания привлекательного предпринимательского климата в стране.

Преимуществами малого и среднего предпринимательства, как важнейшего элемента развития экономики, является высокая скорость оборачиваемости ресурсов при отсутствии необходимости привлечения крупных стартовых инвестиций. Это наиболее быстрый и экономный способ решения задач по реструктуризации экономики в сложившихся условиях необходимости импортозамещения.

Кроме этого, решаются проблемы следующего характера:

- растет число собственников, составляющих основу среднего класса, залога стабильности в обществе;
- увеличивается доля экономически активного населения, что способствует увеличению доходов;
- выявляются наиболее энергичные и эффективные предприниматели, самореализующиеся вначале в малом бизнеса, затем получающие возможности расширения деятельности и перевода своего бизнеса на новые уровни;
- решается проблема занятости образованием новых рабочих мест;
- повышается уровень образования неквалифицированных работников за счет приобретения новых компетенций на рабочем месте;
- повышается инновационная активность организаций за счет реализации различных технологических или организационных новшеств, разработка и внедрение которых вызваны необходимостью выживания в конкурентной борьбе;

- стимулируются крупные компании к освоению ранее считавшимися не достаточно эффективными сегментов рынка;
- создается конкурентная среда за счет увеличения количества производителей;
- осуществляется перелив капитала и ресурсов в наиболее эффективные отрасли и т. п.

На сегодняшний день в России созданы предпосылки для успешного развития и функционирования системы регулирования поддержки предпринимательства. Постепенно совершенствуется нормативно-правовая база, разрабатываются и внедряются меры по финансовой и инвестиционной поддержке малого и среднего бизнеса, функционируют программы по поддержке малого предпринимательства в федеральных округах и регионах, заключаются различные соглашения на межрегиональном и международном уровнях в области развития малого предпринимательства и т. п.

Появляются и активизируют свою деятельность различные ассоциации и общественные объединения по поддержке предпринимателей, создаются центры информационной поддержки и обучения кадров и пр. [27].

Однако нельзя забывать о том, что в условиях ограниченных естественных конкурентных преимуществ, для любой страны, приоритетом становится формирование конкурентных преимуществ развитых, которые становятся основой для экономики знаний, как основной формы современного прогрессивного общества [17, 18, 69, 101 – 103]²⁵.

²⁵ По материалам исследования, проведенного в данном параграфе, опубликована статья: Петухова, Ж. Г. Реализация принципов открытости и прозрачности при формировании государственной политики поддержки предпринимательства / Ж. Г. Петухова // Вестник гражданских инженеров. – № 5 (58) октябрь. – 2016. – С. 201 – 210. (0,56 п. л.). [Электронный ресурс] URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27631805>.

2.2. Роль государства, науки и предпринимательства в концепции «тройной спирали»

Эффективность экономики знаний зависит от того, насколько успешно внедряются во все сферы деятельности технические и технологические инновации, являющиеся залогом прогресса инновационного развития [118]. Говоря о том, что малый и средний бизнес более склонен к реализации рискованных нововведений, как правило, имеется в виду, что ему необходимо выживание, место на рынке, и для этого он готов прилагать возможные усилия. Но одних усилий предпринимательства недостаточно, необходима поддержка государства и в этом вопросе, чтобы при оказании, например, хотя бы протекционистской помощи, не упоминая уже о финансовой, заказчик был уверен в качестве предоставляемых услуг [24, 147, 148, 150].

Сегодня уже есть примеры представителей малого и среднего бизнеса в строительстве, занимающихся инновационными разработками, несмотря на множество трудностей, связанных с необходимостью приобретения новых технологических линий, взятия кредитов на сырье и оборудование. Это новая тенденция, несмотря на то, что в основной своей массе субъекты МСП вынуждены заниматься общестроительными работами, связанными с малой механизацией.

Вторым аспектом в этом вопросе является помощь сектора науки предпринимательству, в свою очередь, которая также не возможна без государственной поддержки [14, 109, 122, 123].

Поэтому, на наш взгляд, не уходя в сторону от темы исследования – поддержки предпринимательства, можно обратиться к опыту моделирования инновационного развития общества, понимая, что предпринимательство – это, все-таки деятельность, осуществляемая на инновационной рискованной основе [19, 126 – 128].

На Западе с начала XXI в. получила развитие теория инновационного развития, которая предполагает, что оно основано на постоянном взаимодействии трех основных компонентов: университеты, бизнес и власть (*university, business, government*)²⁶ (в русскоязычных исследованиях возможны варианты: «наука», «бизнес», «власть» или «правительство, государство», ввиду того, что уточнение данной терминологии не входит в цели настоящего исследования, они будут упоминаться как синонимы, например «университеты» и «наука», «власть» и «государство») [160 – 162, 166 – 170].

По мнению авторов, эти три компонента тесно взаимодействуют, двигаясь по спирали (модель развития), также как сцепляются спиральные структуры молекулы ДНК. Название модели «*Triple Helix*» [164, 173, 176 – 179] понравилось исследователям, и в дальнейшем прочно вошло в научный обиход, как модель «Тройной спирали (ТС)», хотя ни с математической, ни с геометрической точки зрения она не поддается особенно точной аналитике, скорее чисто ассоциативной с высоким уровнем абстрактного мышления, что и будет проиллюстрировано ниже.

Отношения между компонентами модели оказались слишком сложными для количественных оценок, в то время как экономика – это наука, обязывающая исследователей применять инструментарий, способный дать количественные оценки, для изучения закономерностей, представленных к изучению.

В модели ТС каждый компонент представлен отдельно, и процесс его развития тоже. Теории, которые могут объяснить динамику развития каждого из них, также являются достаточно развитыми.

²⁶ Теория тройной спирали (*Triple Helix*) создана в Англии и Голландии в начале XXI века профессором университета Ньюкастла Генри Ицковицем (*Henry Etzkowitz*) и профессором амстердамского университета Лойетом Лейдесдорфом (*Loet Leydesdorff*). Тройная спираль символизирует союз между властью, бизнесом и университетом, которые являются ключевыми элементами инновационной системы любой страны. <http://www.tusur.ru/ru/innovation/triplehelix>

Компонент Н – наука (в англоязычном варианте, упоминается и как «*University*» – университеты) может быть описан в терминах библиометрии и наукометрии²⁷, для которых существуют свои измерители, они могут быть абсолютными и относительными. Например, количество заявок на получение патентов и отношения количества полученных патентов к числу поданных заявок. Первый будет характеризовать наличие научной активности, второй – эффективность научной деятельности [159].

Компонент Б – бизнес (в англоязычном варианте «*Business*») может описывать бизнес, который будет внедрять наукоемкую продукцию, представленную Н-компонентом. Показатели, описывающие развитие могут быть достаточно широко представлены, это и эволюционные модели, экономико-математические, показатели инновационности деятельности и пр. [192].

Компонент Г – государство (в англоязычной версии «*Government*») кроме описания политической деятельности, может быть представлен и экономическими показателями, например, затратами на поддержку инновационной деятельности и т. п. [191].

Однако хотелось бы сказать, что чисто с математической точки зрения, **спираль** – это кривая, которая огибая некую центральную точку или ось, постепенно приближается или удаляется от нее. Или это кривая поступательного вращения, раскручивания или закручивания множества точек, имеющая направление вращения.

Закон отрицания или третий закон диалектики²⁸ в философии диалектического материализма говорит нам о том, что все развивается по спирали.

²⁷ Наукометрия — дисциплина, изучающая эволюцию науки через многочисленные измерения и статистическую обработку научной информации (количество научных статей, опубликованных в данный период времени, цитируемость и т. д.).

Наукометрию применяют как абсолютную основу оценки выполнения и финансирования различных научных единиц (институтов, команд, индивидуумов).

Термин «наукометрия» был впервые введен В. В. Налимовым в монографии «Наукометрия: Изучение науки как информационного процесса» (1969), изданной совместно с З. М. Мульченко.

²⁸ Третий закон диалектики – закон отрицания отражает, по Гегелю, общий результат и направленность процесса развития. Всяческое отрицание означает уничтожение ста-

Однако в математике спиралью называют определенный класс плоских кривых, а то, что мы в разговорной речи в философском контексте называем спиралью, подразумевая движение по кругу, но с переходом на новый качественный уровень развития, в математике именуется телом, имеющим форму винтовой линии (рисунок 2.2.).

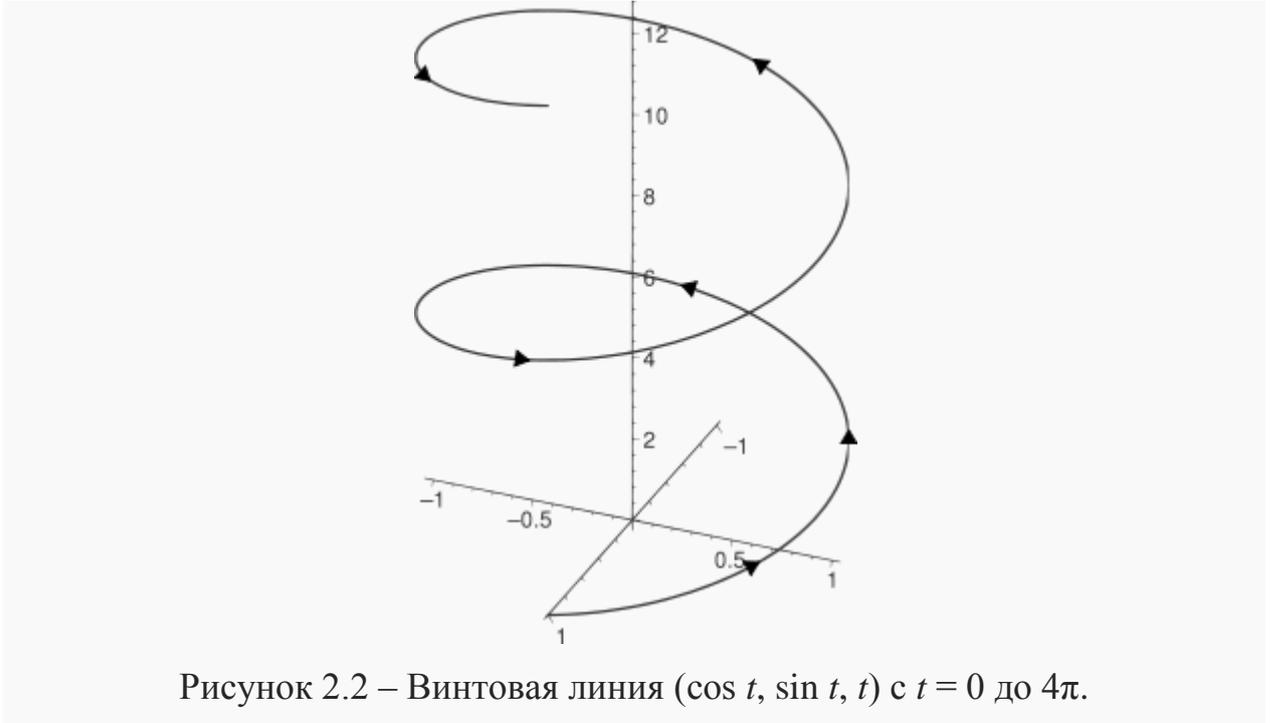


Рисунок 2.2 – Винтовая линия $(\cos t, \sin t, t)$ с $t = 0$ до 4π .

Винтовой линией, обычно считается цилиндрическая винтовая линия – кривая в трехмерном пространстве с параметрическим уравнением вида:

$$t \mapsto (a \cos t, a \sin t, bt). \quad (2.4)$$

Так, что популярную в последние 15 лет модель тройной спирали «*Triple Helix*», на самом деле с определенной долей юмора можно назвать «моделью трех винтовых лестниц», и при этом, ничуть не погрешив против математики. Не зря же, различные молодежные и бизнес-проекты называют, например, социальным или бизнес-лифтом наверх к успеху (как в свое время ВЛКСМ).

рого качества новым, переход из одного качественного состояния в другое. Однако, отрицание, по Гегелю, не просто уничтожение старого новым. Оно обладает диалектической природой. Эта диалектическая природа проявляется в том, что отрицание представляет собой единство трех основных моментов: 1) преодоление старого; 2) преемственность в развитии; 3) утверждение нового. Отрицание отрицания в двойном виде включает в себя эти три момента и характеризует цикличность развития.

На рис 2.3 отображена реклама очередной конференции, посвященной модели тройной спирали, в которой художники попытались передать свое видение этой модели.

Обозначим чрез W скорость поступательного движения твердого тела параллельно винтовой оси, чрез ω — угловую скорость вращения, чрез h величину шага винтовых траекторий точек тела; между этими тремя величинами существует следующая зависимость:

$$\frac{W}{\omega} = \frac{h}{2\pi}. \quad (2.5)$$



Рисунок 2.3 – Реклама XII международной конференции, посвященной модели тройной спирали

Если отношение скорости поступательной к угловой скорости изменяется, то твердое тело совершает винтовое движение с изменяющимся шагом. Самые сложные движения твердого тела можно рассматривать как винтовые движения с изменяющимся шагом вокруг изменяющей свое положение винтовой оси.

Если период вращения есть T , то угловая скорость вращения ω будет равна:

$$\omega = \frac{2\pi}{T}. \quad (2.6)$$

Отсюда:

$$\frac{W \cdot T}{2\pi} = \frac{h}{2\pi}, \quad (2.7)$$

$$W = \frac{h}{T}. \quad (2.8)$$

В идеале:

$$W_H = W_\Gamma = W_B. \quad (2.9)$$

Это означает, что поступательная скорость всех трех компонентов в идеале должна быть одинакова, чтобы обеспечить гармоничное развитие науки, бизнеса и государства.

На рисунке 2.4 это может означать, что за период времени от t_1 до t_2 точки Н, Г, и Б проходят равные участки $[H_1, H_2]$, $[\Gamma_1, \Gamma_2]$, $[B_1, B_2]$, каждая по своей спирали.

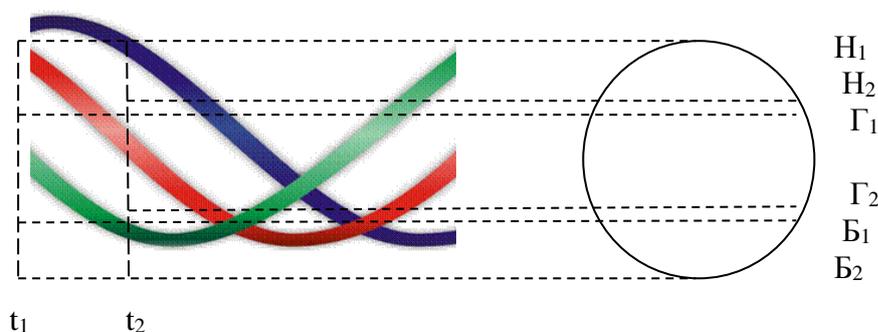


Рисунок 2.4 – Проекция движения по «Винтовой лестнице» на плоскость

Так как $T = \frac{t}{N}$, где t – время, а N – количество вращений, то экономической интерпретацией периода вращения могут быть, например, любые показатели оборачиваемости или темпы роста показателей.

На рисунке 2.5. схематично отражены примерные показатели результативности компонентов. Их зависимость и рост в динамике, на наш взгляд, и могут иллюстрировать поступательное движение вверх по модели ТС, если не прибегать к сложным нелинейным моделям и не учитывать непростые статистические зависимости между показателями. Учет таких зависимостей является, на наш взгляд, предметом изучения научного направления статистики экономических явлений.

Анализ взаимодействия компонент имеет свои трудности, так как очевидно, что связь между результатами инновационной деятельности и затратами на нее не является линейной.

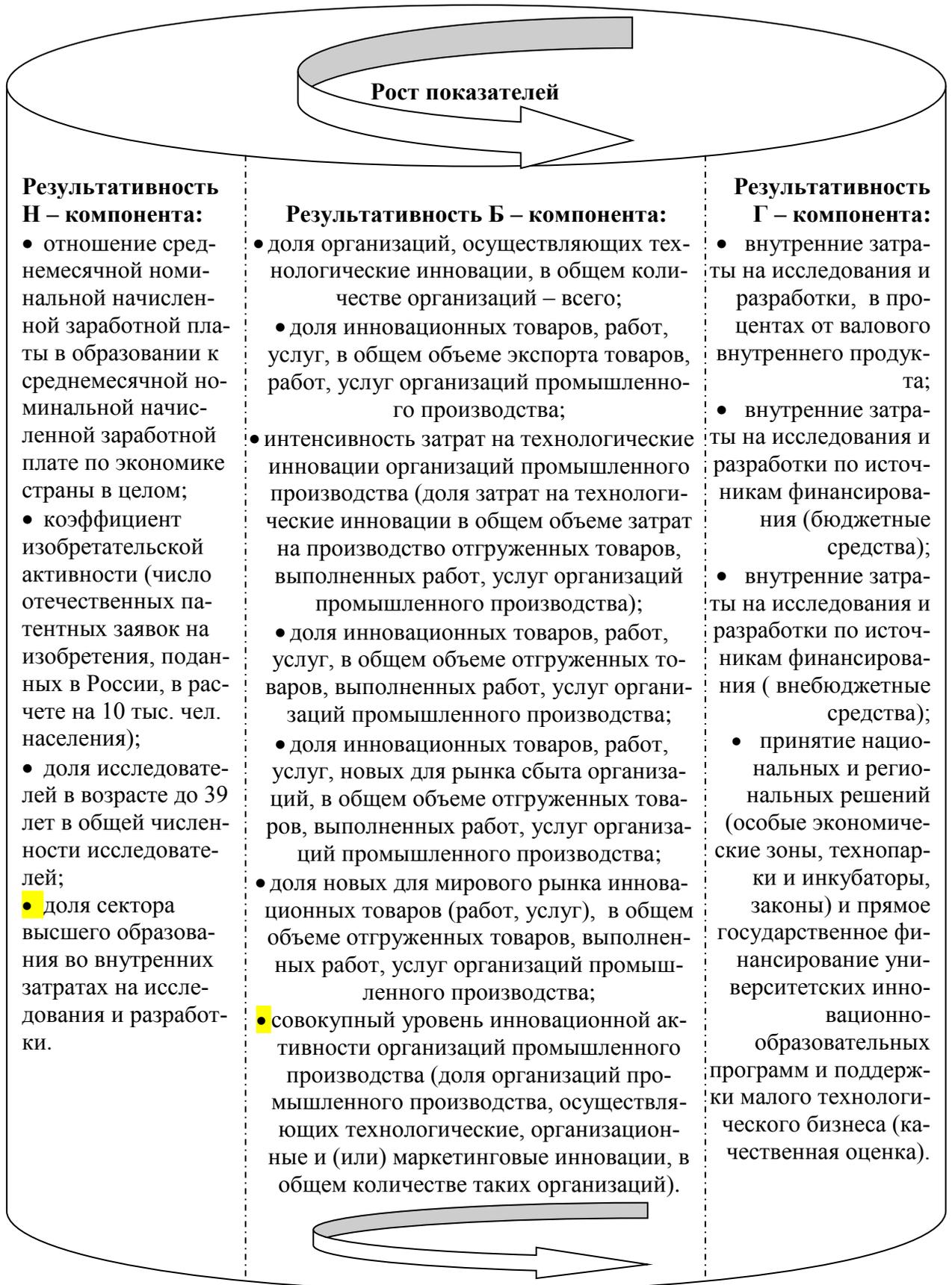


Рисунок 2.5 – Показатели результативности компонент (науки, бизнеса и государства), рост которых в динамике может иллюстрировать поступательное движение вверх по модели ТС инновационного развития страны

Сложность изучаемой среды – является фактором, затрудняющим решение задачи, и является камнем преткновения исследователей, занимающихся моделированием «Тройной спирали».

Распространенной практикой, позволяющей в какой-то степени снять это затруднение, является использование метода аналогий.

Чаще всего к этому методу прибегают, когда исследование находится «на стыке» каких-либо наук. В физике, например, он используется достаточно часто.

Дж. Максвелл²⁹ писал о том, что сходство законов различных областей науки может служить прекрасной иллюстрацией возможности применения метода аналогий. А знаменитый «Демон Максвелла»³⁰, на наш взгляд, еще и иллюстрирует высшую степень проявления научной абстракции и ее использования (рисунок 2.6).

Модель «Тройной спирали», исходя даже из названия, изначально представлялась авторами как некий аналог молекулы ДНК, в которой компоненты связаны и вместе развиваются.

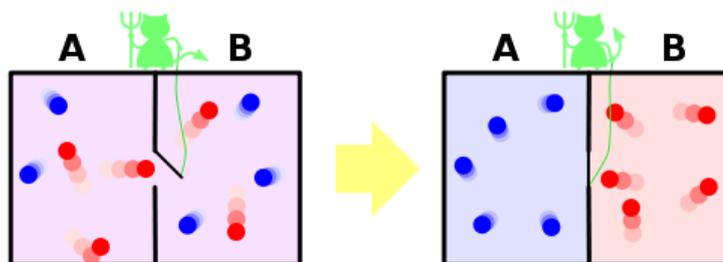


Рисунок 2.6 – Схематическое изображение Демона Максвелла

Если говорить с позиций экономики о связанности и совместном развитии государства, предпринимательства и науки, то, на наш взгляд, речь

²⁹ Джеймс Клерк Максвелл (англ. *James Clerk Maxwell*; 13 июня 1831, Эдинбург, Шотландия — 5 ноября 1879, Кембридж, Англия) — британский физик, математик и механик.

³⁰ Демон Максвелла — мысленный эксперимент 1867 года, а также его главный персонаж — воображаемое разумное существо микроскопического размера, придуманное британским физиком Джеймсом Клерком Максвеллом с целью проиллюстрировать кажущийся парадокс Второго начала термодинамики.

должна идти о сбалансированности роста показателей, которые могли бы обобщающее, специфично или косвенно отражать эффективность их взаимодействия. И, как уже было сказано выше, для того, чтобы обеспечить такой рост в поступательном движении «по спирали» они должны в количественном выражении иметь одинаковую оборачиваемость или темпы роста.

Для того, чтобы определить какие показатели могут служить этой цели, мы обратились к Целевым индикаторам реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. (утвержденной Распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011г. № 2227-р), приведенным на сайте Росстата. Из данного набора мы выбрали показатели, которые характеризуют деятельность в этом направлении государства, предпринимательства и науки (таблица 2.1). Значения показателей в ней приведены до 2014 г., принцип и темпы их изменения носят не явных характер, поэтому предположительно вносились по факту изменения. После 2014 г. до 2020 г. Присутствует информация, что значения целевых индикаторов находятся в разработке различных министерств и ведомств (Минэкономразвития и т. п.). Поэтому нами был рассчитан средний цепной темп изменения значений выбранных показателей (по средней геометрической взвешенной), а затем рассчитаны прогнозные значения данных показателей в соответствии с данным темпом.

Средний темп роста по группе «Наука» («University»): $(1,043, + 0,95 + 1,038 + 1,039) / 5 = 1,018$.

Средний темп роста по группе «Бизнес» («Business»): $(1,028 + 1,01 + 0,968 + 1,264 + 1,218 + 1,137 + 1,083 + 0,759 + 1,002) / 9 = \mathbf{1,052}$ (может служить для прогноза по лучшему темпу роста «спирали»).

Средний темп роста по группе «Власть» («Government»): $(1,013 + 0,996 + 1,055) / 3 = 1,021$.

Средний темп роста: $(1,018 + 1,052 + 1,021) / 3 = \mathbf{1,03}$ (может служить для прогноза по среднему темпу роста «спирали»).

Для того, чтобы построение прогноза выглядело более компактно, предлагается из предыдущей таблицы сформировать таблицу обозначений и в соответствии с ней в последующих прогнозных таблицах отображать показатели.

Таблица 2.1 – Целевые индикаторы реализации Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. (утверждена Распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011г. № 2227-р)
(Автором рассчитан средний темп роста и прогнозные значения показателей на период с 2015 по 2020 гг.)

№ п/п, группа*	Наименование показателя	Единица измерения, средний темп	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1 - Г	Внутренние затраты на исследования и разработки, в процентах от валового внутреннего продукта	% 1,013	1,13	1,09 0,965	1,13 1,037	1,13 -	1,19 1,053	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3
2 - Г	Внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования: бюджетные средства	% 0,996	68,8	65,6 0,953	66,0 1,014	65,8 0,997	67,1 1,02	66,8	66,6	66,3	66	65,8	65,5
3 - Г	Внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования: внебюджетные средства	% 1,055	31,2	34,4 1,103	34,0 0,988	34,2 1,006	32,9 0,962	34,7	36,6	38,6	40,8	43	45,4
4 - Б	Доля организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве организаций - всего	% 1,028	7,9	8,9 1,127	9,1 1,023	8,9 0,978	8,8 0,989	9,0	9,3	9,6	9,8	10,1	10,4
4.1 - Б	из них: добывающие, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,01	9,3	9,6 1,032	9,9 1,031	9,7 0,979	9,7 -	9,8	9,9	10	10,1	10,2	10,3
4.2 - Б	связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий	0,968	10,8	9,9 0,917	10,3 1,04	10,3 -	9,5 0,922	9,2	8,9	8,6	8,3	8,1	7,8

Продолжение таблицы 2.1

№ п/п, группа*	Наименование показателя	Единица измерения, средний темп	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
5 – Б	Доля инновационных товаров, работ, услуг, в общем объеме экспорта товаров, работ, услуг организаций промышленного производства	% 1,264	4,5	8,8 1,956	12,1 1,375	13,7 1,132	11,5 0,839	14,5	18,4	23,2	29,4	37,1	46,9
6 - Б	Интенсивность затрат на технологические инновации организаций промышленного производства (доля затрат на технологические инновации в общем объеме затрат на производство отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства)	% 1,218	1,5	1,5 -	1,8 1,2	2,2 1,222	3,3 1,5	4,0	4,1	6,0	7,3	8,8	10,8
7 - Б	Доля инновационных товаров, работ, услуг, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства	% 1,137	4,9	6,1 1,245	7,8 1,279	8,9 1,141	8,2 0,921	9,3	10,6	12,1	13,8	15,6	17,8
8 - Б	Доля инновационных товаров, работ, услуг, новых для рынка сбыта организаций, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства	% 1,083	0,8	0,6 0,75	1,1 1,833	1,1 -	1,1 -	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,8

Продолжение таблицы 2.1

№ п/п, группа*	Наименование показателя	Единица измерения, средний темп	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
9 - Б	Доля новых для мирового рынка инновационных товаров (работ, услуг), в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства	% 0,759	0,03	0,06 2	0,06 -	0,02 0,333	0,01 0,5	0,008	0,006	0,018	0,004	0,003	0,003
10 - Б	Совокупный уровень инновационной активности организаций промышленного производства (доля организаций промышленного производства, осуществляющих технологические, организационные и (или) маркетинговые инновации, в общем количестве таких организаций)	% 1,002	10,8	11,1 1,027	11,1 -	10,9 0,982	10,9 -	10,1	10,1	10,2	10,2	10,2	10,2
11 - Н	Отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в образовании к среднемесячной номинальной начисленной заработной плате по экономике страны в целом	% 1,043	67,2	67,6 1,006	71,3 1,055	78,7 1,104	79,6 1,011	83	86,6	90,3	94,2	98,3	102,5
12 - Н	Коэффициент изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в России, в расчете на 10 тыс. чел. населения)	Ед. 0,95	2,01	1,85 0,920	2,00 1,081	2,00 -	1,65 0,825	1,57	1,49	1,41	1,34	1,28	1,21

Продолжение таблицы 2.1

№ п/п, группа*	Наименование показателя	Единица измерения, средний темп	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
13 - Н	Доля исследователей в возрасте до 39 лет в общей численности исследователей	% 1,038	35,5	37,5 1,056	38,6 1,027	40,3 1,044	41,3 1,025	42,86	44,5	46,2	47,9	49,8	51,7
14 - Н	Доля сектора высшего образования во внутренних затратах на исследования и разработки	% 1,039	8,4	9,0 1,071	9,3 1,033	9,1 0,978	9,8 1,077	10,2	10,6	11,0	11,4	11,9	12,33

* Показатели распределены по группам «Государство» (1 – Г и т. п.), «Бизнес» (1 – Б и т. п.), «Наука» (1 – Н и т. п.).

Таблица 2.2 – Обозначения показателей

Обозначение	Наименование показателя
1 – Г	Внутренние затраты на исследования и разработки, в процентах от валового внутреннего продукта
2 – Г	Внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования: бюджетные средства
3 – Г	Внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования: внебюджетные средства
4 – Б	Доля организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве организаций - всего
4.1 – Б	из них: добывающие, обрабатывающие производства, производство, и распределение, электроэнергии, газа и воды
4.2 – Б	связь, деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий
5 – Б	Доля инновационных товаров, работ, услуг, в общем объеме экспорта товаров, работ, услуг организаций промышленного производства
6 – Б	Интенсивность затрат на технологические инновации организаций промышленного производства (доля затрат на технологические инновации в общем объеме затрат на производство отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства)
7 – Б	Доля инновационных товаров, работ, услуг, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства
8 – Б	Доля инновационных товаров, работ, услуг, новых для рынка сбыта организаций, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства
9 – Б	Доля новых для мирового рынка инновационных товаров (работ, услуг), в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства
10 – Б	Совокупный уровень инновационной активности организаций промышленного производства (доля организаций промышленного производства, осуществляющих технологические, организационные и (или) маркетинговые инновации, в общем количестве таких организаций)
11 – Н	Отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в образовании к среднемесячной номинальной начисленной заработной плате по экономике страны в целом
12 – Н	Коэффициент изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в России, в расчете на 10 тыс. чел. населения)
13 – Н	Доля исследователей в возрасте до 39 лет в общей численности исследователей
14 – Н	Доля сектора высшего образования во внутренних затратах на исследования и разработки

Таблица 2.3 – Прогноз по среднему темпу роста «спирали»: 1,03 – величина темпа

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1 – Г	1.19	1,2	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4
2 – Г	67.1	69,1	71,1	73,32	75,5	77,8	80,1
3 – Г	32.9	33,9	34,9	35,9	37	38,1	39,3
4 – Б	8.8	9,1	9,3	9,6	9,9	10,2	10,5
4.1 – Б	9.7	10	10,2	10,6	10,9	11,24	11,6
4.2 – Б	9.5	9,8	10,1	10,4	10,7	11	11,3
5 – Б	11.5	11,8	12,2	12,6	12,9	13,3	13,7
6 – Б	3.3	3,4	3,5	3,6	3,7	3,8	3,9
7 – Б	8.2	8,5	8,7	9	9,3	9,5	9,8
8 – Б	1.1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3
9 – Б	0.01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
10 – Б	10.9	11,2	11,6	11,9	12,3	12,6	13
11 – Н	79.6	82	84,5	87	90	92,3	95
12 – Н	1.65	1,7	1,8	1,8	1,9	1,9	2
13 – Н	41.3	42,5	43,8	45,1	46,5	47,9	49,3
14 – Н	9.8	10,1	10,4	10,7	11	11,4	11,7

Таблица 2.4 – Прогноз по лучшему темпу роста «спирали»: 1,052 – величина темпа

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1 – Г	1.19	1,3	1,3	1,4	1,5	1,5	1,6
2 – Г	67.1	70,5	74,2	78,1	82,2	86,5	91
3 – Г	32.9	34,6	36,4	38,3	40,3	42,4	44,6
4 – Б	8.8	9,3	9,7	10,24	10,8	11,3	11,9
4.1 – Б	9.7	10,2	10,7	11,3	11,9	12,5	13,1
4.2 – Б	9.5	10	10,5	11,1	11,6	12,2	12,9
5 – Б	11.5	12,1	12,8	13,4	14,1	14,8	15,6
6 – Б	3.3	3,5	3,7	3,8	4	4,3	4,5
7 – Б	8.2	8,6	9,1	9,5	10	10,6	11,1
8 – Б	1.1	1,2	1,2	1,3	1,3	1,4	1,5
9 – Б	0.01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
10 – Б	10.9	11,5	12,1	12,7	13,4	14	14,8
11 – Н	79.6	83,7	88,1	92,7	97,5	102,6	107,9
12 – Н	1.65	1,8	1,9	2	2,1	2,2	2,3
13 – Н	41.3	43,5	45,7	48,1	50,6	53,2	56
14 – Н	9.8	10,3	10,8	11,4	12	12,6	13,3

Таблица 2. 5 – Три варианта прогноза значений показателей взаимосвязи государства, бизнеса и науки*

Показатель	Прогноз №1	Прогноз №2	Прогноз № 3
1 – Г	1,3	1,4	1,6
2 – Г	65,5	80,1	91
3 – Г	45,4	39,3	44,6
4 – Б	10,4	10,5	11,9
4.1 – Б	10,3	11,6	13,1
4.2 – Б	7,8	11,3	12,9
5 – Б	46,9	13,7	15,6
6 – Б	10,8	3,9	4,5
7 – Б	17,8	9,8	11,1
8 – Б	1,8	1,3	1,5
9 – Б	0,003	0,02	0,01
10 – Б	10,2	13	14,8
11 – Н	102,5	95	107,9
12 – Н	1,21	2	2,3
13 – Н	51,7	49,3	56
14 – Н	12,33	11,7	13,3

* Прогноз № 1 – Прогноз по темпам Концепции (2020 г.), прогноз № 2 – Прогноз по среднему темпу роста «спирали»: 1,03 – величина темпа (2020 г.), прогноз № 3 – Прогноз по лучшему темпу роста «спирали»: 1,052 – величина темпа (2020 г.).

В группе «Государство» по среднему темпу развития (прогноз № 2) показатели получают несколько ниже, чем по лучшему темпу, но на наш взгляд они более реалистичны ввиду сложившейся экономической ситуации (роста цен на нефть, бюджетного дефицита и т. п.). В группе «Бизнес» практически значения всех показателей ниже по среднему сценарию, однако увеличивается значение показателя «Доля новых для мирового рынка инновационных товаров (работ, услуг), в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства». Такая тенденция была бы выигрышной для экономики в целом, даже при некотором снижении значений показателей группы «Бизнес» («Доля организаций...» и т. п.). Для группы «Наука» хотелось бы пожелать развития по сценарию наилучшего темпа (Сценарий № 3) группы «Бизнес», но это достаточно труднореализуемо, а вот небольшое улучшение до сценария среднего темпа,

на наш взгляд, при увеличении финансирования и повышения эффективности мер государственной поддержки могло бы быть вполне реалистичным.

Наглядно подтверждается вывод о том, что резервы необходимо осваивать по всем направлениям, чтобы инновационное развитие страны происходило в рамках концепции «Тройной спирали», т. е. при эффективном взаимодействии государства, предпринимательства и науки, необходим поиск и освоение резервов по всем направлениям, а целевые индикаторы развития должны быть сбалансированы по распределению ресурсов³¹.

³¹ Дополняя исследование, проведенное в предыдущем параграфе, результатами исследования, проведенного в данном параграфе, автором была опубликована статья: Петухова, Ж. Г. Принципы концепции обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства / Ж. Г. Петухова // «Известия «СПбГЭУ». – № 6 (102). – 2016. – С. 46 – 52. (0,4 п. л.). [Электронный ресурс] URL: http://unecon.ru/sites/default/files/izvestiya_no_6-2016.pdf.

2.3. Оценка стратегии развития предпринимательства в регионе и поддержка МСП на муниципальном уровне

Как уже было сказано выше, федеральные и региональные программы поддержки предпринимательства, на сегодняшний день, являются главным двигателем его развития [38]. Они содержат соответствующие мероприятия по его поддержке, однако не решают существующих проблем: целеполагание представлено таким образом, что наилучшим образом оказываются защищены интересы государственных органов, интересы предпринимателей могут быть не достаточно защищены; зачастую остается непроработанным учет вопроса достижения целевых индикаторов в программе в долгосрочном периоде; региональные особенности предпринимательства могут учитываться не в полном объеме [124].

Однако управление предпринимательством зависит не только от действий государственных органов, реализации государственных программ поддержки, регулирования предпринимательской деятельности и т. п. Сегодня предприниматели участвуют в работе законодательных собраний, разработке нормативно-правовой базы, инструментов оценки государственного регулирования и т. п. Таким образом, повышается роль предпринимателей в управлении региональным развитием [23, 108, 110 – 113].

Поэтому стратегия развития предпринимательства в регионе должна интегрировать цели, задачи и деятельность всех участников регионального развития: государственных органов, предпринимателей, населения, экспертных сообществ, негосударственных организаций и т. п. [61]. Должны учитываться принципы не только информационной открытости и прозрачности, но и равноправия и стратегического партнерства при планировании стратегического развития региона [138, 139]. И часть ответственности должна ложиться на предпринимателей, которые должны участвовать в систематической оценке реализации этапов стратегии развития предпринимательства в регионе.

Все заинтересованные стороны должны быть активно включены в этот процесс [41, 42].

Для того чтобы предпринимательство в регионе динамично развивалось, необходимо, на наш взгляд, чтобы концепция обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства, принципы которой были рассмотрены выше, была дополнена инструментарием разработки и оценки стратегии развития предпринимательства в регионе. На теоретико-методологическом уровне это может быть выражено уточнением дефиниции развития предпринимательства, положениями по подготовке и выполнению мероприятий стратегии развития предпринимательства в регионе.

Таблица 2.6 – Значение термина «развитие» в различных областях

Название термина, обозначающего развитие	Значение термина
Онтогенез	В 1867 г. Э. Геккель ввел понятие онтогенеза для обозначения процесса реализации генетической информации, полученной от родителей.
Пролификация	Происходит от лат. <i>Proles</i> – отпрыск и <i>fero</i> – несу. Обозначает размножение клеток делением, при котором ткани организма разрастаются.
Воспитание	В русском языке обозначает набор технологий, с помощью которых осуществляется целенаправленное формирование или изменение личности ребенка. И. П. Павлов определял воспитание как процесс сохранения исторической памяти популяции. В английском языке аналог этого слова отсутствует и выражается другими понятиями: обучать, тренировать и т. п.
Совершенствование	Модернизация, рационализация, движение вперед, повышение качества
Усовершенствование	Действие, влекущее за собой изменение чего-либо в лучшую сторону по сравнению с предыдущим состоянием.
Уточнение	Улучшение, выявление сущности процесса, явления, объекта.
Формирование	Придание определенной формы.
Становление	Возникновение чего-либо в соответствии с характерными признаками и формами.
Эволюция	Процесс, закрепляющий мутации, увеличивающий приспособленность организмов.
Прогресс	Происходит от лат. <i>Progressus</i> – движение вперед, успех, и обозначает поступательное движение вперед, в лучшую сторону.

Естественный отбор в экономике также можно назвать «самоочевидным» механизмом:

- число предпринимателей на рынке постоянно растет, а ресурсы ограничены;
- изменяются условия ведения бизнеса и организации изменяются, учитывая предыдущий опыт;
- организации, по-разному использующие свой предыдущий опыт и опыт других компаний, имеют разную устойчивость и выживаемость.

Эти предпосылки создают конкурентную среду для организаций в выживании и становятся минимально необходимыми требованиями для эволюционного развития и сохранения устойчивости. Организации, успешно использующие предыдущий опыт и опыт других компаний на протяжении длительного времени, обучающиеся в процессе своего развития, получившие за счет этого конкурентные преимущества, имеют большую вероятность сохранить устойчивость и продолжить успешное функционирование, чем организации, не имеющие такого конкурентного преимущества.

Исходя из этого, уточнение дефиниции развитие предпринимательства можно произвести следующим образом.

Развитие предпринимательства – это процесс, при котором закрепляются изменения, повышающие устойчивость его функционирования. В эволюционном периоде развития это означает сохранение прогрессивных и консервативных изменений. Первые из них предполагают инновационное развитие, модернизацию оборудования, повышение квалификации рабочей силы и т. п. Вторые – сохранение качественной определенности, традиций, накопление опыта, минимизацию рисков и недопущение ущерба (рис. 2.8.).

Кроме этого, большое значение имеет развитие предпринимательства в области высоких или низких рисков. Если предприниматель ориентируется на использование внутренних источников ресурсов: финансовых, трудовых, материальных и интеллектуальных, то это автоматически снижает риски его функционирования. Потому, что говоря простым языком «все зависит от него», его возможности проанализировать процессы финансово-хозяйственной

деятельности, выявить соответствующие резервы повышения эффективности использования материальных трудовых и финансовых ресурсов, выработать мероприятия по их освоению и принять соответствующие управленческие решения (рисунок 2.7.).



Рисунок 2.7 – Эволюционное развитие предпринимательства

Прогрессивные изменения, в данном случае, будут связаны с модернизацией оборудования, повышением квалификации и обучение сотрудников, улучшением организации и технологии производства и т. п. Консервативным изменениям отдаются функции сохранения качественной определенности деятельности, сохранения опыта и традиций, следования сложившемуся укладу

и формирования организационной культуры. Если предприниматель ориентируется на использование внешних источников ресурсов: административных, финансовых, трудовых, то он попадает в область высоких рисков функционирования.

Для прогрессивных изменений здесь открываются большие возможности: использование заемных средств для повышения инновационной активности, инновационного развития на этой основе, участия в венчурных проектах и использование административной поддержки при создании бизнес инкубаторов и т. п.

Однако инновационная деятельность является высоко рискованной и высоко бюджетной, поэтому от грамотного внедрения мероприятий риск-менеджмента, недопущения ущерба, во многом будет зависеть успех прогрессивных изменений. К тому же, для консервативных остается еще возможность увеличения количества используемых ресурсов, что в сочетании с использованием заемных средств также является рискованным. Главным залогом успеха в том случае является правильный расчет эффекта финансового рычага, суть которого заключается в сравнении рентабельности всего авансированного капитала с процентом, выплачиваемым за привлечение заемных средств. Если рентабельность выше, то использование заемных средств возможно и приветствуется [54].

Исходя из вышеизложенного, стратегию развития предпринимательства в регионе предлагается разрабатывать следующим образом:

- 1) определение сильных и слабых сторон развития региона. Проведя грамотный SWOT-анализ, необходимо определить сильные и слабые стороны развития и возможные угрозы и возможности регионального развития, набор рисков для предпринимателей, возникающих при использовании ими внешних источников ресурсов;

- 2) определение стратегической цели развития предпринимательства в регионе;

3) определение стратегических задач развития предпринимательства в регионе, необходимых для достижения поставленной стратегической цели;

4) определение необходимых инструментов для решения поставленных задач:

- на институциональном уровне:
 - федеральные инструменты (нормативно-правовая база, методическая документация, целевые федеральные программы),
 - региональные инструменты (нормативно-правовая база, региональная методическая документация, целевые региональные программы);
- на уровне формирования направлений развития:
 - экономические (универсальные, уникальные, смешанные),
 - социальные (молодежные, женские, социальные и т. п.);
- на уровне согласования и контроля:
 - стороны согласования (органы власти, негосударственные организации, предприниматели, население),
 - формы контроля (общественная проверка, общественные слушания, общественный мониторинг, общественная экспертиза, публичные консультации);
- на уровне регулирования:
 - финансовые инструменты (субсидирование, льготное кредитование, залоговое поручительство, гранты),
 - нефинансовые инструменты (имущественная поддержка, консультационная поддержка, обучение, бизнес-инкубаторы);

5) принятие решения о разработке стратегии развития предпринимательства в регионе;

6) разработка проекта принятия стратегии;

7) внедрение и реализация стратегии;

8) оценка результативности стратегии;

9) корректировка стратегической цели и задач развития предпринимательства в регионе при необходимости. На рисунке 2.8 отражены этапы формирования региональной стратегии развития предпринимательства.

В целом, можно сказать, что система государственной поддержки на уровне региона имеет необходимые возможности для успешного функционирования, включает в себя специальные органы и специализированные организации, расположенные на территории РФ [59, 60].

На уровне муниципальных образований³² также необходима реализация мер по поддержке малого и среднего предпринимательства, муниципальных программ, формирование необходимой инфраструктуры для развития бизнеса [22].

Правовая среда функционирования для малого и среднего бизнеса играет большую роль в его развитии. В ней должны быть учтены отраслевые особенности, географическое расположение, исторические традиции, успешный зарубежный опыт [25].

Условие обеспечения экономической свободы, прав и гарантий, возможности заниматься законным бизнесом – это такая самостоятельная нормативно-правовая база, содержание которой будет учитывать особенности правового регулирования деятельности МСП, связанное с необходимостью решения характерных проблем, именно ему присущих: недостаток оборотных средств, трудности со сбытом продукции и получением сырья, высокий уровень налогов и арендных платежей и т. п. [65].

Для муниципального образования привлечение на свою территорию цивилизованного предпринимателя на долгосрочную перспективу является большой удачей, так как это будет означать вложение инвестиций и поступление налогов.

³² **Муниципальное образование** – часть территории Российской Федерации, в границах которой наряду с государственным управлением осуществляется местное самоуправление для решения только местных вопросов.

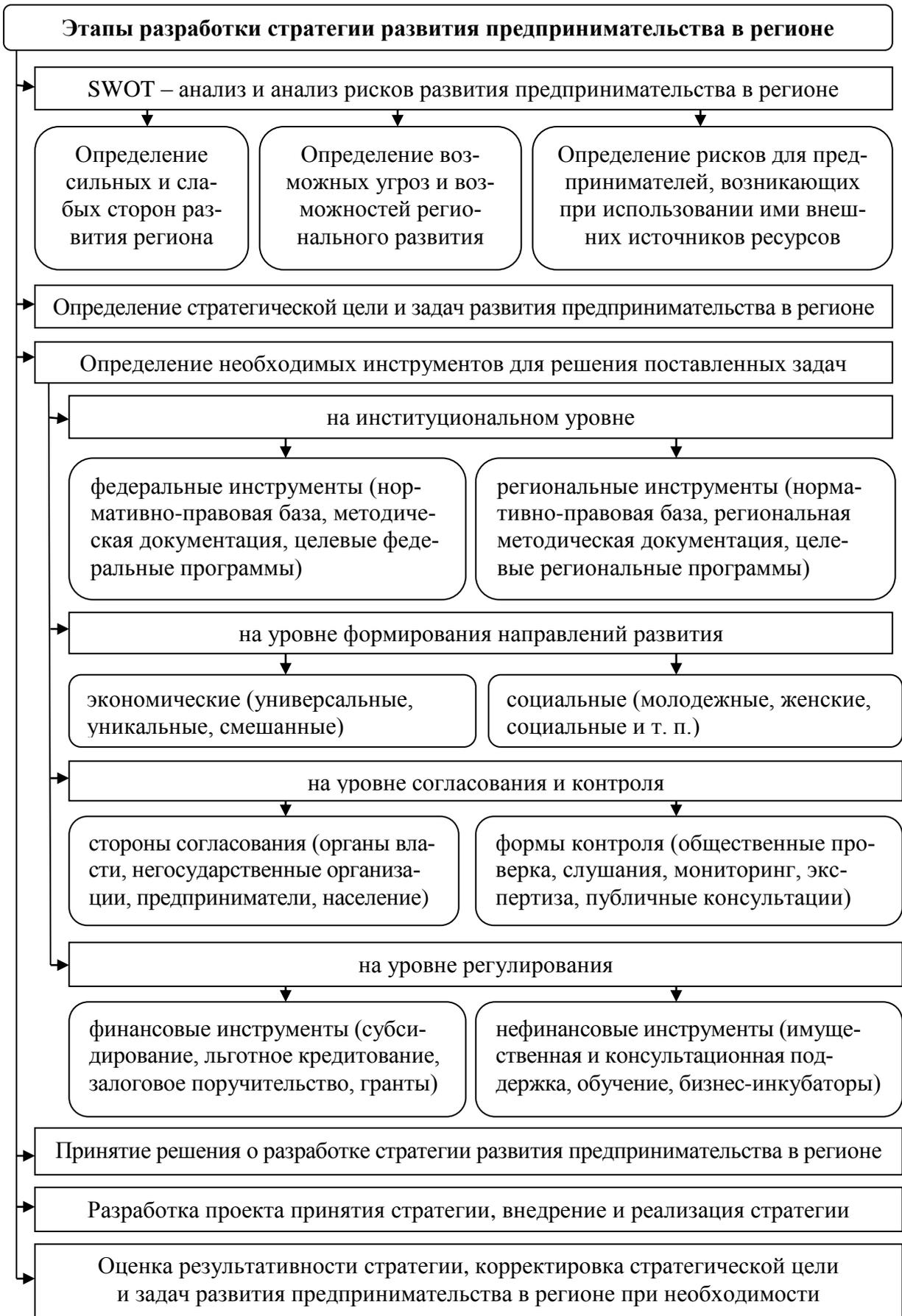


Рисунок 2.8 – Этапы формирования стратегии развития предпринимательства в регионе

Содействие развитию таких предпринимателей, создание для этого благоприятного предпринимательского климата на своей территории является задачей муниципального образования, в цели которого входит устойчивое экономическое развитие на долгие годы.

Помощь развитию предпринимательства на уровне муниципального образования может быть определена следующим образом.

Помощь развитию предпринимательства – это энергичная, инициативная работа органов местного самоуправления по:

- максимальной поддержке предпринимательства;
- развитию соответствующей инфраструктуры для предпринимательства;

направленная на устойчивое экономическое развитие муниципального образования в долгосрочной перспективе.

Мероприятия, разработанные в ходе осуществления такой работы, могут быть реализованы как для нескольких организаций, так и для отдельных, если их содержание не противоречит антимонопольному законодательству.

Конкретные мероприятия или группа мероприятий, прямо или косвенно воздействующие на благосостояние предпринимательства в данном муниципальном образовании, составляют основу механизмов поддержки бизнеса.

Однако не стоит забывать о том, что существует тонкая грань между регулированием и вмешательством.

Согласно экономической теории, рынок является хорошо отработанным механизмом, призванным решать общественные экономические задачи. Тем не менее, нельзя отрицать роль государства и правительства в регулировании экономики. Споры о допустимости, необходимости и границах государственного регулирования среди экономистов ведутся давно. Разные знаменитые экономисты, общественные и государственные деятели отводили

ему разную роль. Например, Адам Смит³³ представлял государство «ночным сторожем» капитализма, Томас Карлейль³⁴ – «констеблем в условиях анархии», Томас Джефферсон³⁵ – «попечителем общественного интереса».

И сегодня единого мнения среди экономистов, должно ли государство осуществлять регулирование экономики и в какой мере, нет. Существует точка зрения, что государство должно способствовать эффективному распределению ресурсов и решать эту проблему, так как рынок не в состоянии это сделать. Другая – предполагает, что государственное вмешательство наносит вред экономике и должно быть ограничено поддержанием формальных «правил игры», борьбе с монополиями и т. п. Так как решение данного спора в полной мере не входит в цели настоящего исследования, целесообразно, на наш взгляд, остановиться на двух основополагающих принципах государственного регулирования экономики, которые могут быть добавлены в предлагаемую концепцию обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства.

Когда государство играет серьезную роль в регулировании экономики (в условиях экономики, плановой, централизованной, социально-ориентированной) основополагающим становится принцип «максимальной возможности», гласящий: все экономические процессы, где государственное регулирование может быть эффективно осуществлено, должны регулироваться государством. В экономике со слабым государственным регулированием (либеральные экономические системы) основополагающим становится принцип «необходимости», говорящий: регулироваться государством долж-

³³ Адам Смит (англ. Adam Smith; 1723 – 1790) – шотландский экономист, один из основоположников современной экономической теории.

³⁴ Томас Карлейль (также Карлайл, англ. Thomas Carlyle; 1795 – 1881) – британский писатель, публицист, философ шотландского происхождения. Исповедовал романтический «культ героев» — исключительных личностей вроде Наполеона, которые своими делами исполняют божественное предначертание и двигают человечество вперед, возвышаясь над толпой ограниченных обывателей. Известен также как один из блестящих стилистов викторианской эпохи.

³⁵ Томас Джефферсон (англ. Thomas Jefferson; 1743 – 1826) – 3-й президент США (1801 – 1809), выдающийся политический деятель, один из авторов Декларации независимости (1776) и отцов основателей государства, дипломат и философ.

ны только те экономические процессы, в которых рыночное регулирование оказывается не эффективным.

Понятно, что мнения экономистов и политиков различаются в части определения того, какие процессы могут подлежать государственному регулированию. Для того, чтобы данные принципы не противоречили друг другу, а могли служить эффективной реализации мер государственной поддержки предпринимательства в тех случаях и в том объеме, когда это действительно необходимо, существует рыночный критерий эффективности – прибыльность бизнеса.

Однако он может служить критерием оценки эффективности государственного регулирования экономики при реализации принципа «необходимости». Существуют сферы, где прибыль не является единственным критерием эффективности – это образование, здравоохранение, защита окружающей среды, фундаментальная наука. «Невидимая рука рынка» не может оценить их значимость для общества, необходима реализация принципа «максимальной возможности» государственного регулирования, и оценка его социально-экономической эффективности. Это ведет к усложнению роли государства в регулировании экономики, с одной стороны, оно становится элементом экономики, с другой – внешним фактором, выполняющим функцию стабилизации для всего общества. Поэтому и необходимо разделять понятия «вмешательство» и «регулирование». В случае, когда государство подменяет собой рынок и конкуренцию, речь должна идти о вмешательстве государства в экономическую деятельность. А, в случае, когда государство гарантирует выполнение «правил игры», соблюдение условий конкуренции с равными возможностями, речь идет о государственном регулировании экономических процессов [26].

Возвращаясь к проблеме поддержки предпринимательства на муниципальном уровне, необходимо отметить, что содействие отдельным организациям может вести к нарушению конкурентных условий в регионе, поэтому

должно оказываться только в той мере, в которой оно может компенсировать слабые места регионального (муниципального) экономического развития. При этом сохранение равных конкурентных условий для всех на исходных позициях должно быть обязательным. Необходимо соблюсти такую черту, за которой содействие развитию предпринимательства замещается руководством и управлением этим процессом. Соответственно и выбор инструментов должен быть осторожным и осознанным, сопровождаемый постоянной оценкой того, как применение инструментов поддержки повлияет на условия конкуренции, социальную и экономическую эффективность.

Для того чтобы на практике реализовать принцип «необходимости», ее нужно оценить и выбрать соответствующие инструменты содействия, определить перечень мероприятий и мер поддержки предпринимательства. Для того, чтобы оценить степень необходимости, нужно произвести анализ отношений между муниципалитетом и предпринимательским сообществом. В процессе анализа должны быть получены ответы на следующие вопросы:

- сущность и частота обращений предпринимателей в органы власти (администрацию, ее подразделения);
- число обращений предпринимателей в органы власти (преобладающая форма: личный прием, телефон, интернет);
- сроки принятия решений администрацией по обращениям предпринимателей;
- источник инициативы контактов между администрацией и представителями предпринимательства;
- число вновь регистрируемых организаций в муниципальном образовании (месяц, квартал, год);
- число зарегистрированных организаций, ведущих активную деятельность и контактирующих с администрацией (и, соответственно, не контактирующих).

Это приблизительный перечень вопросов, который может быть расширен при рассмотрении конкретной проблематике.

Все полученные данные тщательно анализируется, перед тем как начать разработку конкретных мер по содействию развитию предпринимательства на территории муниципального образования. Например, характер обращений может сказать о том, есть ли действенный контакт между предпринимателями и администрацией или нет. Так, если обращения в основном поступают по поводу регистрации и лицензий, а не по поводу получения информации или помощи, можно сказать, что контакт не налажен, и наоборот.

В зависимости от вопроса, по которому обращался предприниматель, можно судить по срокам принятия решения о качестве поставленной работы властными органами.

Если инициатива контактов между предпринимателями и администрацией распределена приблизительно поровну, это можно характеризовать как благоприятную ситуацию и положительную тенденцию.

А вот растущее число вновь регистрируемых организаций можно оценивать по-разному. Это может быть обусловлено высокой активностью работников местной организации, может – наличием привлекательных факторов для роста бизнеса, а может быть – близостью к крупному центру (городу, району, промышленному центру и т. п.). В большинстве случаев, это все же можно рассматривать как благоприятную тенденцию для развития территории муниципального образования.

Сбор и анализ информации можно проводить в виде анкетирования в предпринимательской среде средствами муниципалитета. Целесообразным является привлечение к анкетированию молодежи, не только руководителей и сотрудников коммерческих организаций, но и сотрудников муниципалитета. Часто при сопоставлении ответов этих групп на вопросы взаимодействия власти и бизнеса, можно получить различные ответы, и найти узкие места организации этого взаимодействия.

Поэтому необходимо при подведении итогов и сравнении результатов опроса учитывать разницу в ответах ответы различных групп.

Для реализации принципа **«максимальной возможности»** и разработки конкретных мер по содействию развитию предпринимательства, необходимо определить перечень стоящих перед муниципалитетом задач:

- необходимость поддержки существующего малого и среднего бизнеса;
- развитие необходимой инфраструктуры для развития бизнеса;
- помощь вновь зарегистрированным предпринимателям, начинающим свое дело;
- работа по привлечению внешних инвестиций.

Такой подход представляется единственно верным, так как допускает максимально возможное содействие развитию предпринимательства, не создавая неконкурентную ситуацию.

Оказывая поддержку действующим организациям, муниципалитет содействует сохранению рабочих мест и поступлению налогов в бюджет, что способствует развитию социальной сферы.

Развивая необходимую для успешного функционирования бизнеса инфраструктуру, муниципалитет поддерживает и вновь создаваемые организации. Им на ранней стадии нужна всесторонняя поддержка, наиболее эффективными формами которой являются, на сегодняшний день, бизнес-центры, бизнес-инкубаторы и т. п.

Для привлечения внешних инвесторов необходимо создание благоприятного предпринимательского климата на территории муниципального образования. Крупным инвесторам проще принять решение об инвестициях на данной территории, если на ней уже присутствуют мелкие.

Исходя из того, что развитие предпринимательства является наиболее значимым фактором развития экономики муниципального образования, муниципальные власти должны осуществлять ее регулирование в соответствии

с принципом «необходимости», а содействие – в соответствии с принципом «максимальной возможности».

Определить **эффективность** деятельности администрации муниципального образования по поддержке предпринимательства **по критерию «прибыльность бизнеса»** как высокую можно в том случае, если на его территории создана такая инфраструктура для его развития, в которой:

- созданы и эффективно функционируют предпринимательские союзы и ассоциации;
- развиваются бизнес-центры, бизнес-инкубаторы, оказывающие различные услуги для бизнеса;
- создана специальная организация или выделено структурное подразделение администрации, в функции которого входит координация мер по поддержке предпринимательства;
- для поддержки бизнеса создана система страхования, банковского кредита и т. п.;
- налажена взаимосвязь между представителями научного и бизнес-сообщества.

Основными критериями эффективности деятельности администрации должны быть:

- первоочередность решения задач частного сектора;
- прозрачность мер поддержки и собственной деятельности;
- поддержка конкурентных условий для предпринимателей;
- институциональное взаимодействие власти и бизнеса (советы и т. п.);
- внедрение принципов социального партнерства при руководстве муниципальным образованием и координация процессов содействия развитию предпринимательства.

Администрация может использовать следующие механизмы для поддержки предпринимателей:

- снижение административных барьеров выхода на рынок;

- обучение и повышение квалификации предпринимателей;
- внедрение налоговых льгот, лизинговых программ и поручительства;
- помощь в подготовке производства (площадей, оборудования);
- организация и обеспечение ярмарок, выставок и т. п.

Как и на уровне регионального управления, на уровне муниципалитета необходима выработка стратегии развития муниципального образования, создание Координационного совета по развитию предпринимательства, в которых входят представители, бизнеса, администрации, науки и общества. По направлениям стратегического развития разрабатываются и реализуются целевые программы поддержки бизнеса. Только в этом случае, администрацию можно назвать образцовой, а предпринимательский климат муниципального образования – благоприятным.

В заключение можно представить **результат исследования**, обладающий, на наш взгляд, **научной новизной**.

Предложена концепция обеспечения благоприятных условий для развития МСП, в основу которой заложена гипотеза, что процесс его развития должен быть эволюционным, для обеспечения которого необходимо сбалансированное взаимодействие государства, бизнеса и науки, что, в свою очередь, позволило дополнить принципы прозрачности и открытости принципом сбалансированности показателей, характеризующих эффективность взаимодействия власти, предпринимательства и науки в соответствии с концепцией «Тройной спирали» инновационного развития общества. Особенностью данной концепции является инкорпорирование базовых положений Стратегии развития МСП до 2030 г. и Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.³⁶.

³⁶ По результатам исследования, проведенного в данном параграфе, опубликована статья: Петухова, Ж. Г. Оценка стратегии развития предпринимательства в регионе и поддержка МСП на муниципальном уровне / Ж. Г. Петухова // Экономика и управление. – № 11(133). – 2016. – С. 62 – 69. (0,44 п. л.). [Электронный ресурс] URL: http://emj.spbume.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=1073&Itemid=45.

На рисунке 2.9 систематизировано содержание данной концепции, разработанной в этой главе исследования.

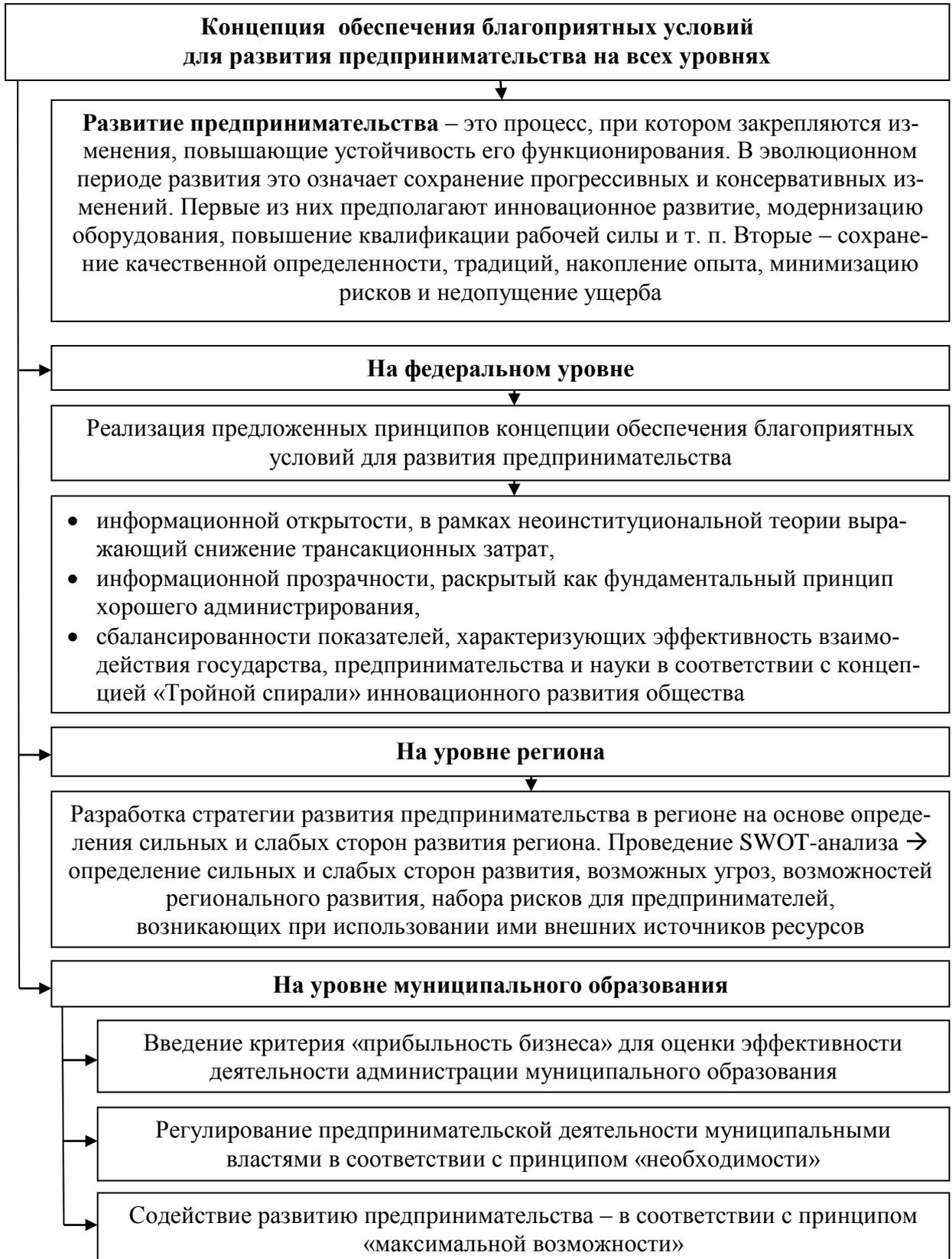


Рисунок 2.9 – Концепция обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства на всех уровнях.

ГЛАВА 3

Методология реализации государственного регулирования и осуществления мер государственной поддержки предпринимательства

*Критерием правильности практического действия является его эффективность, а не логичность или истинность.
В. М. Аллахвердов «Сознание как парадокс»*

Методологию³⁷, как правило, рассматривают с двух сторон: теоретической (в данном случае источником формирования выступает гносеология³⁸) и практической (направленность на решение практических проблем и изменение мира)³⁹.

С нашей точки зрения, к данному исследованию наиболее применим практический взгляд на разработку методологии, как совокупности методов и возможностей их применения для достижения максимальной эффективности деятельности экономических субъектов. Поэтому исследование в данной главе построено с определения практических методов реализации государственной поддержки МСП, защиты его интересов и обеспечения эффективности его функционирования, их взаимосвязи, и возможности применения.

В дальнейшем на методическом уровне исследование будет дополнено соответствующим инструментарием.

³⁷ **Методология** (от [греч.](#) μεθοδολογία – учение о [способах](#); от [др.-греч.](#) μέθοδος из [μετά-](#) + [ὁδός](#), букв. «путь вслед за чем-либо» и [др.-греч.](#) λόγος — [мысль, причина](#)) – учение о [методах](#), способах и стратегиях исследования предмета.

³⁸ **Гносеология** (греч. *gnosis* – знание, *logos* – учение) – дисциплина философии, в задачи которой входит изучение, исследование и критика теорий познания.

³⁹ В эпиграфе приведена цитата из книги В. М. Аллахвердова «Сознание как парадокс», СПб: «Издательство ДНК», 2000. – 528 с. [4]

В книге известного петербургского психолога Виктора Михайловича Аллахвердова предлагается оригинальная авторская концепция о взгляде на сознание как на механизм проверки догадок об окружающем.

3.1. Разработка организационно-экономического механизма (ОЭМ), обеспечивающего все формы государственной поддержки субъектов МСП

Слово «механизм»⁴⁰ имеет вполне определенное значение, обозначающее некое внутренне устройство, запускающее прибор или аппарат в действие. В экономике принципиально ничего не меняется, еще с социалистического времени под механизмом, запускающим экономические процессы, подразумевалась совокупность организационных форм, структуры управления, а также методов и способов достижения поставленных целей.

В экономической литературе начала нулевых можно встретить похожие определения⁴¹, которые на последующее десятилетие не утратило своей актуальности для предпринимательского сектора экономики, как некой совокупности средств для управления экономическими процессами⁴². В таблице 3.1 приведен краткий обзор определений из источников тех лет, а в таблице 3.2 приведен краткий обзор определений понятия «организационно-экономический механизм» в диссертациях, защищавшихся в последующие годы. Диссертаций было защищено достаточно много и по разным отраслям экономики, поэтому был сделан выборочный экспресс-анализ, который показал их сходство и общее требование к сущности понятия, как некоего набора, элементов, средств управления, влияния, условий, инструментов, подчиненного одной цели – запуску процесса, для реализации которого он разрабатывался.

Некоторые авторы добавили необходимое требование к информационной составляющей, другим потребовалось свойство эмерджентности, однако

⁴⁰ **Механизм** (греч. μηχανή *mechané* – *машина*) – внутреннее устройство машины, прибора, аппарата, приводящее их в действие.

⁴¹ Вяткин, В. Н., Вяткин И. В., Гамза Б. А., Екатеринославский 137 Ю.Ю., Хэмптон Дж.Дж. Риск-менеджмент: Учебник. М., 2003. – 512 с.

⁴² Грузинов, В. П., Грибов В. Д. Экономика предприятия: учебное пособие -М.: Финансы и статистика, 2001. – 208 с.

общее видение организационно-экономического механизма как комплекса средств управления экономическими процессами осталось.

Таблица 3.1 – Краткий обзор источников литературы начала 2000-х гг.

№	Источник	Определение
	Булгаков, С. Н. Философия хозяйства. – М.: Институт русской цивилизации, 2009. – 464 с. [33]	Механизм – это способ к действию, не противоречащий идеям целесообразности и являющийся средством осуществления цели
	Райзберг, Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с. [121]	Хозяйственный механизм представляет собой взаимосвязанную совокупность организационно-правовых норм, форм и способов управления для реализации экономических законов, процесса воспроизводства в конкретных экономических условиях
	Управление организацией: Энциклопедический словарь / Под ред. А. Г. Поршнева, А. Я. Кибанова, В. Н. Гунина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 821с. [117]	Понятие хозяйственного механизма включает способы организации предпринимательской деятельности, системы функционирования экономических взаимоотношений, выраженных в планах, экономических нормативах, финансовых показателях, процедур принятия решений и т. д.
	Борисенко, И. Л. Развитие организационно-экономических наук: теория и методология.– Воронеж: Воронеж.гос.техн. ун.-т, 2002. – 149 с. [32]	Механизм как экономическая категория, лишает экономические системы того присущего им живого содержания, отождествляя с «безумным, бессознательным, лишенным адаптации, механическим механизмом». Исследуя организационные и экономические механизмы управления предпринимательской деятельностью, следует учесть их тесную зависимость при наличии одних и тех же ресурсов и факторов производства, в рамках одной управленческой системы
	Круглов, М. И. Стратегическое управление компанией. / М. И. Круглов. М.: Русская Деловая Литература, 2008. – 768с. [77]	Основу механизма управления предпринимательской деятельностью составляют: – механизмы рыночной конкуренции и ценообразования; – механизмы самокупаемости факторов производства; – механизмы развития производственной деятельности

Таблица 3.2 – Краткий обзор диссертаций, посвященных разработке организационно-экономических механизмов в различных отраслях экономики

№	Название диссертации, автор, город и год защиты по специальности 08.00.05	Определение или характеристики организационно-экономического механизма
1	Формирование организационно-экономического механизма управления ВЭД промышленного предприятия, Чанышева, Светлана Юрьевна, г. Саратов, 2013 г. [142]	Предложено понятие «организационно-экономический механизм управления ВЭД промышленного предприятия», под которым понимается сложная целостная система, включающая группу отношений, формирующих внутри ее структурные образования, через которые эти отношения реализуются
2	Формирование организационно-	Сущностное определение и представление органи-

№	Название диссертации, автор, город и год защиты по специальности 08.00.05	Определение или характеристики организационно-экономического механизма
	но-экономического механизма повышения эффективности функционирования отраслевых составляющих сферы услуг, Ерохина, Людмила Ивановна СПб, 2013 г. [55]	зационно-экономического механизма в форме инструмента повышения эффективности экономических видов деятельности сферы услуг
3	Организационно-экономический механизм инновационного развития перерабатывающих организаций молочно-продуктового подкомплекса региона, Некрасов, Константин Викторович Екатеринбург, 2013 г. [98]	Понятие «организационно-экономический механизм инновационного развития перерабатывающих организаций» молочно-продуктового подкомплекса региона дополнено системными свойствами механизма, целевой направленностью его деятельности и способностью привлекать ресурсы
4	Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства, Новиков, Владимир Михайлович, г. Воронеж, 2013 г. [99]	«Организационно-экономический механизм инновационного развития», под которым понимается совокупность форм, методов, стимулов, инструментов и рычагов осуществления инновационной деятельности, обеспечивающих научно-технический прогресс в экономике страны
5	Формирование организационно-экономического механизма агропродовольственного рынка регионов Крайнего Севера (вопросы теории и практики), Алексеев, Александр Николаевич, г. Москва, 2012 г. [3]	Категория организационно-экономического механизма агропродовольственного рынка регионов Крайнего Севера – эмерджентная система, включающая в себя взаимодействие производителей и поставщиков сельскохозяйственной продукции, рыночных институтов и регулирующих государственных органов, с целью обеспечения гарантированного круглогодичного доступа населения к продуктам питания в количестве, необходимом для жизни в экстремальных природно-экономических условиях
6	Методология и инструментарий развития организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием, Верещагина, Людмила Сергеевна, г. Саратов, 2012 г. [35]	Основой организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием являются изменения элементов и регуляторов механизма управления, связанные с преобразованиями свойств и результатов деятельности объекта управления
7	Организационно-экономический механизм управления производственной деятельностью портового территориально-производственного комплекса, Хомуха, Светлана Александровна, г. Мурманск, 2012 г. [140]	Разработанная автором структура организационно-экономического механизма управления производственной деятельностью ПТПК в отличие от существующих наработок позволяет проводить выбор информационной системы, связывающей информационными и телекоммуникационными каналами все звенья организационно-экономической сети, которые должны интегрировано функционировать на микро-, мезо- и макроуровнях организационной

№	Название диссертации, автор, город и год защиты по специальности 08.00.05	Определение или характеристики организационно-экономического механизма
		структуры
8	Организационно-экономический механизм функционирования и развития свеклосахарного подкомплекса АПК, Федулова, Ирина Юрьевна, г. Воронеж, 2012 г. [136]	Авторская трактовка организационно-экономического механизма функционирования отраслевого подкомплекса АПК как совокупности организационных, правовых и экономических методов и инструментов целенаправленного воздействия на функционирование субъектов агропромышленного комплекса, применяемых для достижения оптимальных тактических и стратегических параметров и пропорций производства и потребления продукции агропромышленного комплекса страны или региона
9	Формирование организационно-экономического механизма управления развитием строительного комплекса региона, Джамолдинова, Лариса Аусовна г. Нальчик, 2011 г. [53]	Организационно-экономический механизм управления должен включать процесс реализации инвестиционно-строительных проектов на основе метода «управления проектом», который позволит анализировать и контролировать все его фазы в жизненном цикле строительного процесса
10	Организационно-экономический механизм управления горнодобывающей промышленностью, Жукова, Инна Викторовна, г. Хабаровск, 2011 г. [56]	Три условия, определяют механизм управления промышленностью – формы собственности на недра, государственного устройства, с которым связано распределение доходов в соответствии с внутренней иерархией, и собственности на доходы, извлекаемые при осуществлении горнодобывающей деятельности

Таким образом, учитывая основу вышеизложенных определений, организационно-экономический механизм (ОЭМ), обеспечивающий все формы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП), в данном исследовании будет представлен как совокупность принципов, методов и инструментов влияния на экономические процессы ведения предпринимательской деятельности, включающая в себя субъект (государство) и объект (МСП) влияния, административные, рыночные и общественные институты, необходимые условия для реализации предлагаемых мер.

Для субъектов предпринимательской деятельности основным побуждающим мотивом является извлечение прибыли, для работников компаний – увеличение заработной платы. Поэтому задача повышения эффективности

предпринимательской деятельности должна решаться путем учета интересов и мотивации собственников бизнеса, менеджмента и работников компании. Тогда становится возможным в условиях конкуренции и расширение производства, и обеспечение рационального использования ресурсов, и повышение качества продукции и услуг. Если бы целью исследования было общее повышение экономической деятельности субъекта предпринимательской деятельности, то в основу соответствующего механизма необходимо было бы заложить следующие составляющие (рисунок 3.1).



Рисунок 3.1 – Механизм повышения эффективности предпринимательской деятельности

В данном исследовании акцент смещен в сторону отношений предпринимательских структур и государственных органов, и осуществление последними всеобъемлющей поддержки МСП. Поэтому аспекты внутреннего управления компанией в данном исследовании будут затрагиваться, но не будут являться главной его целью.

Организационно-экономический механизм (ОЭМ), обеспечивающий все формы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) формируется путем выработки методов, инструментов, способствующих повышению эффективности предпринимательской деятельности и достижению высоких экономических результатов. Для этого

необходимы соответствующие условия, четкое определение целей и задач, решению которых призван служить разрабатываемый ОЭМ.

СУБЪЕКТ ОЭМ – государство, так как суть разрабатываемого механизма заключается в осуществлении мер государственной поддержки.

ПРИНЦИПЫ, на которых осуществляется данная поддержка, должны включать гарантии защищенности; открытости – реализуемые меры должны быть прозрачны; финансовой достаточности – соответствовать потребностям МСП; системности – должны осуществляться не от случая к случаю, а на системной регулярной основе; гибкости – изменяться в случае необходимости; постоянства связи – включать постоянный мониторинг и поддерживать диалог с МСП; своевременности – осуществляться тогда, когда это действительно необходимо; целенаправленности – определяться четко поставленными целями; адресности – иметь адресную основу; непротиворечивости – одни меры не должны противоречить другим; рациональной децентрализации управления – давать местным органам управления возможность поддержки на региональном уровне; эволюционности – при сохранении традиций изменяться в соответствии с возникающими требованиями экономического развития.

ОБЪЕКТ ОЭМ – соответственно МСП.

ПРИНЦИПЫ МСП основываются на законопослушности, единстве, социальной направленности, экономичности, ответственности и развития.

ЦЕЛЬ – переход от программ поддержки МСП к программам устойчивого и долгосрочного развития – обусловлена тем, что при всех плюсах программ государственной поддержки необходим кумулятивный эффект от применяемых мер, который бы позволил не только приобретать конкурентные преимущества, но и сохранять и преумножать их, переходить на новый уровень развития бизнеса, обеспечивать субъектам предпринимательской деятельности возможности для устойчивого и долгосрочного развития.

ЗАДАЧИ:

- 1) снижение издержек институтов, осуществляющих поддержку МСП,
- 2) упрощение доступа МСП к их услугам,
- 3) создание обстановки, способствующей интенсивному развитию МСП.

Данные задачи были выделены исходя из обоснования необходимости создания ОЭМ, проведенного в первой главе настоящего исследования. Конечно, при практической реализации ОЭМ они будут детализироваться ввиду широкой региональной дифференциации, различной специализации экономики регионов и т. п.

ИНСТИТУТЫ:

- 1) административные институты: действующее законодательство;
- 2) рыночные институты: Банк поддержки малого и среднего предпринимательства («МСП Банк»), дающий кредиты для финансирования проектов МСП региональным банкам; корпорация МСП, предоставляющая гарантии по кредитам МСП и региональным гарантийным фондам и др.;
- 3) общественные: организации, движения, мероприятия в поддержку гражданского общества.

УСЛОВИЯ:

- 1) создание структуры, берущей на себя полномочия ОЭМ (контроля плановых закупок для монополий, государственных корпораций и компаний с государственным участием в целях соблюдения квот для МСП; формирования критериев допуска МСП к программам по импортозамещению и других форм поддержки государства);
- 2) передача некоторых функций Минэкономразвития на региональный уровень (финансирования программ государственной поддержки малого и среднего предпринимательства, различных грантов и микрозаймов, инфраструктуры инновационной деятельности: технопарков, бизнес-инкубаторов и т. п.).

Государство может воздействовать не деятельность предпринимателей прямо и косвенно. Государство определяет порядок взаимоотношений между предпринимательскими структурами, тем самым регулируя их экономические интересы.

Так как основной целью предпринимательских структур является максимизация прибыли, а государственных органов – увеличение поступлений в бюджет и внебюджетные фонды, то задача поддержки предпринимательства на всех уровнях и развития соответствующих социальных программ отвечает совместным интересам государства и бизнеса. Эффективность их взаимодействия зависит как от степени заинтересованности, так и от созданного предпринимательского климата, и основывается на сочетании вышеописанных принципов. Для повышения эффективности взаимодействия государства и бизнеса необходимы:

- оценка обеспечения государственными органами условий для развития предпринимательской деятельности в пределах определенной территории и административной границы рынка;
- определение приоритетов, как в направлениях развития предпринимательства, так и в методах взаимодействия государства и бизнеса;
- определение сбалансированности интересов субъектов взаимодействия, степени их конфликтности, непротиворечивости, коррекциях разрабатываемых мер;
- использование возможностей государственно-частного партнерства с разделением рисков и выгод и обеспечением интересов государства и субъектов предпринимательства;
- разработка мер, позволяющих использовать новые ресурсы для поддержки предпринимательства в инвестиционной и инновационной сферах.

Способы взаимодействия государственных и предпринимательских структур в общем виде отражены на рисунке 3.2.



Рисунок 3.2 – Способы взаимодействия государственных и предпринимательских структур

Снижение темпов экономического роста предпринимательского сектора экономики наступает тогда, когда слабеют стимулы предпринимательства к достижению высоких экономических результатов. А происходит это тогда, когда нарушается принцип паритета экономических субъектов, и ведение хозяйственной деятельности для одного из них осуществляется в неравных социально-экономических условиях, ответственность за сохранение которого несет государство.

Приоритеты реализации государственных инициатив теряются, и рассчитывать на достижение значений целевых программ государственной поддержки предпринимательства не приходится. Вот как это выглядело в 2014 г. (рис. 3.3).

Когда паритет интересов государства и бизнеса соблюдается, формируются наиболее благоприятные условия для функционирования предпринимательства. Субъекты предпринимательской деятельности контролируют ведение хозяйственной деятельности с соблюдением своих интересов и интересов государства, достигая общих целей, заложенных в государственной поддержке предпринимательской деятельности.



Рисунок 3.3 – Состояние сектора МСП [197]

На рисунке 3.4 «Миссия и цель стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года» отображены миссия, цель и целевые индикаторы достижения цели данной стратегии. Они соответствуют ожиданиям гражданского общества РФ, но имеют, на наш взгляд, очень общую структуру.

На рисунке 3.5 отображены наиболее важные государственные функции, реализация которых становится необходимой в условиях сменяющихся друг друга экономических кризисов.

На наш взгляд, главным условием реализации той или иной государственной функции является ее стратегическая направленность.

Решение макроэкономических проблем является одной из основных задач государства, поэтому организация возможностей для предпринимательства использования новых ресурсов, технологий, способов взаимодействия с государственными структурами позволяет на тактическом уровне постепенно решать стратегические задачи государства, направленные на рас-

ширение воспроизводства, обеспечение занятости населения, рост благосостояния граждан.



Рисунок 3.4 – Миссия и цель стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года



Рисунок 3.5 – Реализация наиболее важных государственных функций для реализации стратегии поддержки МСП

Институт государственно-частного партнерства является как раз одним из относительно новых, но активно развивающихся в последнее время спосо-

бов взаимодействия предпринимательства и государственных структур. Задачи он решает следующие:

- определение целей и задач предпринимательских и государственных структур, не противоречащих друг другу и имеющих общую стратегическую направленность;
- разработка путей решения поставленных задач в соответствии с определенным кругом интересов;
- определение форм и способов взаимодействия частных и государственных структур;
- выявление сфер ответственности сторон при решении поставленных задач;
- следование принципам открытости в ходе выполнения договоренностей и взаимного доверия.

Функции государства при различных формах государственно-частного партнерства можно представить следующим образом (рисунок 3.6).

Исходя из вышеизложенного, объектами внимания становятся три главных вопроса:

- как соблюсти паритет частных и государственных интересов при согласовании их целей и задач (на сегодняшний день законодательство в сфере государственно-частного партнерства не стоит на месте и множество вариантов контрактов, позволяющих разделить риски и выгоды государства и бизнеса, активно внедряются в практику);
- как обеспечить субъектам предпринимательства доступ к соответствующей инфраструктуре и обеспечить благоприятный предпринимательский климат (напомним по рейтингу *Doing Business* Россия только по параметру «Разрешение на строительство» находится на 179 месте);
- как стимулировать предпринимательскую активность не только в производственной или инвестиционной сфере, но и, в первую очередь, в инновационной (обретение развитых конкурентных преимуществ, основанных

на инновационных стратегиях, может обеспечить субъектами предпринимательства успех на рынке на долгие годы)?



Рисунок 3.6 – Функции государства при различных формах государственно-частного партнерства

И, конечно, в каждом конкретном случае необходимо учитывать макро- и микроэкономические факторы, географическое расположение, природно-климатические факторы, развитие производственных сил региона, его экономического потенциала, национальные традиции, региональный менталитет и т. п.

К макроэкономическим факторам относят государственную экономическую и фискальную политику; инвестиционный климат, определяемый по-

литикой банков и валютной ситуацией; предпринимательский климат, характеризующийся условиями ведения бизнеса и пр.

К рыночным факторам, которые необходимо учитывать при разработке механизма поддержки предпринимательства, можно отнести правовую поддержку и обеспечение экономической безопасности; информационно-консультационную и инвестиционную поддержку; экономическое стимулирование предпринимательской активности; финансовую поддержку; совместные программы улучшения социально-экономического развития на федеральном, региональном и местном уровнях; наличие квалифицированных кадров; производственный и интеллектуальный потенциал и пр.

Микрофакторы предпринимательства – это наличие квалифицированных кадров, эффективная организационная структура, производственный и финансовый потенциал, и др.

Взаимоотношения государственных и предпринимательских структур выстраиваются через систему институтов, выступающих в роли посредника. К плюсам данного посредничества, безусловно, можно отнести соблюдение принципа системности в отношениях государства и предпринимательства, которое обеспечивает их упорядоченность. К минусам – возникновение административных и бюрократических барьеров, вносящих в эти отношения трудности, связанные с определенными издержками. Привлечение к решению этой проблемы независимых аналитических и консультационных организаций позволяет повысить гибкость институциональной системы. Недостаток информации или препятствия к ее получению становятся аргументом в недобросовестной конкуренции, поэтому их устранение должно быть одной из главных задач государственных органов, обеспечивающих взаимодействие власти и бизнеса.

Кадровый потенциал также является одной из основных составляющих предпринимательского потенциала. Инвестирование в него для представителей МСП является задачей трудной и высоко бюджетной. Часть расходов на

образование, профессиональную переподготовку и повышение квалификации кадров должно брать на себя государство, и на сегодняшний день многие профессиональные сообщества оказывают предпринимательству всяческую поддержку в этом вопросе (например, НОСТРОЙ⁴³).

Также одной из мер государственной поддержки, о которой мы уже писали, является привлечение СМП к государственному заказу. Это стимулирует деловую активность предпринимателей, повышает такой важный показатель их деятельности как обеспеченность заказами, позволяет сохранить уверенность в завтрашнем дне на фоне циклических кризисных явлений в экономике. Ниже приведена цитата из журнала Forbes, который дает оптимистичную оценку в направлении решения данной проблемы⁴⁴.

Это, конечно, по сути, рекламное объявление показывает важность оценки государственной поддержки МСП ведущими аналитиками и не утихающий интерес к этой проблематике.

Правовое, экономическое и инфраструктурное регулирования предпринимательской деятельности тесно взаимосвязаны.

Организационно-экономический механизм поддержки малого и среднего предпринимательства должен включать как инструменты материального и финансового стимулирования, так и ограничительные меры налогового характера, штрафных санкций и т. п., обеспечивающих принципы добросовестности и законопослушности предпринимателей. Таким образом, механизм должен как обеспечивать условия для благоприятного функционирования и развития МСП, так и являться инструментом воздействия на него.

⁴³ Ассоциация «Общероссийская негосударственная некоммерческая организация – общероссийское отраслевое объединение работодателей «Национальное объединение саморегулируемых организаций, основанных на членстве лиц, осуществляющих строительство».

⁴⁴ <http://www.forbes.ru/reklama/288423-azbuka-goszakaza>. Деятельность единого портала государственных и коммерческих закупок в России IS-Zakupki.ru обеспечивают 2 организации: ООО «Система бизнес коммуникаций» и ООО «Союз-Тендер».

«Что делать бизнесмену в нынешний кризис? Распродать все и закрыть бизнес? Свернуть дела и выждать лучшие времена? Или попробовать поработать с государством? На практике оказывается, что этот путь не такой рискованный и безнадежный, как может выглядеть со стороны — при всех аппетитах «королей госзаказа» на долю малого и среднего бизнеса остается 60% «честных» тендеров, а это более 14 триллионов рублей ежегодно. Новые правила «игры» позволяют участвовать и побеждать как уже сложившимся компаниям, так и новичкам. Но дело это стоит доверить профессионалам.

Провести поставщика по всем кругам тендерного лабиринта берется ООО «Система бизнес коммуникаций» (далее – ООО «СБК») – владелец единой информационной системы государственных и коммерческих закупок России [«Закупки.ру» \(is-zakupki.ru\)](http://is-zakupki.ru) (далее – ЕИС Закупки.ру)».

ОЭМ поддержки МСП должен создавать основу стабильности успехов предпринимателей на долгосрочную перспективу, стимулировать их повышению деловой и инновационной активности, развитию новых производств, созданию новых технологий, осуществлять помощь в снижении предпринимательских рисков, оперативном реагировании на изменение окружающей экономической обстановки.

Решение трех фундаментальных проблем будет способствовать стабильной работе такого механизма:

- повышение активности и адаптивности субъектов предпринимательства, их гибкости (правильная постановка миссии, выработка стратегии, выбор сферы деятельности и сегмента рынка, повышение уровня экономического и технического образования);
- разработка и внедрение технологий информационного обеспечения предпринимательской деятельности и систем контроля;
- выбор правильного административного регулирования предпринимательской деятельности (обеспечение экономической адаптации и пр.).

В качестве методов реализации ОЭМ поддержки МСП можно предложить следующие.

1) Обеспечение условий эффективного функционирования малого предпринимательства. Инструментами, в данном случае, могут выступать государственная поддержка микрофинансового кредитования МСП, разработка и внедрение программ субсидирования процентных ставок по микрофинансовым кредитам МСП.

2) Сокращение сроков реализации финансовых программ государственной поддержки. Как инструменты можно представить перераспределение федеральных и региональных бюджетных средств финансирования государственных программ поддержки, создание института обеспечивающего эффективную деятельность МСП.

3) Сокращение теневого сектора экономики. Способствовать этому могут следующие инструменты: снижение ставок по страховым взносам для МСП, повышение привлекательности приоритетных видов экономической деятельности для МСП, предоставление налоговых льгот МСП по приоритетным видам экономической деятельности; выявление и применения специальных налоговых режимов, снижающих издержки МСП и стимулирующих их развитие.

4) Стимулирование развития бизнес-инкубаторов. Инструменты: разработка и реализация государственных программ повышающих привлекательность бизнес-инкубаторов как института поддержки МСП.

5) Разработка технологии развития консультационной поддержки субъектов малого предпринимательства. Инструментами будут оказание консультационных услуг по вопросам развития МСП, проведение Интернет конференций, вебинаров по вопросам развития предпринимательской деятельности МСП и пр.

6) Совершенствование системы мониторинга. Реализоваться может через следующие инструменты: оценка государственных программ поддержки

по предложенной методике оценки социально-экономической эффективности МСП; повышение оперативности мониторинга; своевременное выявление и решение проблем развития МСП и реализации его поддержки.

Как зарубежная практика ведения бизнеса, так и отечественная, показывают, что применение мер тактического и стратегического характера государственной поддержки МСП позволяют повысить его гибкость и адаптивность, и что позволит в перспективе перейти только от программ поддержки малого и среднего предпринимательства к программам его устойчивого развития. Поэтому в основу помощи государства МСП должен быть заложен комплексный подход, позволяющий как стимулировать предпринимательскую деятельность, так и создавать условия для повышения ее социально-экономической эффективности.

Таким образом, **организационно-экономический механизм (ОЭМ), обеспечивающий все формы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП)**, представляет собой совокупность принципов, методов (обеспечение условий эффективного функционирования МСП; сокращение сроков реализации финансовых программ государственной поддержки; теневого сектора экономики; стимулирование развития бизнес-инкубаторов; разработку технологии развития консультационной поддержки субъектов МСП; совершенствование системы мониторинга) и инструментов влияния на экономические процессы ведения предпринимательской деятельности; включающий в себя субъект (государство) и объект (МСП) влияния, административные, рыночные и общественные институты, необходимые условия для реализации предлагаемых мер (рисунок 3.7)⁴⁵.

⁴⁵ По результатам исследования, проведенного в данном параграфе, опубликована статья: Петухова, Ж. Г. Разработка организационно-экономического механизма, обеспечивающего все формы государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства / Ж. Г. Петухова // Экономика и менеджмент систем управления № 3.2 (21). – 2016. – С. 243 – 253. (0,63 п. л.). [Электронный ресурс] URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27220520>.

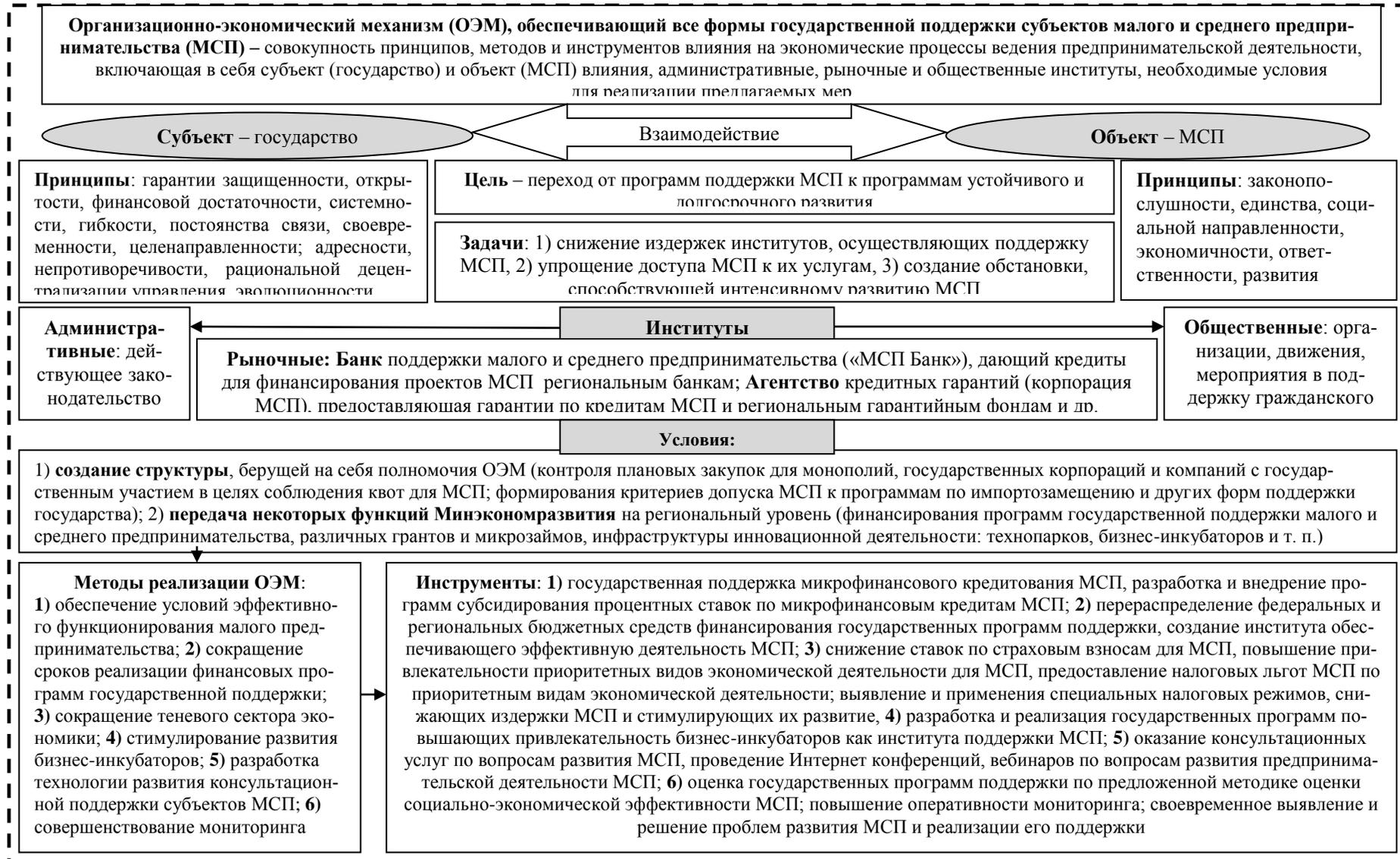


Рисунок 3.7 – Организационно-экономический механизм поддержки малого и среднего предпринимательства

3.2. Организационно-информационный механизм, защищающий развитие МСП в интеллектуальной сфере

Зависимость конкурентоспособности экономики России от развития темпов научно-технического прогресса не вызывает сомнений, и экономические реформы последнего времени, способствующие выделению инноваций в один из важнейших векторов экономического роста вызвали энтузиазм во всех отраслях реального сектора экономики. Однако темпы инновационных преобразований не оправдали надежд и множество исследований, посвященных формированию национальной инновационной системы, содержащие ценнейшие предложения по ее развитию и повышению эффективности не получили должной практической реализации.

Предложенные автором во второй главе исследования **принципы концепции обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства**, дополнены принципом сбалансированности показателей, характеризующих эффективность взаимодействия государства, предпринимательства и науки в соответствии с концепцией «Тройной спирали» инновационного развития общества.

Поэтому в задачи исследования, проводимого на данном уровне, следует включить проблему незащищенности предпринимательства в интеллектуальной сфере, которая мешает ему развиваться во взаимодействии с наукой и государством в соответствии с заявленным принципом.

Формирование инфраструктурной поддержки предпринимательства включает в себя элементы и национальной инновационной системы: это элементы технических, информационных и кадровых систем, которые осуществляют финансовое, техническое и организационно-экономическое и информационное обеспечение инновационной деятельности субъектов предпринимательства. От того насколько органично малый и средний бизнес

встроится в национальную инновационную систему, будет зависеть и уровень эффективности ее функционирования в целом.

Одной из составляющих инфраструктуры поддержки предпринимательства является информационная инфраструктура [30]. Включая сюда инновационную составляющую, необходимо сказать о патентно-информационной инфраструктуре, хотя защита интеллектуальной собственности может осуществляться и не патентными методами, а способами защиты коммерческой тайны.

Сегодня малый и средний бизнес практически беззащитен, когда в борьбе за инновационную составляющую (ноу-хау) в борьбу вступает крупный бизнес зачастую не легальными методами. В этом случае государство обязано разрабатывать организационно-информационные механизмы защиты малого и среднего бизнеса в интеллектуальной сфере для того, чтобы он смог реализовать, развить и сохранить свои конкурентные преимущества.

Организационно-информационный механизм (ОИМ), защищающий развитие МСП в интеллектуальной сфере, формируется путем выработки принципов и соответствующих способов их реализации, способствующих повышению инновационной активности предпринимательской деятельности. Для этого необходимы соответствующие условия, четкое определение целей и задач, решение которых позволит МСП реализовать развитые конкурентные преимущества и обеспечить себе устойчивое положение на рынке.

СУБЪЕКТ ОИМ – государство, так как и в предыдущем случае, именно государство призвано защитить развитые конкурентные преимущества МСП, основанные на инновационных стратегиях.

ОБЪЕКТ ОИМ – соответственно МСП.

ПРИНЦИПЫ ОИМ, защищающего развитие МСП в интеллектуальной сфере, предлагаемые автором.

1) Нерушимым принципом, на наш взгляд, когда речь идет о защите чьих-то прав и интересов, является принцип **легитимности**⁴⁶.

В данном случае, этот принцип будет означать, что действие ОИМ должно являться легитимным, т. е. не должно иметь оснований для оспаривания ни одним из участников ОИМ, имеющим право и возможности его оспорить. Если субъекту ОИМ придется прилагать усилия, чтобы оспорить какое-либо действие ОИМ, значит, принцип легитимности действия ОИМ нарушен, и действие должно быть пересмотрено.

Проще всего это отражено в словаре Ожегова – легитимный – это признаваемый законом и ему соответствующий. Понятие это не экономическое, а скорее политико-правовое, сохраняющее смысл согласия большинства граждан государства с действующими институтами власти, но когда речь идет о защите чьих-то интересов, правовые аспекты входят на первое место.

2) В качестве второго принципа предлагается принять принцип **универсальности**.

Само понятие универсальности подразумевает универсализацию инструментов, продуктов и т. п. Для науки это означает изучение каждого предмета как единственного из множества схожих или подобных. В данном случае этот принцип означает, что разрабатывая действия ОИМ, необходимо исходить из общих свойств, признаков и проблем МСП, общих для их всей совокупности, а затем при необходимости разрабатывать меры ОИМ для конкретных организаций, детализируя их до необходимого уровня, определяемого особенностями организаций.

3) В качестве еще одного принципа, предлагаемого ОИМ, можно представить принцип **транспарентности**⁴⁷.

⁴⁶

Легитимность (от лат. *legitimus* – согласный с законами, законный, правомерный) – согласие народа с властью, когда он добровольно признаёт за ней право принимать обязательные решения. Чем ниже уровень **легитимности**, тем чаще власть будет опираться на силовое принуждение.

Как правило, данный термин используют для характеристики политических или социальных явлений⁴⁷. В данном случае этот принцип должен подразумевать состояние информированности МСП о возможностях информационной защиты своих конкурентных преимуществ, полного и достоверного знания о возможностях ОИМ по его защите, и обеспечение равенства условий в получении подобной информации и, соответственно, защите. Термин «транспарентность» часто используется вместе или в качестве синонима к понятиям «прозрачность» или «открытость», которым уже было уделено достаточно широкое внимание в данном исследовании. Считается, что транспарентность публичной власти, например, необходимо рассматривать в непосредственной связи с основами конституционного строя, но это тема уже отдельного исследования.

4) И в качестве четвертого принципа ОИМ, защищающего развитие МСП в интеллектуальной сфере, можно предложить принцип **всеохватности**.

В его основе лежит понимание окружающего мира с точки зрения унитарологии⁴⁹.

⁴⁷ **Транспарентность** – (от англ. *transparent* – явный, очевидный) – отсутствие секретности, доступность любой информации.

⁴⁸ «Транспарентность политического процесса определяется как открытость его легальных сфер для общества, доступность для граждан информации о его целях, реализации и результатах, наличие широких контактов между обществом и государственной властью в осуществлении известных политических задач». См.: Политическая наука: Словарь-справочник / Сост. И. И. Санжаревский. М., 2010. С. 544.

⁴⁹

Унитарология (от латин. *unitas* – единство) – наука о единстве. Она объясняет всеобщий принцип существования материи от микро-, до макромира, существующий независимо от отношения к нему человека и обуславливает его жизнь. Унитарология объясняет абсолютно все известные нам явления: химические, физические, биологические, природные, астрономические, социальные и политические, а также и паранормальные. Она даёт совершенно новый взгляд на структуру вселенной. Закон Всеохватности, объясняющий принцип единства, позволяет проводить параллели между микро- и макромиром. Оценка явлений с точки зрения категории единства вселенной, заставила изменить представления о структуре атома и материи в целом.

С критической точки зрения – это наука, которая окончательно оформиться сможет только в далеком будущем для того, чтобы объединить все фундаментальные знания человечества в одну стройную систему. На сегодняшний день пока не представляется возможным переосмыслить опыт всего научного знания и охватить все сферы деятельности человека. Поэтому применяя данный принцип в отношении ОИМ, необходимо отметить, что он может означать стремление к учету всех факторов, влияющих на безопасность функционирования МСП: экономическую, в первую очередь, социальную, информационную и т. п. Т. е. ни одно действие ОИМ не может нанести вред МСП в любой сфере его функционирования.

ЦЕЛЬ – формирование и обеспечение функционирования и развития современной инновационной инфраструктуры патентно-информационной защиты субъектов предпринимательской деятельности, соответствующей концепции обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства в рамках парадигмы⁵⁰ инновационного развития экономики.

ЗАДАЧИ:

- 1) **создание структуры**, берущей на себя полномочия ОИМ;
- 2) создать, воспитать и стимулировать спрос на инновационные разработки у российского предпринимательства;
- 3) разработать мероприятия по активизации инновационной деятельности на основе льготного финансирования субъектов предпринимательства;
- 4) обосновать увеличение бюджетного субсидирования на те перспективные направления экономического развития, в рамках которых исследования и разработки могут принести субъектам предпринимательской деятельности максимальные конкурентные преимущества;

⁵⁰

Парадигма (от греч. *παράδειγμα*, «пример, модель, образец») – совокупность фундаментальных научных установок, представлений и терминов, принимаемая и разделяемая научным сообществом и объединяющая большинство его членов. Обеспечивает преемственность развития науки и научного творчества.

5) стимулировать использование в отраслевой экономике результатов интеллектуальной деятельности, имеющих правовую охрану, которые позволят ускорить процесс создания наукоемких отраслей за счет использования конкурентных преимуществ интеллектуальной собственности;

6) способствовать решению кадровых проблем, связанных с подготовкой и переподготовкой квалифицированных кадров, способных заниматься внедрением технологических инноваций;

7) способствовать закреплению в институциональной структуре государства института интеллектуальной собственности, как одного из главных факторов обеспечения развития предпринимательства в соответствии с темпами развития научно-технического прогресса.

ИНСТИТУТЫ:

4) административные институты: действующее российское законодательство (ГК РФ и др.);

5) структура, берущая на себя полномочия ОИМ;

6) Республиканский научно-исследовательский институт интеллектуальной собственности (РНИИС) создан в 2005 году совместным решением Счетной палаты Российской Федерации и ТПП России при участии Российской академии наук. Сейчас Корпорация РНИИС;

7) международные институты: Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС)⁵¹. Целью данной организации является создание эффективной системы защиты интеллектуальной собственности, она возглавляет данные усилия, итогом которых будет создание благоприятной среды для инновационной и творческой деятельности. Организация была учреждена в 1967 г. на основании одноименной Конвенции, в которой были из-

51

ВОИС представляет собой глобальный форум, в рамках которого оказываются услуги и рассматриваются вопросы политики, сотрудничества и информации в области интеллектуальной собственности. ВОИС является самофинансируемым учреждением системы Организации Объединенных Наций и насчитывает 188 государств-

ложены ее принципы и полномочия. Действия ВОИС объединяют академические и деловые круги, учитывают интересы предпринимательства в защите результатов инновационной деятельности и интеллектуальной собственности.

8) международные организации, например:

- «Зеленая ВОИС» выступает интерактивным посредником распространения «зеленых» технологий между теми, кто ищет инновационные решения в сфере экологичных и энергосберегающих производств, и теми субъектами предпринимательства, которые это могут предоставить. Сюда же входят поиск решения экологических глобальных проблем изменения климата и т. п.

- *WIPO Re: Search* является консорциумом, осуществляющим свою интерактивную и практическую деятельность в сфере медико-санитарных исследований, что помогает профессионалам в этом вопросе, государственным и частным организациям осуществлять обмен информацией. Объектом внимания являются разработка новых лекарственных препаратов и новые способы борьбы с опасными заболеваниями;

- Консорциум доступных книг (ABC) представляет собой партнерство многих заинтересованных сторон в сфере людей с ограниченными возможностями воспринимать печатную информацию и издателей печатной продукции. В задачи входит распространение книг в доступных форматах (брайль, аудио, крупный шрифт) и защита интеллектуальной собственности авторов.

УСЛОВИЯ:

- 1) создание структуры, берущей на себя полномочия ОИМ (контроля защиты интеллектуальной собственности МСП, государственных корпораций и компаний с государственным участием;

- 2) пересмотр на государственном уровне стратегии и тактики поддержки предпринимательства в инновационном развитии и патентной защи-

те, целью которой должно быть не только возможность создания новой конкурентоспособной продукции, но и определение перспективных направлений ее коммерческого использования, защиты субъектов МСП в продвижении ее на рынок.

Отдельное внимание необходимо уделить коммерциализации интеллектуальной собственности.

Экономика интеллектуальной собственности – это часть экономики, дифференцированная на всех уровнях – национальном, региональном и отраслевом. В ее основе лежат три составляющих: создание, оценка и коммерческая реализация интеллектуальной собственности, что является темой отдельного экономического исследования.

В этом случае, разные составляющие играют не последнюю роль, например, формирование добавленной стоимости при оценке нематериальных активов, использование интеллектуальной собственности как ресурса под привлечение инвестиций, и т. п.

Все усилия, в экономической интерпретации, как правило, выражающиеся инвестициями, на уровне отдельной организации на следующем уровне имеют меньшую отдачу. До ВВП страны инвестиции, вложенные в повышение эффективности деятельности отдельного экономического субъекта, дойдут в мизерных долях процента, но если деятельность у всех компаний будет целенаправленной, то и в экономику страны может прийти целенаправленные

й успех. Закон Линдемана, или, так называемое правило 10%, является своеобразной термодинамической⁵² интерпретацией прохода потока энергии сквозь трофические уровни⁵³ в экосистеме⁵⁴. Закон говорит о том, что по трофическим уровням биоценоза на более высокие уровни передается только 10% энергии, поступившей на предыдущий низкий уровень.

В экономических публикациях, истинное авторство которых установить не удастся уже с течением времени, встречается «Правило 10» – правило, которое предположительно используется при разработке программ инновационно-экономического развития. Предполагается, что именно использование 10% инвестиций в направлении интеллектуальной деятельности и защиты интеллектуальной собственности принесут новое качество следующему уровню экономического развития.

Собрав все возможные версии «Правила 10», мы попытались представить некую последовательность трансформации экономической энергии (в виде инвестиций) в последующие уровни развития экономики (рисунок 3.8).

52

Термодинамика (греч. θερμη — «тепло», δυναμις — «сила») — раздел физики, изучающий наиболее общие свойства макроскопических систем и способы передачи и превращения энергии в таких системах. В термодинамике изучаются состояния и процессы, для описания которых можно ввести понятие температуры. Термодинамика — это феноменологическая наука, опирающаяся на обобщения опытных фактов. Процессы, происходящие в термодинамических системах, описываются макроскопическими величинами (температура, давление, концентрации компонентов), которые вводятся для описания систем, состоящих из большого числа частиц, и не применимы к отдельным молекулам и атомам, в отличие, например, от величин, вводимых в механике или электродинамике.

53

Пищевая (трофическая) цепь — ряд взаимоотношений между группами организмов (растений, животных, грибов и микробов), при котором происходит перенос энергии путём поедания одних особей другими.

54

Биоценоз — это исторически сложившаяся совокупность животных, растений, грибов и микробов, населяющих относительно однородное жизненное пространство (определённый участок суши или акватории), и связанных между собой окружающей их средой.

Возвращаясь к необходимым элементам организационно-информационного механизма защиты малого и среднего предпринимательства в интеллектуальной сфере, к методам и инструментам их реализации можно отнести следующие.

При реализации ОИМ может быть использован ряд методов:

- защиты результатов интеллектуальной деятельности (РИД) бесплатными способами⁵⁵;
- разделения прав на результаты интеллектуальной деятельности при выполнении научно-исследовательских работ с использованием бюджетного финансирования;
- разделения прав на результаты интеллектуальной деятельности при передаче их на уровень «корпорация – холдинг – организация» государственным заказчиком;
- расчета добавленной стоимости при учете результатов интеллектуальной деятельности в составе нематериальных активов;
- страхования рисков и привлечения инвестиций при выполнении интеллектуальной деятельности.

55

Ноу-хау (от [англ.](#) *know how* — «знать, как») или **секрет производства** — это сведения любого характера (изобретения, оригинальные технологии, знания, умения и т. п.), которые охраняются режимом [коммерческой тайны](#) и могут быть предметом купли-продажи или использоваться для достижения конкурентного преимущества над другими субъектами предпринимательской деятельности.

В современных условиях обычно используется комплексная защита инноваций: авторы получают патент (чаще — пакет патентов) и к ним прилагают пакет ноу-хау, который страхует авторов от несанкционированного применения инновации в странах, где не осуществляется патентная защита, а также от похищения изобретений государством (например, для приоритетных нужд [Военно-промышленного комплекса](#)).



Рисунок 3.8 – «Правило 10» эффективности формирования затрат на обеспечение организационно-информационного механизма защиты предпринимательства в интеллектуальной сфере

В качестве практических мероприятий, направленных на реализацию выше обозначенных методов могут выступать:

- создание отраслевых центров интеллектуальной собственности, деятельность которых осуществлялась бы с участием ведущих отраслевых корпораций и Корпорации интеллектуальной собственности РНИИС;
- организация конкурса на проведение научно-исследовательских работ по тематике управления рисками интеллектуальной деятельности в отраслевых разрезах;
- организация конкурса на разработку профессиональных стандартов по управлению интеллектуальной деятельностью в отраслях и защите интеллектуальной собственности;
- формирование корпоративного и государственного заказа по подготовке и профессиональной переподготовку кадров в сфере интеллектуальной собственности по отраслям.

В результате на рисунке 3.9 представлена схема организационно-информационного механизма, который при своей реализации может осуществить защиту МПС в интеллектуальной сфере.

Таким образом, **организационно-информационный механизм (ОИМ), защищающий развитие МСП в интеллектуальной сфере** – это совокупность принципов (легитимности, универсальности, транспарентности, всеохватности), целей, задач, институтов и условий, позволяющих реализовать методы (защиты результатов интеллектуальной деятельности (РИД) беспатентными способами; разделения прав на РИД при выполнении НИР с использованием бюджетного финансирования; разделения прав на РИД при передаче их на уровень «корпорация – холдинг – организация» государственным заказчиком; расчета добавленной стоимости при учете РИД в составе нематериальных активов; страхования рисков привлечения инвестиций при выполнении интеллектуальной деятельности (ИД) и инструменты защиты МСП, позволяющие ему реализовать конкурентные преимущества и обеспечить устойчивое положение на рынке.

Также мы попытались систематизировать практические инструменты и возможности защиты предпринимательства в интеллектуальной сфере, имеющиеся на сегодняшний момент (таблица 3.3).

Кроме организационно-экономического и организационно-информационного механизмов поддержки предпринимательства, на наш взгляд, необходим и организационно-инвестиционный механизм финансирования его развития, потому, что в заявленных принципах **концепции обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства**, сбалансированность показателей, характеризующих эффективность взаимодействия государства, предпринимательства и науки в соответствии с концепцией «Тройной спирали» инновационного развития общества, может быть достигнута только в соответствии с надлежащим финансированием⁵⁶.

⁵⁶ По результатам исследования, проведенного в данном параграфе, опубликована статья: Петухова, Ж. Г. Организационно-информационный механизм, защищающий развитие малого и среднего предпринимательства в интеллектуальной сфере / Ж. Г. Петухова // Экономика и предпринимательство. – № 10 (ч. 1) (75 – 2). – 2016. – С. 34 – 39. (0,32 п. л.). [Электронный ресурс] URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=26720173>.

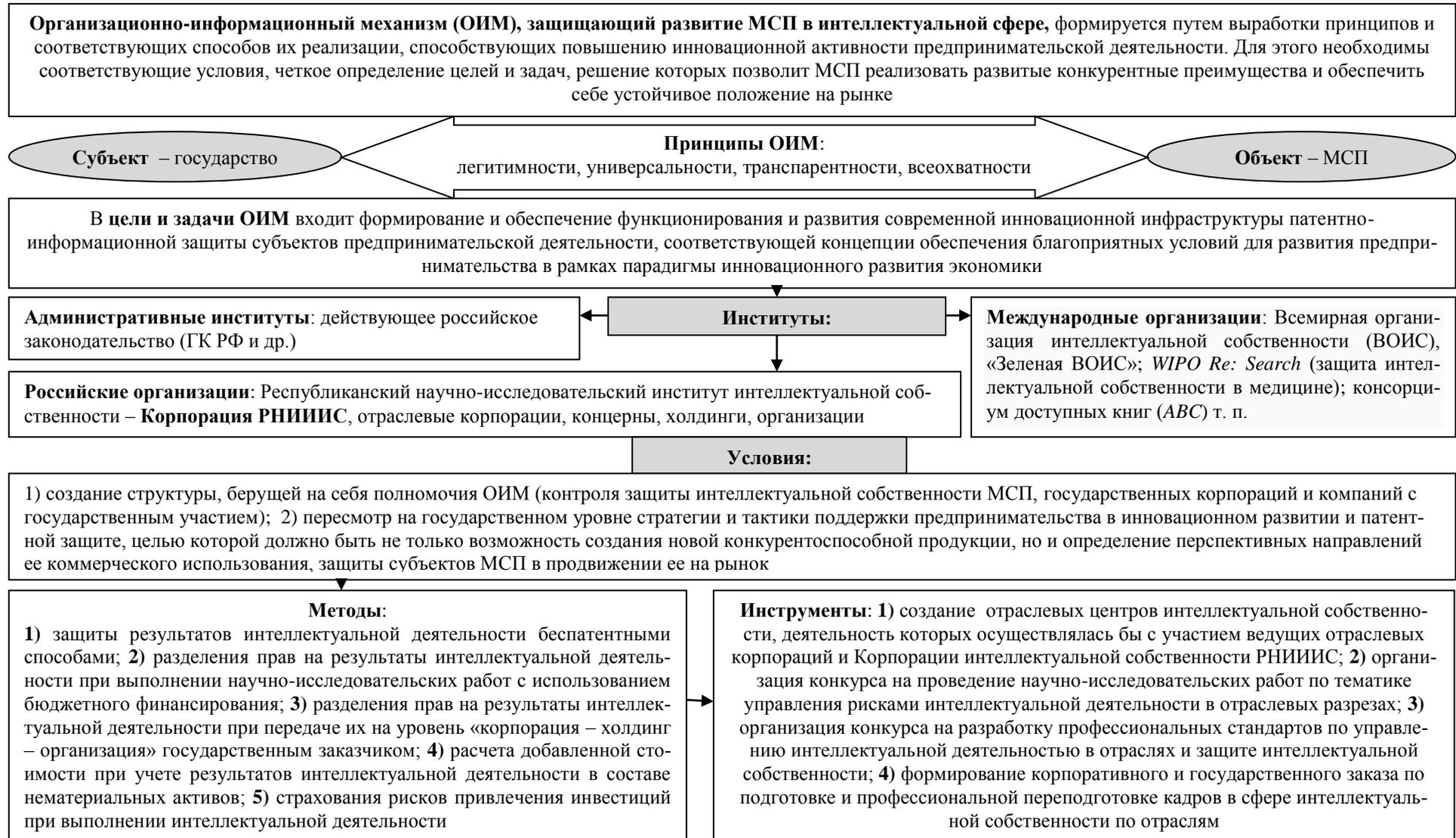


Рисунок 3.9 – Организационно-информационный механизм защиты предпринимательства в интеллектуальной сфере

Таблица 3.3 – Системы защиты интеллектуальной собственности

Наименование системы	Содержание
Система РСТ (Международная патентная система)	<p>Система РСТ позволяет вам добиваться патентной охраны в большом числе стран путем подачи одной заявки на одном языке, оплачиваемой в одной валюте. Система РСТ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • откладывает основные расходы, связанные с международной патентной охраной; • дает вам прочную основу для принятия решений о патентовании; • используется ведущими корпорациями, научно-исследовательскими учреждениями и университетами мира.
Мадридская система (Международная система товарных знаков)	<p>Мадридская система представляет собой универсальное решение для регистрации ваших товарных знаков и управления ими во многих странах путем подачи одной международной заявки на одном языке, оплачиваемой в одной валюте. Мадридская система:</p> <ul style="list-style-type: none"> • экономит вам время и деньги; • охватывает 113 стран; • позволяет вам управлять вашими знаками и продлевать их действие посредством одной централизованной системы.
Гаагская система (Международная система образцов)	<p>Гаагская система позволяет вам регистрировать промышленные образцы во многих странах с минимумом формальностей и расходов. Гаагская система:</p> <ul style="list-style-type: none"> • заменяет многочисленные регистрации одной регистрацией; • позволяет вам зарегистрировать до 100 промышленных образцов с помощью одного формуляра; • облегчает управление вашими зарегистрированными заявками - изменения в записях или продления – посредством одного шага.
Лиссабонская система наименований мест происхождения	<p>Лиссабонская система позволяет получать охрану для наименований мест происхождения в нескольких странах посредством одной процедуры регистрации на одном языке с уплатой одного набора пошлин в одной валюте.</p>
Охрана государственных эмблем (статья 6ter)	<p>Статья 6ter Парижской конвенции позволяет правительствам охранять свои флаги и государственные эмблемы, а международным организациям – охранять их полные или сокращенные наименования и эмблемы.</p>

3.3. Организационно-инвестиционный механизм финансирования предпринимательских инициатив

Кризисные экономические явления в экономике России показывают, что экстенсивные факторы экономического роста исчерпали себя, и необходимо использование факторов развитых, основанных на внедрении инновационных решений в технике и управлении.

В мировой практике в роли катализатора роста рынка или отрасли выступает венчурное финансирование. Оно, с одной стороны, позволяет малому и среднему бизнесу начать свое дело, способствуя тем самым его развитию, с другой стороны, осуществляет поиск новых технических и технологических идей и разработок, которые при вложении капитала и усилий предпринимателя смогут стать успешным коммерческим продуктом. Для нашего исследования венчурное инвестирование представляет интерес именно с первой стороны, т. е. с точки зрения возможности использования его инструментов для осуществления поддержки МСП в начале развития бизнеса. Инновационная составляющая, как одна из целей венчурного инвестирования, не будет противоречить, а будет, скорее дополнять исследование вопроса, так как, по нашему мнению, предпринимательская деятельность, это деятельность, осуществляемая на инновационной рискованной основе. Тем более что в России, по-прежнему, очень низок уровень инновационной активности, несмотря на декларируемый переход на инновационный путь развития и предпринимаемые для этого меры.

Поэтому в рамках настоящего исследования представляется целесообразным рассмотреть возможности венчурного финансирования, которые можно было бы использовать при разработке организационно-инвестиционного механизма финансирования деятельности МСП, а раз речь идет о начальном этапе реализации какого-либо бизнес-проекта, который к

тому же может иметь инновационную составляющую, предлагается назвать это финансированием предпринимательских инициатив.

ЦЕЛЬ ОИИ.М финансирования предпринимательских инициатив – обеспечение доступа субъектам малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам на начальном этапе развития бизнеса или реализации проекта.

ЗАДАЧИ:

- устранение недостатков институционального развития (создание отсутствующих элементов рынка);
- развитие рыночной инфраструктуры экономических и социальных элементов;
- устранение дисбаланса регионального экономического развития.

УСЛОВИЯ для функционирования механизма, которые должно обеспечить государство:

- совершенствование нормативно-правовой базы, для обеспечения венчурного инвестирования МСП пенсионными и страховыми фондами;
- содействие развитию и стимулирование фондовых рынков к размещению акций созданных компаний, после того, как венчурный инвестор покинет ее;
- осуществление финансовой поддержки в виде грантов, налоговых льгот для МСП, когда еще нет возможности обосновать размер получаемого кредита (предпосевной⁵⁷, посевной⁵⁸ этапы).

И, конечно, рамки таких условий можно расширять долго: это и все составляющие инновационной политики государства, и меры государственной поддержки, о которых мы писали в предыдущих параграфах и т. п. Для этого разрабатываются прогнозы научно-технического развития, определяются

⁵⁷ Присутствует только одна идея. Этап включает в себя генерирование идей, подбор команды. Может поменяться курс, модель продвижения, алгоритм.

⁵⁸ Присутствует рабочая модель, собрана команда, произведена оценка экспертов, существует понимание проекта, а бизнеса еще нет.

важнейшие направления развития науки и техники, корректируются программы инновационного развития экономики и т. п.

Сам термин «венчурное⁵⁹ инвестирование» появился в середине XX в. в Соединенных Штатах Америки.

Начало «гонки вооружений» и холодной войны между СССР и США, после запуска ими ядерных бомб в 1945 г., вызвало и увеличение расходов на вооружение с обеих сторон. Противостояние переходило и на другие сферы: космическую, после запуска первого искусственного спутника земли СССР в 1958 г., телекоммуникационную, давая им тем самым возможности для технологического развития.

В США было проведено расследование причин отставания по передовым технологиям, и в результате было принято решение о реализации программы по поддержке малого предпринимательства *SBIC (Small Business Investment Company)*. В ее основу был заложен механизм частно-государственного партнерства, который реализовывался с привлечением частных и государственных средств в пропорциях 2:1.

Постепенно стали развиваться и другие частные венчурные фонды и компании, в основу деятельности которых было заложено предоставление рискованного капитала для бизнеса в обмен на долю в компании. А так как инновационная деятельность является наиболее высоко рискованной и высоко затратной, венчурное инвестирование наибольшее свое применение получило в сфере научных исследований и разработок. В 1992 г. в России был создан Фонд фундаментальных исследований, а в 1994 г. Российский гуманитарный научный фонд, что явилось началом развития венчурного инвестирования. Так как уточнение понятия «венчура» не входит в цели настоящего исследования, мы приводим обзор мнений ученых экономистов по данному вопросу, опубликованный в периодической печати [130]. В данном обзоре систематизированы разные подходы к определению венчурных инвестиций (табл. 3.4).

⁵⁹ **Венчур** ([англ.](#) *venture, ventures*) — связанный с риском.

Таблица 3.4 – Различные подходы к определению венчурных инвестиций

Определение венчурных инвестиций	Автор, источник
1. Источник внебюджетного финансирования научных исследований, прикладных разработок и инновационной деятельности.	Попов С. А., Суркова Т. В. Организационно-экономический механизм эффективного управления венчурными инвестициями в российских условиях // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2009. № 21 (154), с. 56.
2. Операции, связанные с кредитованием и финансированием научно-технических разработок и изобретений, характеризующиеся повышенной степенью риска.	Семенов Е. В. Венчурные инвестиции: экономические и социальные аспекты // Труд и социальные отношения. 2008. № 8. С.101-105
3. Один из наиболее эффективных способов решения задачи мотивации инвесторов к финансированию рискованных и инновационных проектов.	Переверзева М. Н. Особенности управления венчурными инвестициями в российской экономике: концепция, методы, инструментарий: авт. дис. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук. Ростов-на-Дону, 2010.
4. Вложение средств институциональными или индивидуальными инвесторами в реализацию проектов с высоким уровнем риска и неопределенностью результата в обмен на пакет акций или определенную долю в уставном капитале	Васильева О. Ю., Лягоскина Д. Ю., Ляпунов А. Н. Венчурные инвестиции в РФ за 2007-2013гг. // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2014. Т. 2. № 3-1. С. 363-370
5. Основной источник финансирования инновационных проектов, один из основных инструментов модернизации экономики России, способствующих развитию высокотехнологических компаний.	Процко Е. С. Венчурные инвестиции как фактор модернизации экономики России // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2013. №11. С. 94-98
6. Особый инвестиционный ресурс, представляющий собой совокупность денежных средств, социального и человеческого капиталов, который направляется в перспективные новаторские компании, обладающие высоким потенциалом роста с высокой неопределенностью результатов их коммерческой деятельности.	Жесткое А. М. Венчурные инвестиции в инновационном обновлении экономики Германии: авт. реф. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук. Москва, 2010.
7. Способ стимулирования малых инновационных предприятий, и источник ускоренного формирования научно-технического прогресса, материальной основы благосостояния и социальной стабильности страны.	Думнова Н. А., Рязанцева Т. В., Венчурные инвестиции как источник благосостояния и социальной стабильности страны // Научные записки ОрелГИЭТ. 2012. № 1(5).С. 64-67.
8. Акционерный капитал, предоставляемый профессиональными фирмами, которые инвестируют с одновременным управлением в демонстрирующие значительный потенциал роста частные предприятия в их начальном развитии, расширении и трансформации.	Дюкарев В. А. Венчурный капитал и инновации. М.: ЦИСН, 1999. С. 16.
9. Долгосрочное (свыше пяти лет) вложение частных инвестиций в акционерный капитал либо вновь создаваемых, либо уже существующих малых высокотехнологических предприятий, ориентированных на разработку и выпуск наукоемкой продукции, с целью развития этих предприятий и получения в последующем прибыли от прироста стоимости вложенных средств.	Аскинадзи В. М. Коллективные и венчурные инвестиции. М.: Изд-во ЕАОИ. 2011. 208 с. С. 54.

Данный обзор показывает нам, что венчурные инвестиции можно рассматривать на двух уровнях: микро- уровне – субъектно-объектном, как денежные средства, которые можно вложить с высоким риском в молодой бизнес, как правило, инновационный; и на макро- уровне – как инструмент, способствующий ускорению инновационного развития государства, т. е. как часть государственной политики по поддержке бизнеса, созданию благоприятного инвестиционного климата и соответствующей инфраструктуры.

Для нашего исследования такое более широкое толкование венчурных инвестиций ближе, потому речь идет о полной поддержке МСП государством и в вопросах финансирования тоже.

Какие особенности венчурного инвестирования могут быть использованы при поддержке малого и среднего бизнеса?

Конечно, в первую очередь, венчурное инвестирование предназначено для тех, кто хочет выйти на рынок с каким-то новым продуктом, услугой или технологией. Именно инновационная составляющая обуславливает высокую степень риска таких проектов, так как оценить выгоду от проекта до начала его реализации по рыночным аналогам невозможно. Поэтому можно сказать, что предоставляя финансирование венчурного типа МСП можно таким образом стимулировать его инновационную активность.

Второй особенностью венчурного инвестирования является обмен предоставляемых инвестиций на долю в компании, которая впоследствии продается. Однако инвестор не стремится к покупке контрольного пакета акций, потому, финансирование используется для стимулирования роста бизнеса, сохранения инициативы в руках собственников и инициаторов проекта.

Обычно 25 – 45% составляет доля венчурного инвестора. Да и риски на себя инвестор только финансовые, а техническую реализацию проекта и, соответственно, все остальные риски, берут бизнесмены, реализующие проект.

Еще одна особенность – это предоставление финансирования на краткосрочную перспективу – 3 – 5 лет (редко 10), что тоже, на наш взгляд, стимулирует бизнес к быстрой и оперативной реализации проекта.

Компенсировать высокие риски инвестор планирует за счет высокой прибыли, которую может принести проект. Поэтому привлекательными являются проекты, связанные с развитием новых технологий, созданием новых потребностей и новых рынков.

Территориальной привязки у венчурных инвестиций, как правило, нет. Важной привлекательной чертой проекта является возможность использования его свойств и характеристик, носящих уникальный характер на другой территории. Этим обусловлено нежелание инвесторов вкладывать деньги в большие объемы основных средств. Целью венчурного инвестора является не часть операционной прибыли компании, а вся прибыль от продажи его доли, после того, как проект получит успех и принесет прибыль. Это выгодно и молодым быстрорастущим компаниям, развивая свой бизнес путем реализации высоко рискованных проектов, они получают необходимые финансовые возможности для этого. Поэтому высокая личная заинтересованность характеризует венчурный проект с обеих сторон. Венчурный инвестор может оказывать помощь в реализации проекта не только деньгами, но и консультациями, связями и т. п. В таблице 3.5 отмечены особенности венчурного финансирования в отличие от других видов кредитования.

Таблица 3.5 – Особенности венчурного финансирования

Виды финансирования	Кредит*	Заем**	Венчурное финансирование
Особенность			
Высокий уровень риска	-	-	+
Долгосрочное вложение	-	+	+
Инвестиции в уставный капитал	-	+	+
Использование операционной прибыли	+	+	-
Участие инвестора в управлении бизнесом	-	+	+

* Деньги, взятые у банка на определенный срок под определенный процент.

** Деньги, которые могут быть взяты, например, у стратегических партнеров за определенную долю в компании.

Кредиты, как правило, не выдаются на высоко рисковые проекты. Банк, выдающий кредит не участвует в управлении компанией, однако заинтересован в увеличении операционной прибыли, потому, что именно она является источником средств, для погашения процентов по кредиту.

Сходство венчурных инвестиции и займа заключается в том, что интерес в управлении компании обусловлен получаемой долей в уставном капитале за счет предоставления необходимых средств. Разница, как и в предыдущем случае – не желание участвовать в рискованных проектах и заинтересованность в операционной прибыли. К плюсам займа, в данном случае, можно отнести возможность участия в долгосрочных проектах.

Для развития предпринимательства институты развития играют важную роль. Они выступают организатором отбора и финансирования проектов, содержащих разработки в важнейших стратегических направлениях, что влияет на социально-экономическое развитие: увеличивается объем производства, развиваются наукоемкие производства, происходит диффузия инноваций и т. п.

К тому же институты развития – это мощный катализатор развития инновационной инфраструктуры, аккумулирующей трудовые, информационные и финансовые ресурсы для развития предпринимательства, что способствует стимулированию экономического развития.

К наукоемких отраслях промышленности (электронной, авиационной и т. п.) институты развития участвуют в инвестировании стратегически важных исследований и разработок, что способствует развитию научно-технического прогресса.

Также институты развития способствуют формированию благоприятных условий для компаний, производящих продукцию на экспорт: повышение доступности кредитов, страхование рисков, возможность приобретения высокотехнологичного оборудования (лизинг и т. п.), государственные гарантии и пр.

В настоящее время к **институтам** развития можно отнести, например, следующие.

АО «РВК» – (Российская венчурная компания) институт развития Российской Федерации, который можно назвать «фонд фондов». Он позиционируется, на сегодняшний день, как один из главных инструментов государства по реализации инновационной политики, формированию национальной инновационной системы (распоряжение Правительства Российской Федерации от 7 июня 2006 г. № 838-р.).

Развитие отечественной сферы венчурного инвестирования и существенное увеличение объема финансирования венчурными фондами входит в основные цели создания и функционирования РВК.

РВК является государственным фондом, организующим венчурные фонды, различных организационно-правовых форм, деятельность которых направлена на поддержку высокотехнологичных отраслей, национальной инновационной системы и развития предпринимательства. На рисунке 3.10 это отображено схематически.

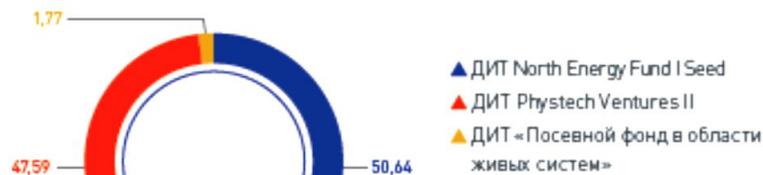


Рисунок 3.10 – Фонды, созданные с участием РВК⁶⁰

В задачи, поставленные Правительством РФ, перед РВК входит создание Проектного офиса, который будет носить название Национальной технологической инициативы (НТИ), в цели деятельности которого, как видно из названия, будет входить формирование стратегии технологического развития российской экономики и соответствующих рынков глобального характера.

⁶⁰ <http://www.rusventure.ru/ru/company/brief/>

ОБЩИЙ (ОБЪЯВЛЕННЫЙ) ОБЪЕМ НОВЫХ ФОНДОВ,
СОЗДАННЫХ С УЧАСТИЕМ КАПИТАЛА РВК В 2015 ГОДУ
В ФОРМЕ ДОГОВОРА ИНВЕСТИЦИОННОГО ТОВАРИЩЕСТВА (ДИТ), %



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ РВК ПО ПРИОРИТЕТНЫМ
НАПРАВЛЕНИЯМ МОДЕРНИЗАЦИИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ЗА 2007-2015 ГОДЫ
(РАССЧИТАНО ОТ ОБЪЕМА ОДОБРЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ), %



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ ФОНДОВ С УЧАСТИЕМ
КАПИТАЛА РВК ПО РЕГИОНАМ ЗА 2007-2015 ГОДЫ
(РАССЧИТАНО ОТ ОБЪЕМА ОДОБРЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ), %



Рисунок 3.11 – Данные из годового отчета Российской венчурной компании за 2015 г.⁶¹

Как видно из рисунка 3.11 наибольшая доля инвестиций РВК по приоритетным направлениям модернизации технологического развития экономики Российской Федерации на 2007 – 2015 гг. приходится на медицинскую технику и фармацевтику (31,41%). Далее следуют стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение (26,62%), космос и телекоммуникации (17,20%), энергоэффективность (13,25%) и прочие направления (11,52%).

При распределении инвестиций фондов с участием капитала РВК по регионам за 2007 – 2015 гг. лидирует Москва и Московская область (62,55%),

⁶¹ www.rusventure.ru

на втором месте зарубежные инвестиции (18,76%), на третьем – Санкт-Петербург (5,94%). Это подтверждает тенденцию аккумуляции финансовых средств в столичных регионах России, связанную с ее широкой региональной дифференциацией. Однако видна тенденция постепенного их перемещения и в крупные промышленные центры: Пермский край (2,51%), Тульская область (1,75%), Нижегородская область (1,67%), Брянская область (0,99%). Оставшиеся 5,93% инвестиций приходится на остальные регионы России.

Еще одним институтом развития можно назвать Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям).

Это государственная некоммерческая организация в форме федерального государственного бюджетного учреждения (постановление Правительства Российской Федерации от 3 февраля 1994 г. № 65), по сути, является «социальным лифтом», осуществляющим продвижение талантливых кадров, субъектов МСП, которые могут проявить себя в научно-технической сфере (рис. 3.12).



Рисунок 3.12 – Основные задачи Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере

Фонд выдает гранты начинающим предпринимателям, в эту систему пытается вовлекать все регионы. Программы называются «Старт», «Умник» и т. п. Потом компании, получившие финансовую поддержку и возможности

для развития, переходят на другие этажи «социального лифта» к другим институтам развития.

Главной проблемой, по мнению специалистов, остается **дисбаланс между предпосевным, посевным и венчурным капиталом**⁶². В практике венчурного инвестирования Соединенных Штатов Америки соотношение 1:1 между посевным долларом (на стадии идеи проекта) и долларом венчурных инвестиций в проекты. Логично предположить, что если не тратить деньги на поддержку МСП на уровне, когда эффективность идеи предпринимателя еще нельзя оценить в полной мере, то впоследствии будет отмечаться нехватка неординарных, инновационных проектов.

Еще одним институтом развития призван быть Инновационный Центр «Сколково», который был создан в 2010 г. (№ 244 – ФЗ [«Об инновационном центре «Сколково»](#) от 28.09.2010 г.). Целью создания центра, как надо полагать, было желание связать все стадии комплексного инновационного цикла – от рождения идеи до ее коммерческой реализации. Президент фонда «Сколково» Виктор Вексельберг⁶³ именно в этом и видит задачу данного института развития – **сокращение разрыва между исследованиями и их коммерциализацией**.

При Фонде созданы институт науки и технологий, исследовательские центры, технопарк. Компаниям-резидентам оказывается финансовая поддержка их инновационной деятельности.

Партнерами Фонда выступают крупные Российские и международные компании в различных сферах.

Ниже приводится цитата, взятая с сайта Фонда «Сколково»⁶⁴.

⁶² Поляков Сергей Геннадьевич, генеральный директор Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

⁶³ <http://www.uiec.ru/news/0/12908.html>

⁶⁴ <http://sk.ru/foundation/about/>

«Территориальная инфраструктура и механизмы взаимодействия участников Проекта образуют Экосистему Сколково

Миссия Фонда «Сколково» – создание Экосистемы, формирование благоприятных условий для инновационного процесса: ученые, конструкторы, инженеры и бизнесмены совместно с участниками образовательных проектов будут работать над созданием конкурентоспособных наукоемких разработок мирового уровня в пяти приоритетных направлениях:

ях: [энергоэффективность и энергосбережение \(ЭЭТ\)](#), [ядерные технологии \(ЯТ\)](#), [космические технологии и телекоммуникации \(КТиТК\)](#), [биомедицинские технологии \(БМТ\)](#), [стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение \(ИТ\)](#).

Ожидаемый результат – самоуправляющаяся и саморазвивающаяся Экосистема, благоприятная для развития предпринимательства и исследований, способствующая созданию компаний, успешных на глобальном рынке».

Конечно, цели благие, и понятно, что на стыке разных наук быстрее зачастую можно найти научную новизну исследования. Однако авторы, представляющие научное сообщество в информационном пространстве, совершенно забыли, что содержание понятия экосистема обязательно включает в себя ее трофическую структуру, т. е. трофические (пищевые) уровни или звенья, главная задача которых – осуществление биологического круговорота веществ.

В данном исследовании уже упоминалось правило рассеивания 10% энергии в аналогии с рассеиванием финансовых средств, вложенных одной компанией в научные разработки, в процессе их дохода до ВВП. В данном случае, понятие «Экосистема», на наш взгляд, не уместно, если, конечно, авторы не имели ввиду финансовые скандалы, связанные с этим Фондом, иллюстрирующие вероятно все-таки «рассеивание» средств.

Возвращаясь к теме российского венчурного инвестирования, нужно отметить, что он начал свое развитие относительно недавно – около 10 лет

назад, в то время как на Западе венчурное инвестирование бурно развивалось, как уже было отмечено, с середины прошлого века.

В 70-80-е гг. прошлого века действия крупных американских корпораций, активно поддерживающих венчурное инвестирование, создающих свои фонды поддержки, привели к буму венчурной индустрии в Америке и началу экспансии американских фондов на другие рынки: Европы, Израиля, Азии. Сегодня 80% сделок на венчурном рынке приходится на сделки с участием американских фондов. Для Европы характерно участие корпораций в венчурных сделках. В любом случае важнейшая роль в становлении и развитии венчурного рынка играет государство.

Российский рынок, можно сказать, развивается экстерном, переживая положенные взлеты и падения. Так, например, к концу 2013 г. с приходом больших денег на рынок стали создаваться венчурные фонды в большом количестве – 200. Тогда российский венчурный рынок попал во внимание международных аналитиков и на страницы ведущих СМИ, и по их исследованиям вышел на 4-е место в Европе по объему, достигнув статуса сформировавшегося рынка.

С наступлением очередных кризисных явлений, как объем инвестиций, так и количество сделок уменьшилось, деньги стали вкладываться осторожнее, в том числе, и в будущих единорогов, компаний с потенциальной миллиардной капитализацией.

Эйлин Ли – венчурный предприниматель первая употребила в своей исторической статье (2013 г.) термин «единороги», а затем он распространился по всему пространству стартапов. Имелось ввиду мифическое существо – единорог – который невидимо присутствует на встрече потенциального инвестора с молодыми предпринимателями, заставляя постоянно анализировать инвестора способности предпринимателей к созданию единорога.

На рисунке 3.13 приведен график, показывающий, сколько лет занимает время добраться до миллиардной капитализации у различных компаний. А как это время удастся сократить – это уже предмет отдельного исследования.

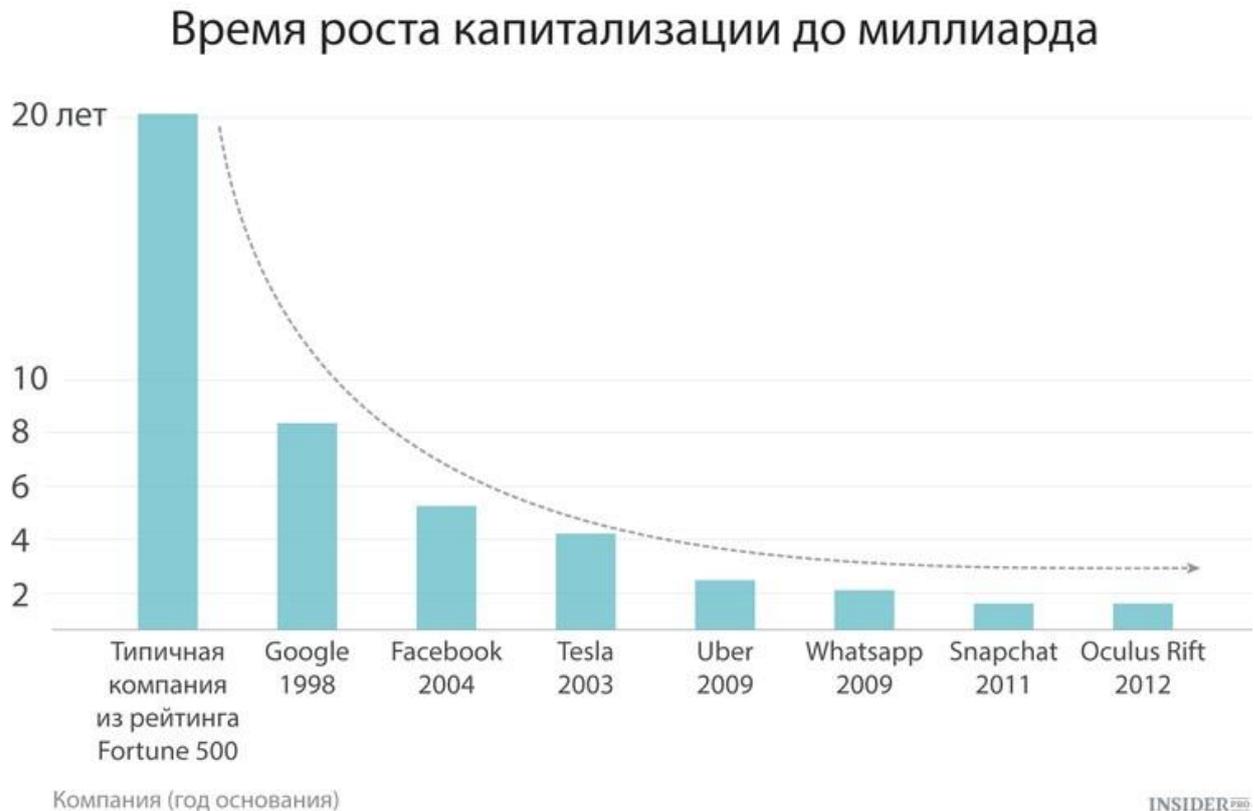


Рисунок 3.13 – Время, необходимое компании, чтобы достигнуть миллиардной капитализации⁶⁵

Очевидно, что распознать компанию-единорога на ранней стадии достаточно сложно, и когда на рынке присутствует много инвестиций можно сделать некоторое послабление для анализа. В условиях сокращения инвестиций любой проект начинает требовать тщательной экспертизы, особенно сложный с технологической точки зрения.

Пришел период взросления рынка, уменьшилось количество фондов, объем инвестиций. При выборе проекта инвесторы стали проводить более тщательный анализ, предприниматели тоже стали серьезнее относиться к сложившейся ситуации, запасаясь инженерными кадрами.

⁶⁵ <http://www.buh24.com.ua/v-chem-sekret-kompaniy-edinorogov/>

К сегодняшним характеристикам российского венчурного рынка можно отнести, например, сложившийся **отраслевой дисбаланс** венчурного финансирования. Заключается он в том, что инвесторы предпочитают вкладываться в интернет-сделки, что занимает самый большой объем рынка (около 90%), что обусловлено низким порогом входа на данный рынок. Ключевые показатели российского венчурного рынка представлены в таблицах 3.6 и 3.7.

Таблица 3.6 – Ключевые показатели российского венчурного рынка⁶⁶

Показатель	2013	2014	2015
Совокупный объем сделок в венчурной экосистеме России, млрд долл. США ²	2,89	1,69	2,19
Совокупная капитализация венчурных фондов, работающих на рынке России, млн долл. США ¹	4 968	4 682	4 125
Число действующих на российском рынке фондов венчурных инвестиций ¹	201	216	226
Объем венчурных сделок на рынке России за год, млн долл. США ²	653	481	233
Число венчурных сделок на рынке России за год ²	222	149	180
Средний объем инвестиционной сделки на российском венчурном рынке, млн долл. США ²	3,1	3,3	1,5

Таблица 3.7 – Сумма и количество сделок по секторам за 2013 – 2015 гг.⁶⁷

Сектор	Показатель	2013	2014	2015
Биотехнологии	Сумма сделок, млн долл. США	13	35,1	18,1
	Число сделок	13	6	39
Информационные технологии	Сумма сделок, млн долл. США	611	440,6	205,9
	Число сделок	193	133	97
Промышленные технологии	Сумма сделок, млн долл. США	29,1	5,2	8,6
	Число сделок	16	10	15

В период кризиса становится актуальным для инвестора вкладывать в проекты, называемые копикаты (copy-cut). Это бизнес-модели, прошедшие испытание временем. Они могут быть достаточно простыми – сервис аренды такси, электронное приложение и т. п. – но легко просчитываемые для инвестора в плане потенциальной прибыли и сроков окупаемости вложений. В качестве примера можно привести: «Facebook» – «ВКонтакте» и «Одноклассники». Многие инвесторы российского венчурного рынка идет именно по такому пути, когда модель бизнеса подтверждена, нужен только грамотный менеджер для ее адаптации.

⁶⁶ www.rusventure.ru

⁶⁷ Там же.

Очень медленно, но ситуация со структурным дисбалансом начинает меняться. Идет увеличение количества сделок в сфере медицинской техники и фармацевтики, промышленных стартапов, в сфере энергоэффективности, биотехнологий, телекоммуникаций (рисунок 3.14).

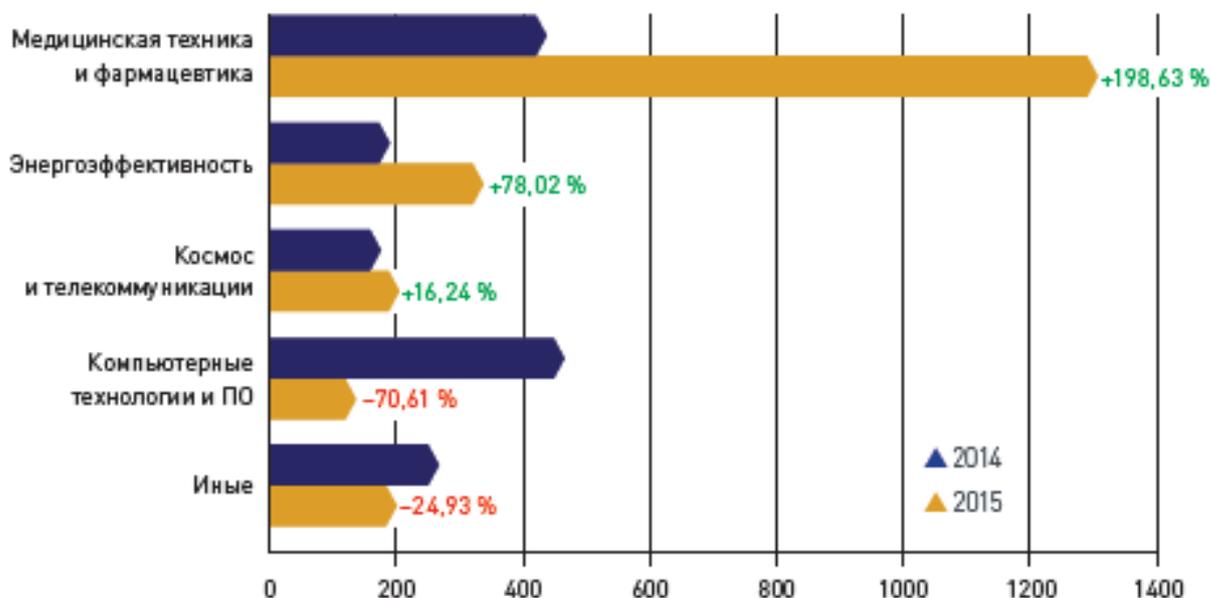


Рисунок 3.14 – Изменение объема одобренных инвестиций по приоритетным направлениям модернизации технологического развития экономики России в 2016 г. по сравнению с 2015 г., млн. руб.⁶⁸

Так как в таких отраслях необходимой становится государственная поддержка, создаются фонды, которые работают с инвесторами на основе частно-государственного партнерства.

Еще одной проблемой является проблема выхода из проинвестированных проектов. В мире это, как правило, происходит через корпорации, российские же не проявляют энтузиазма в вопросе выкупа стартапов. 10 – 20 сделок в масштабе страны – это очень мало.

Биржа – как инструмент выхода в России пока тоже только развивается. Московская биржа, например, создает специальные программы, с помо-

⁶⁸ www.rusventure.ru

щью которых технологические компании могут получить возможность выйти на биржу на специальных условиях.

Важной проблемой, как уже говорилось выше, является слабое региональное развитие венчурного инвестирования, здесь необходимы усилия не только российских венчурных фондов, но и поддержка региональной власти.

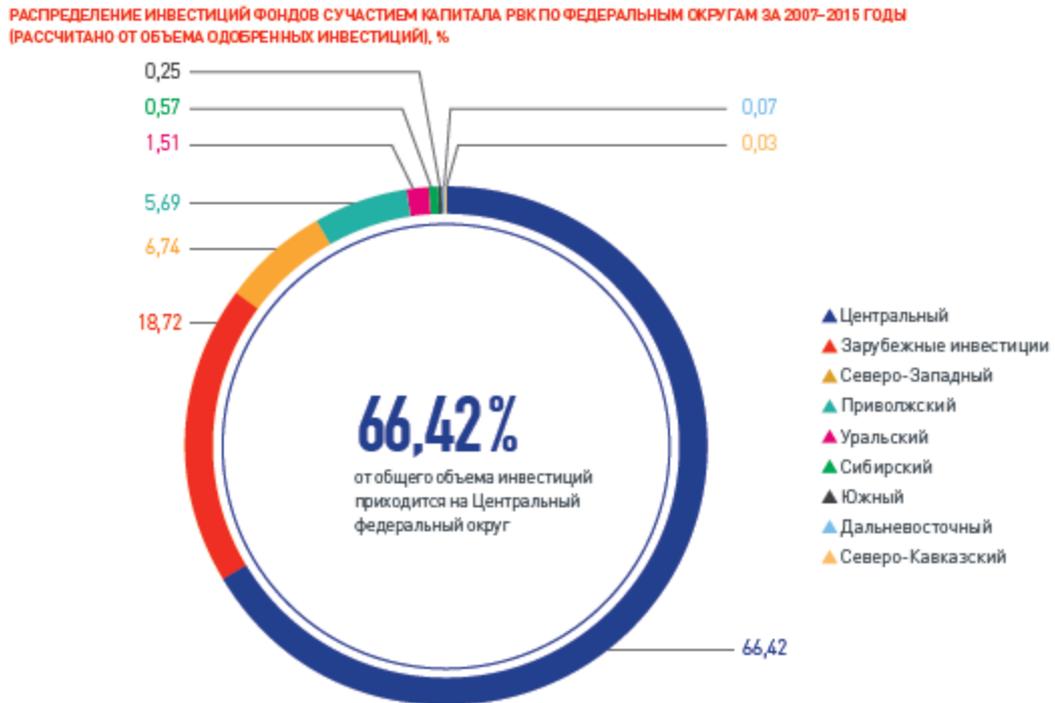


Рисунок 3.15 – Распределение инвестиций фондов с участием капитала РВК по федеральным округам за 2007 – 2015 гг. (от объема одобренных инвестиций), %⁶⁹

Необходима системная работа по развитию венчурного инвестирования для поддержки малого и среднего предпринимательства. Это должно стать системной работой. Потому что формально в России все для этого делается – и технопарки, и бизнес-инкубаторы, и университеты. Выделяется большое количество средств на создание собственных инновационных прорывных технологий, создаются различные венчурные фонды, но нет согласованности процесса. Российские корпорации делают взаимоисключающие заявления о том, что они готовы покупать продукцию отечественных предпринимателей-

⁶⁹ www.rusventure.ru

инноваторов, но только конкурентоспособную мировым аналогам. МСП и рады были бы, но они начинают работать со стартапов, маленькими партиями, опытными образцами, и как раз роль корпорации могла бы быть более существенной в их финансовой поддержке, как в подготовке «кадров для себя».

Проблема российского бизнеса это желание получить результат немедленно, или, как говорят, работать на коротких деньгах. Опыт же других стран говорит о том, что необходимо двигаться постепенно в формировании национальной инновационной системы, в создании среды с благоприятными условиями для развития предпринимательства.

Сегодня не только государство в этом участвует, но и рыночные игроки. Совместные усилия обязательно должны принести желаемый результат.

На рисунке 3.16 представлен предлагаемый в данной работе организационно-инвестиционный механизм финансирования предпринимательских инициатив (Оинв.М).

В нем отражены уже описанные субъект и объект механизма, его цели и задачи, условия для его реализации. Отдельными блоками прописаны методы и инструменты, с помощью которых данное финансирование можно сделать эффективным.

Таким образом, **организационно-инвестиционный механизм финансирования предпринимательских инициатив (ОИинв.М)** – это совокупность мер финансовой поддержки МСП (создание инвестиционных инструментов, развитие инфраструктуры венчурного рынка, инвесторов и региональной инфраструктуры технологического предпринимательства), осуществляемой государственными, коммерческими и структурами с государственным участием проектов МСП, принимающими на себя финансовые риски проектов, что позволяет сократить сроки их разработки и реализации, финансовые риски.



Рисунок 3.16 – Организационно-инвестиционный механизм финансирования предпринимательских инициатив

Подводя итог исследованию, проведенному в данной главе, можно представить результат, обладающий научной новизной.

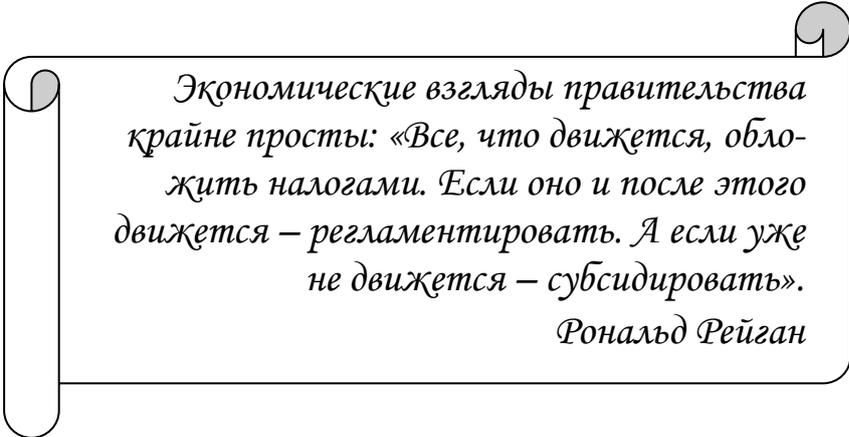
Разработан инструментарий **активизации развития МСП на основе формирования механизмов его государственной поддержки**, отличительной чертой которого является его практическая направленность, представленная как совокупность механизмов (организационно-экономического, обеспечивающего все формы государственной поддержки субъектов МСП; организационно-информационного, защищающего развитие МСП в интеллектуальной сфере; организационно-инвестиционного – финансирования предпринимательских инициатив), содержащих комплекс методов и инструментов их применения для активизации и достижения максимальной эффективности функционирования МСП⁷⁰.

Далее, на наш взгляд, необходимо разработать методическое обеспечение реализации концепции обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства.

⁷⁰ По результатам исследования, проведенном в данном параграфе, опубликована статья: Петухова, Ж. Г. Организационно-инвестиционный механизм финансирования предпринимательских инициатив / Ж. Г. Петухова // Инновации и инвестиции. – № 9. – 2016. – С. 41 – 47. (0,4 п. л.). [Электронный ресурс] URL: http://innovazia.ucoz.ru/_ld/0/64_9_2016.pdf.

ГЛАВА 4

Методическое обеспечение реализации концепции обеспечения благоприятных условий для развития МСП в строительстве



Экономические взгляды правительства крайне просты: «Все, что движется, обложить налогами. Если оно и после этого движется – регламентировать. А если уже не движется – субсидировать».
Рональд Рейган

4.1. Развитие системы бизнес-акселераторов, как инструмента интенсивного развития МСП

Понятие бизнес-акселератора (англ. *business accelerator*, *startup accelerator* или *seed accelerator*, буквально «ускоритель») появилось как инструмент поддержки стартапов. В свою очередь, термин «стартап» (от [англ.](#) *startup company*, *startup*, буквально «начало процесса») вошел в обиход после использования его изданиями *Forbs* (1976 г.) и *Business Week* (1977 г.). Под этим термином подразумевались компании с коротким операционным циклом, образованные для получения инвестиций под потенциально прибыльные коммерческие проекты, связанные с коммерческим внедрением новшеств в различных отраслях экономики, в большинстве случаев – с проектами в сфере IT-технологий [146]. Данный термин вошел массово в употребление во время так называемого «бума доткомов». Этот период пришел-

ся на время с 1995 по 2001 гг., когда значение индекса NASDAQ⁷¹ достигло своего кульминационного значения 10 марта 2000 г. – 5132,52 пункта в дневном пике – и снизилось в полтора раза при закрытии (от англ. *Dot-com bubble* – экономический пузырь). Реклама, бизнес-аналитика и экспертное экономическое сообщество утверждало, что переход бизнеса на интернет-технологии ознаменует эру «новой экономики» и принесет баснословные прибыли. Акции компаний, прислушившихся к этому совету, взлетели в цене, а практика бизнеса надежд не оправдала, и потраченные на рекламу и реализацию новых бизнес-моделей средства стали виной огромного числа банкротств и, соответственно, падению индекса NASDAQ [172, 174, 175, 180 – 183].

В конце 1990-х гг. модель бизнес-акселератора представляла собой модель стартап-инкубатора для компаний, занимающихся интернет-технологиями. Их кризис и финансовая несостоятельность дали им название «мусоросжигатели» от игры слов в английском языке: *incubator* (инкубатор) и *incinerator* (печь для отходов) [171].

Когда интерес к рынку интернет-технологий вернулся, инвесторы стали уже учитывать особенности стартапов в этой отрасли. Начало было положено трехмесячными курсами проекта *Y Combinator* в Бостоне в 2005 г. курсы были групповые и к ним выделялись небольшие посевные инвестиции [131]. Набор на эти же курсы продолжился в Калифорнии, а затем произошло распространение подобных моделей и на Европу [214].

71

Индексы NASDAQ отражают конъюнктуру на рынках высоких технологий США и реакцию бизнес-сообщества на политические и экономические события страны, которые влияют на рынки высоких технологий. Индекс был впервые представлен в 1985 году.

NASDAQ – 100 рассчитывается на основании котировок 100 высокотехнологичных компаний, включая аппаратное и программное обеспечение, телекоммуникации, розничная / оптовая торговля и биотехнологии, зарегистрированных на бирже NASDAQ. В NASDAQ-100 не включаются финансовые компании.

В индекс входят компании, базирующиеся в США, Канаде, Израиле, Сингапуре, Индии, Швеции, Швейцарии, Ирландии и Китае.

В России подобную модель впервые внедрил в 2008 г. акселератор *AddVenture* на территории подмосковного технопарка в Троицке. Сегодня в список бизнес-акселераторов входят Фонд развития интернет-инициатив, *GenerationS*, *Pulsar Ventures*, *API Moscow*, *Global TechInnovations*, *iDealMachine*, *MetaBeta* и *FutureLabs* [206, 207].

Устоявшегося и общепринятого определения бизнес-акселератора нет, но можно выделить несколько признаков, по которым их можно отделить от бизнес-инкубаторов и технопарков (рис. 4.1).

На наш взгляд, и технопарки и бизнес-инкубаторы должны развиваться в помощь предпринимательству. В данном исследовании модель бизнес-акселератора выбрана потому, что она наиболее подходит для поддержки малого и среднего предпринимательства (МСП). Она позволяет научить начинающего предпринимателя формировать эффективную бизнес-модель, поддержать начало ее реализации финансово, и может и должна, на наш взгляд, работать не только с инновационными проектами, а со всеми проектами МСП, имеющими коммерческую эффективность [188].

Объекты поддержки инновационных компаний			
	Бизнес-акселераторы	Бизнес-инкубаторы	Технопарки
Определение	Организации, предоставляющие первичную консультационную и менторскую поддержку предпринимателям на <i>предпосевной</i> стадии с целью формирования конкурентоспособной бизнес-модели	Организации, предоставляющие консультационную, менторскую и имущественную поддержку инновационным компаниям на <i>посевной</i> и <i>стартап</i> стадиях с целью вывода компаний на рынок	Имущественные комплексы, предоставляющие <i>производственную</i> и <i>инфраструктурную</i> поддержку инновационным компаниям. Обычно включают в себя <i>бизнес-инкубаторы</i> , предоставляющие соответствующие услуги для компаний <i>посевной</i> и <i>стартап</i> стадий
Сроки резидентства	~ 3 – 6 месяцев	~ 3 года	~ до 10 лет
Финансовые условия участия	<ol style="list-style-type: none"> 1. БА финансирует до ~ \$25 тыс. (выкупая до ~25% доли в капитале компании) И/ИЛИ 2. Фиксированная стоимость участия 	Фиксированная стоимость участия	Фиксированная стоимость участия

Рисунок 4.1 – Характеристики бизнес-акселераторов, бизнес-инкубаторов и технопарков (по версии специалистов РВК⁷²)

Другой вопрос, что будущая коммерческая эффективность должна быть соответствующим образом оценена. Для принятия инвестиционного решения необходимо определить конкурентное предложение, стратегию и бизнес-модель, а также прогноз финансовых результатов проекта [137].

На первом этапе необходимо проанализировать, что представляют собой видение и миссия проекта. Как правило, на данном этапе определяются цели акционеров (инвесторов). Могут быть использованы такие показатели как доходность, период окупаемости и пр. Определяется стратегическая цель – будет продан в дальнейшем бизнес, или работа будет направлена на создание сильного рыночного игрока.

Параллельно необходимо провести SWOT-анализ определения сильных и слабых сторон проекта, возможностей и рисков компании на рынке.

На втором этапе анализируется стратегия и предлагаемая бизнес-модель. Должны быть оценены клиентские сегменты, продуктовая линейка, география продаж. Важную роль играет наличие каналов продвижения будущей продукции или разработка мероприятий по их формированию. На данном этапе уже должна быть представлена модель управления организацией, включая алгоритм принятия решений, определен бренд и политика внешних коммуникаций [107].

На третьем этапе происходит оценка операционной модели. Это подразумевает структурирование процессов, включая политики, процедуры, лимиты принятия решений; разработку системы защиты идеи или продукта от конкурентов; определение внешних и внутренних стандартов сервиса, ценовой политики, принципов построения управленческой отчетности; структурирование функции внутреннего контроля.

⁷² Российская венчурная компания.

В результате должны быть четко определены прогнозные финансовые результаты проекта. В классическом варианте это определение требуемого размера финансирования; расчет потенциальной доходности инвестора и срока окупаемости проекта; выбор предполагаемого вида финансирования; определение степени участия инвестора в управлении; разработка возможных вариантов выхода, карты рисков (рис. 4.2).



Рисунок 4.2 – Необходимые этапы принятия инвестиционного решения

Для моделирования финансовых результатов компании необходимо, чтобы аналитическая модель включала обязательные аналитические и дополнительные вспомогательные блоки, характеризующие различные аспекты деятельности компании на определенную дату.

В составе аналитических блоков, должен быть блок оценки прогнозирования денежных потоков, как компании, так и потенциального инвестора.

Целью финансового моделирования является прогнозирование будущего денежного потока компании на основе вероятных допущений, плюс детальное планирование движения средств во времени.

Показателями, которыми можно оценить денежный поток компании, могут являться:

- выручка,
- амортизация,
- ОПЕХ / САРЕХ⁷³,
- административно-хозяйственные расходы,
- коммерческие расходы (маркетинг),
- привлечение инвестиций и финансирования (в т. ч. расходы на обслуживание долга) и проч.

Показателями, которыми можно оценить денежный поток инвестора, будут:

- раунды финансирования,
- дивиденды,
- стоимость продажи доли.

73

САРЕХ – это капитальные расходы компании, или любой другой организации, на закупку оборудования, строений, помещений. Также в них входит капитальный ремонт помещения. Все эти затраты разовые, или имеют длительный срок эксплуатации.

ОПЕХ – это операционные затраты, или простыми словами постоянные затраты, которые нужно делать для того, что бы ваша фабрика работала в обычном режиме. К таким относятся: зарплата персоналу, закупка сырья для изготовления посуды, транспортные затраты, оплата коммунальных платежей, налогов, получение сертификатов, разрешений.

Целью блока допущений (включая смету расходов) является определение входных параметров для прогноза финансовых показателей, которое является необходимым как для первоначальной оценки, так и для мониторинга развития компании. Допущения могут быть:

1) макроэкономическими:

- инфляция,
- курс валюты рынка сбыта,
- ВВП,
- налоговые ставки;

2) рыночными:

- потенциалы развития рынка,
- стоимость продукта,
- абсолютное и денежное выражение объемов реализации;

3) операционными:

- затраты на 1 ед. продукции,
- ФОТ по должностям,
- фонд непредвиденных расходов,
- срок производства ед. продукции;

4) инвестиционными:

- предполагаемая стоимость и период выхода инвестора,
- обоснование и расчет ставки дисконтирования.

К вспомогательным блокам (отчетные блоки о состоянии на дату, дополнительные элементы, повышающие эффективность использования модели) можно отнести:

1) баланс, целью использования которого является дать агрегированное представление о состоянии активов / пассивов / капитала компании на дату; наиболее эффективным является при мониторинге портфельной компании;

2) P&L (Отчет)⁷⁴, цель которого дать агрегированное представление о рентабельности компании, является ключевым источником информации для оценки;

3) стоимость проекта и расчет экономических показателей, целью которых является дать агрегированное представление инвестору о стоимости компании и ее показателях эффективности на дату.

На рис. 4.3 представлена модель анализа финансовых результатов компании.

Для того чтобы на следующем этапе оценить предполагаемую стоимость бизнеса можно обратиться к существующим методам оценки (рис. 4.4).

Для расчета *доходным подходом* необходимо определить: тип денежного потока, прогнозный период, ставку дисконтирования и оценить корректность допущений.

Общая концепция расчетов методом дисконтированных денежных потоков осуществляется следующим образом.

Оценка полной стоимости = оценка чистой приведенной стоимости генерируемых денежных потоков в прогнозный период + оценка временной стоимости компании в постпрогнозный период:

$$\text{Оценка полной стоимости} = \sum \frac{FCF_N}{(1+R)^N} + \frac{FCF_n(1+G)}{(R-G)^n}, \quad (4.1)$$

где FCF – денежный поток; R – ставка дисконтирования; G – прогнозируемый темп роста компании; N – номер периода; n – количество прогнозных периодов.

Для проведения расчетов денежных потоков необходимо определить следующие показатели:

- 1) тип денежного потока в зависимости от структуры фондирования:
 - $FCFF$ – для определения стоимости компании с учетом долга;

⁷⁴ **Отчет о прибылях и убытках (p&l отчет)** суммирует доходы и расходы, которые образовались в течение определенного периода времени, обычно месяца или налогового квартала. Назначение **p&l отчета** – предоставить заинтересованным лицам информацию о финансовой производительности компании и о ее способности генерировать денежные потоки.

- *FCFE* – для определения стоимости капитала компании без учета долговой нагрузки;

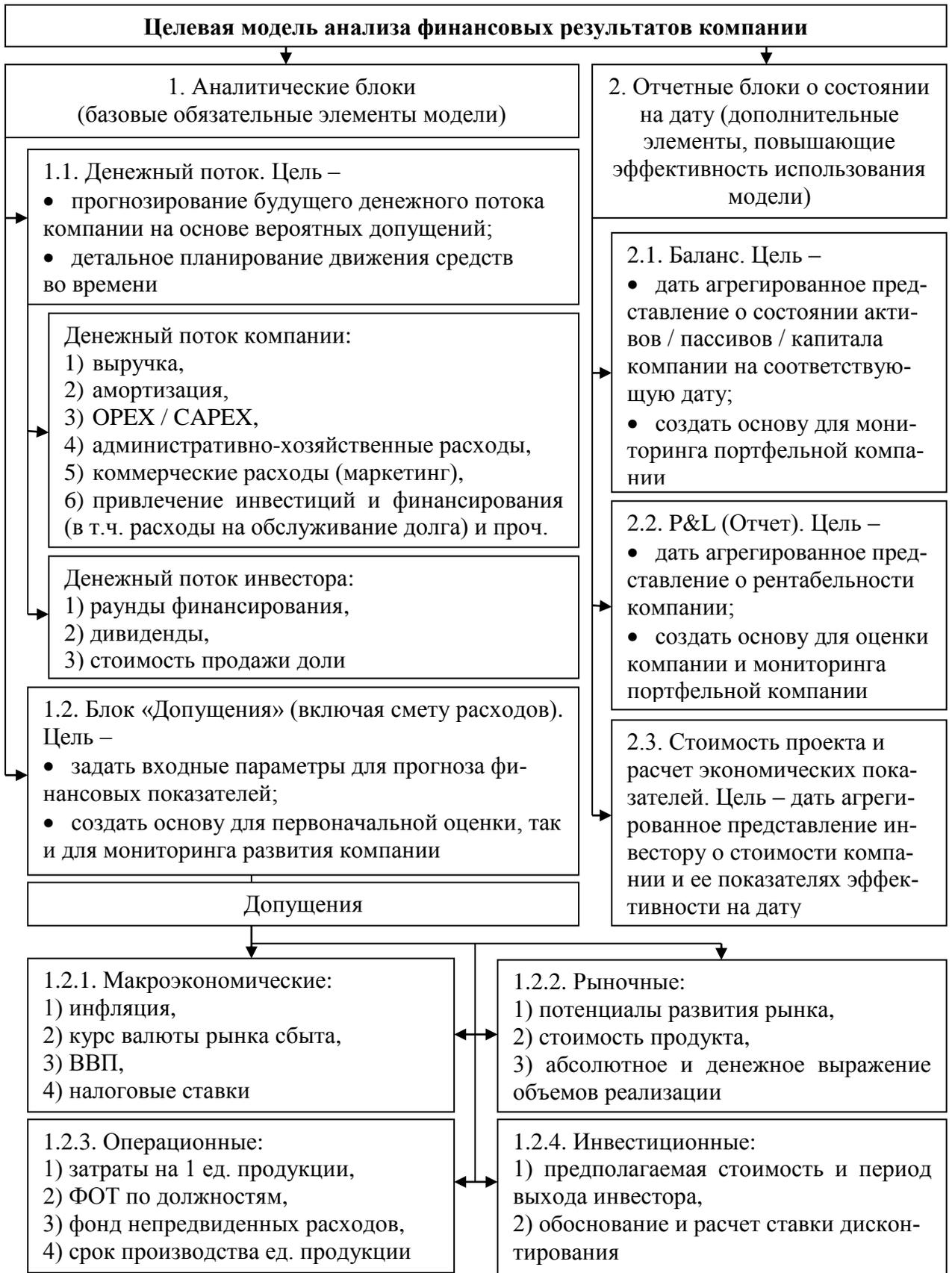


Рисунок 4.3 – Модель анализа финансовых результатов компании

Наиболее часто используемые методы оценки компаний	Описание метода оценки	Применение
Доходный подход (метод дисконтированных денежных потоков)	Рассчитывается, как дисконтированная стоимость денежных потоков, ожидаемых от объекта оценки в будущем. Ставка дисконтирования рассчитывается из средневзвешенной ставки стоимости капитала и учета рисков	Компания стабильно генерирует денежные потоки и/или будет генерировать в будущем
Сравнительный подход (мультипликаторы, подобные сделки)	Учитывает потенциал компании за счет сравнения с компаниями-аналогами (с использованием корректировок), стоимость которых подтверждена рынком	Имеются сравнимые компании-аналоги
Затратный подход (реальные затраты на создание аналогичного проекта)	Метод, основанный на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта недвижимости, с учетом его износа	Целесообразно применять для оценки внеоборотных активов
* Метод венчурного капитала	Прогнозная стоимость компании при выходе дисконтируется по ставке, приемлемой для венчурного инвестора. Оценивается целевая доля венчурного инвестора в компании на момент выхода	Целесообразно на этапе принятия решения об инвестировании средств в новый проект
* Метод pre-money и post-money	Оценка стоимости доли инвестора с учетом размытия капитала	При привлечении капитала от множества инвесторов

Источник: Эксперта ЕУ

Рисунок 4.4 – Основные фундаментальные методы оценки стоимости бизнеса

2) прогнозный период:

- определение временного горизонта моделирования потоков в зависимости от возможности построения корректных прогнозов и специфики отрасли;
- для РФ: 3-5 лет для не медицинских отраслей; 7-10 лет для медицинской отрасли;

3) ставку дисконтирования:

- *WACC* – для определения стоимости компаний по *FCFF*;
- *Cost of equity (CAPM)* – для определения стоимости компаний по *FCFE*;
- базовую ставку дисконтирования с учетом рисков проекта, его специфики и стадии развития;

4) макроэкономические допущения:

- уровень и динамику инфляции;
- доходы населения;
- размер ключевой ставки ЦБ;
- курсы валют;
- 3 прогнозных сценария развития внешней среды.

Сравнительный подход основывается на правильности выбора компании-аналога и корректности расчета мультипликатора⁷⁵.

Выбор компании-аналога основывается на сопоставимости:

- отрасли;
- уровня диверсификации производства;
- зависимости результатов деятельности от одних и тех же факторов;
- стадий жизненного цикла;
- перспектив развития.

⁷⁵ По предприятию-аналогу рассчитывается соотношение между ценой продажи и важнейшими финансовыми показателями. Это соотношение называется оценочным мультипликатором. Умножив величину мультипликатора на аналогичный финансовый показатель оцениваемого предприятия, определяется стоимость оцениваемого предприятия.

При выборе и расчете мультипликатора могут быть использованы следующие показатели:

- P/S – отношение капитализации компании к объему продаж (*Price/Sales*);
- P/E – отношение капитализации компании к прибыли (*Price/Earnings*);
- $EV/EBITDA$ – отношение стоимости компании (*Enterprise Value*) к показателю прибыли до вычета процентов, налогов износа и амортизации (*Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*);
- EV/BV – отношение стоимости компании к ее балансовой стоимости (**book value**);
- $EV/Assets$ – отношение стоимости компании к ее активам.

Метод венчурного капитала предполагает расчет оценки на основе заранее сформулированных требований фонда к доходности инвестиций.

Используя основные элементы оценки, такие как:

- требуемая годовая ставка (IRR , *internal rate of return* – внутренняя норма доходности, процентная ставка, при которой чистая приведенная стоимость равна 0);
- объем инвестиций (PV , *present value*),
- период реализации (k – число стандартных периодов времени, в течение которых инвестиции будут участвовать в коммерческом обороте),
- чистая прибыль на последний прогнозируемый год (P),
- среднеотраслевой мультипликатор (отношение стоимости компании к прибыли) на последний прогнозируемый год ($EV_{отр.}/EBITDA_{отр.}$),

можно рассчитать ключевые показатели оценки:

- требуемую будущую стоимость инвестиций (FV):

$$FV = PV(1 + IRR)^k, \quad (4.2)$$

- конечную стоимость компании:

$$EV = \frac{EV_{отр.}}{EBITDA_{отр.}} P, \quad (4.3)$$

- итоговую долю в компании:

$$E = \frac{FV}{P}. \quad (4.4)$$

Это один из примеров расчет доли фонда/инвестора в венчурном капитале является, который является базовым и не включает в себя возможное размытие доли путем дополнительной эмиссии.

Оценка pre-money и post-money проводится для определения стоимости доли инвестора с учетом размытия капитала.

Цель *Pre-money* и *Post-money* оценки – анализ, оценка и последующий контроль доли компании с учетом ее потенциального размытия.

Методика *Pre-money* и *Post-money* оценки заключается в следующем:

- до раунда инвестирования определяется *Pre-money* оценка – стоимость компании до инвестирования средств (расчет при помощи стандартных методов);

- после каждого раунда инвестирования определяется

$$\text{Post-money оценка} = \text{Pre-money оценка} + \text{Инвестиции}.$$

Для того, чтобы контролировать вложение венчурных инвестиций необходимо учесть возможные *риски* и принять меры по их предотвращению в случае необходимости. Выполнение основных функций анализа и мониторинга проектов позволяет эффективно управлять рисками проектных / портфельных компаний.

Инвестиционные риски можно рассматривать как широкое понятие, включающее в себя различные риски, связанные с различными аспектами процесса инвестирования.

К таким рискам можно отнести технологические риски, например, риск отсутствия нужных результатов после НИОКР. Чтобы снизить вероятность наступления рискованного события необходимо привлечение независимых экспертов в процессе анализа и мониторинга проекта, а инвестирование необходимо проводить поэтапно в соответствии с прогрессом проекта.

К рыночным рискам можно отнести риск не занять необходимой доли рынка. Для того чтобы не допустить тяжелых финансовых последствий наступления такого рискованного события необходим детальный анализ целевых рыночных сегментов и их предварительная экспертиза. Также не лишним будет наличие альтернативных планов реализации проекта.

К финансовым рискам можно отнести риск критического сокращения ликвидности. В ходе мониторинга необходимо использовать сценарное финансовое моделирование и осуществлять периодический детальный анализ смет расходов и бюджета движения средств на выявление кассовых разрывов. Также необходимо формирование компанией резервов на непредвиденные расходы.

К предпринимательским рискам, в данном случае, можно отнести риск потери ключевых бизнес и научных компетенций с уходом сотрудников. Превентивной мерой может служить структурирование контрактов и мотивации ключевых сотрудников на долгосрочной основе, участие ключевых сотрудников в капитале и рисках проекта.

В виде регуляторного риска может быть представлен риск нарушения законодательства или прав иных субъектов при осуществлении деятельности. Необходимо привлечение независимых экспертов для регуляторного анализа. Целесообразным шагом также будет приобретение исключительных прав на продукт и патентный анализ. И как вспомогательная функция мониторинг судебных делопроизводств может служить предотвращению наступления данного риска.

И можно еще отметить в качестве корпоративного риска – риск изменения владения долями в компании. Хорошей мерой предотвращения данного риска станет включение положений о смене контроля в учредительные документы и регулярный контроль состава акционеров/ участников.

Контроль портфельной компании должен включать в себя как мониторинг выполнения операционных показателей, так и выявление возможного использования средств не по назначению.

Типы и периодичность мониторинга можно представить следующим образом:

- 1) отчетность компании (в том числе в формате заседания управляющего органа компании) – ежеквартально для управляющего органа, ежемесячно для инвестиционного менеджера;
- 2) мониторинг компании сотрудником фонда (в т. ч. инвентаризация) – ежеквартально (и внеплановые нерегулярные проверки);
- 3) информирование сотрудника фонда компанией о существенных изменениях – по мере поступления;
- 4) мониторинг сотрудником фонда деятельности основных конкурентов и конъюнктуры рынка – каждые полгода;
- 5) проверка основных контрагентов при совершении закупок и самих закупочных сделок – по мере поступления;
- б) проверка контрагентов при продаже бизнеса – по мере поступления.

Механизмы проведения мониторинга можно разделить по двум направлениям:

- 1) операционная эффективность, включает в себя следующие области мониторинга и методы:
 - изменения в составе ключевых сотрудников команды (мониторинг, информирование компанией);
 - финансовые / операционные показатели / стоимость компании (мониторинг, отчетность, информирование компанией);
 - конъюнктура рынка (обзор рынка);
 - наличие судебных споров (в т. ч. по обладанию / нарушению исключительных прав на продукт) (мониторинг, информирование компанией, мониторинг конкурентов);

2) контроль использования средств не по назначению и прочих конфликтных ситуаций, включает в себя следующие области мониторинга и периодичность проведения:

- существенное отклонение факта от плана (ежеквартально для управляющего органа, ежемесячно для инвестиционного менеджера);
- наличие судебных исков со стороны компаний к фондам; публичная активность компаний по ухудшению репутации фондов (ежемесячно для инвестиционного менеджера);
- соответствие номенклатуры контракта приобретенным активам (ежеквартально и внеплановые нерегулярные проверки);
- занижение стоимости компании за счет манипуляций балансовыми статьями (ежеквартально);
- существенное снижение оценочной стоимости компании (ежеквартально)
- существенные различия стоимости приобретения доли по контракту на выходе и, по мнению независимого оценщика (по мере поступления предложений о продаже).

Для того чтобы не пропустить момент ухудшения состояния компании можно рассмотреть примеры его индикаторов в ключевых областях, в отношении которых необходимо проводить мониторинг.

Области оценки состояния компании, индикаторы, риски и превентивные меры:

1) *команда*. Индикаторы: внутренний конфликт в команде инвесторов или в менеджменте, выход из проекта ключевых сотрудников. Риски: потеря уникальных компетенций, потеря менеджерского функционала. Превентивные меры: раннее обнаружение конфликта, использование инструментов долгосрочной мотивации, соглашение о не конкуренции при увольнении сотрудника;

2) *операционные и финансовые показатели*. Индикаторы: расхождение плана и факта по операционным и финансовым показателям (15% – 20%). Риски: ошибки при реализации проекта и потеря инвестиций, необходимость дополнительных инвестиций. Превентивные меры: регулярный мониторинг развития проекта, регулярные коммуникации с менеджментом и акционерами;

3) *конъюнктура рынка*. Индикаторы: существенные изменения рынка (объема, тренда), регуляторные изменения. Риски: существенные изменения в экономике проекта и потеря инвестиций, необходимость дополнительных инвестиций. Превентивные меры: регулярный мониторинг развития проекта, регулярные коммуникации с менеджментом и акционерами, привлечение внешних независимых экспертов при анализе рынка;

4) *структура акционеров*. Индикаторы: смена / уход одного / нескольких акционеров. Риски: потеря уникальных бизнес-связей, административного ресурса, потеря менеджерского функционала. Превентивные меры: раннее обнаружение конфликта, предварительное закрепление в контракте условий выхода из проекта;

5) *конкурентная среда*. Индикаторы: выход на рынок продукта-аналога раньше производимого. Риски: существенные изменения в экономике проекта и потеря инвестиций, необходимость дополнительных инвестиций. Превентивные меры: регулярный мониторинг развития проекта и рынка, регулярные коммуникации с менеджментом и акционерами;

6) *интеллектуальная собственность*. Индикаторы: нарушение исключительных прав компании на интеллектуальную собственность, нарушение компанией исключительных прав других организаций на интеллектуальную собственность. Риски: существенные изменения в экономике проекта и потеря инвестиций, необходимость дополнительных инвестиций. Превентивные меры: привлечение внешних патентных экспертов/поверенных, сценарное планирование при разработке бизнес-плана;

7) *юридические и комплаенс риски*⁷⁶. Индикаторы: наличие судебного делопроизводства, нарушение установленного законодательства. Риски: штрафы, неустойки и проч., связанные с невыполнением регуляторных требований или необходимые для удовлетворения прочих сторон. Превентивные меры: мониторинг регуляторных изменений и соответствия им деятельности компании, мониторинг судебных делопроизводств, привлечение внешних независимых экспертов.

Возможные индикаторы использования средств не по назначению различаются по этапам реализации проекта.

На первом этапе – *принятия решения об инвестировании* – индикаторы могут быть следующими:

- преувеличенная ценность продукта / идеи / проекта;
- завышение размера и темпа роста денежных потоков проекта;
- негативная деловая и профессиональная репутация акционеров и/или менеджмента.

На второй стадии – *осуществления контроля операционной деятельности* – к индикаторам использования средств не по назначению можно отнести:

- существенное отклонение реального финансового результата от планируемого;
- систематическое появление дополнительных (экстраординарных) статей расходов;
- неэффективное управление задолженностью и расходами.

На третьей стадии – *продажи доли компании / выхода из проекта* – в качестве индикаторов можно представить:

- существенные различия стоимости приобретения доли по контракту на выходе и, по мнению независимого оценщика;

⁷⁶ **Комплаенс-риски** – риски упущенной прибыли или убытков вследствие возникновения конфликтов интересов и вследствие несоответствия действий сотрудников внутренним и внешним нормативным документам.

- необоснованное увеличение кредиторской задолженности перед продажей;

- предоставление необоснованного дисконта.

Для снижения риска нецелевого использования инвестированных средств необходимо осуществлять мониторинг основных ключевых показателей эффективности развития проекта в диалоге с менеджментом компании для выяснения причин возможных отклонений.

Существуют четыре основных рычага, обеспечивающих эффективный контроль деятельности компании. Основные рычаги предотвращения использования средств не по назначению можно представить следующим образом:

1) *мониторинг менеджмента компании*. Цель: обеспечение лояльности ключевого персонала, руководящего операционной деятельностью, контроль деятельности ключевого персонала и ограничение их полномочий, необходимость формального одобрения ключевых сделок и основных решений Советом директоров и прочими основными подразделениями организационной структуры управления проектом. Действия: принятие участия в назначении менеджмента портфельной компании; комплексная проверка менеджмента компании по различным базам данных на участие в мошеннических операциях и на аффилированность с ответственными представителями фонда, влияющих на решение об инвестировании; участие в управляющих органах портфельной компании участие в разработке и установке полномочий менеджмента портфельной компании;

2) *анализ контрактов и договоров*. Цель: контроль деятельности ключевого персонала и эффективности принимаемых решений, включая закупки. Действия: обязательная проверка наиболее существенных контрактов:

- проверка адекватности цены и условий контрактов на соответствие рыночным;

- признаки аффилированности;

- отсутствие реальных конкурсных процедур;

3) *инвентаризация и аудит*. Цель: комплексный последующий контроль эффективности работы компании. Действия: систематическое проведение аудита компании; выездная проверка операционных показателей бизнес-плана компании по факту на местах ее функционирования;

4) *привлечение внешнего эксперта*. Цель: получение независимого экспертного мнения по ключевым вопросам. Действия: привлечение внешней экспертизы с участием профессионалов соответствующей отрасли для оценки реализации и стоимости подобного проекта.

Таким образом, можно оценить эффективность предлагаемого к реализации венчурного проекта и проконтролировать его ход. В результате средства, выделенные молодой компании для реализации какого-то проекта смогут выделяться постепенно и только в необходимом количестве, обеспечивающем необходимый уровень показателей эффективности, рост стоимости компании при отсутствии индикаторов нецелевого использования средств. Это, на наш взгляд, самая сложная часть работы бизнес-акселераторов, потому, что общая модель достаточно проста [163]:

- конкурсная основа для всех участников бизнес-акселераторов (из тысячи команд в известный бизнес-акселератор могут пройти не более десяти);
- формирование потока обучения (набора, когорты), помогающего командам обмениваться опытом и поддерживать друг друга;
- предоставление посевного финансирования;
- получение дохода за счет роста стоимости доли в проинвестированной компании;
- обучение в течение нескольких месяцев с возможностью общения с профессионалами, предпринимателями, инвесторами, что способствует развитию и оформлению бизнес-модели для привлечения следующего раунда финансирования.

Для основателей стартапов важно ориентироваться на долгосрочные интересы, формирование деловой репутации, пользу от сотрудничества с инвесторами.

Несмотря на небольшой объем первоначального финансирования, он позволяет команде отвлечься от финансовых проблем и полностью сосредоточиться на проекте. К тому же, проекты, выпускаемые известными бизнес-акселераторами, привлекают внимание инвесторов и журналистов [68]. Участники получают возможность получить профессиональную экспертную оценку своих проектов, приобрести опыт общения с приглашаемыми профессионалами, лекторами и т. п.

Существуют и негативные оценки модели бизнес-акселерации. Они связаны с опасением, что это может создать дефицит на рынке труда для технологических компаний, что жизнеспособных проектов может выходить не много, и, что, в конечном итоге, многие из них могут быть переоценены.

Но, на наш взгляд, при соответствующем финансовом контроле, модель бизнес-акселерации имеет ряд неоспоримых преимуществ (рис. 4.5). На рис. 4.6 представлена модель принятия инвестиционного решения и контроля инвестиций, систематизированная по материалам данного параграфа.

В результате можно представить результат исследования, обладающий, на наш взгляд, **научной новизной**.

Представлена **модель принятия инвестиционного решения и контроля инвестиций компании** – резидента бизнес-акселератора, состоящая из семи этапов анализа и оценки: видения, миссии, стратегии, бизнес и операционной модели, определения прогнозных финансовых результатов проекта, учета возможных инвестиционных рисков, контроля эффективности деятельности компании и предотвращения использования средств не по назначению. Отличительной особенностью данной модели является поэтапный учет средств для реализации проекта, которые смогут выделяться постепенно и только в количестве, обеспечивающем необходимый уровень показателей эффективности, рост стоимости компании при отсутствии индикаторов нецелевого использования средств⁷⁷.

⁷⁷ По результатам исследования, проведенного в данном параграфе, опубликована статья: Петухова, Ж. Г. Оценка инвестиционного решения бизнес-акселератора, как инструмента развития малого и среднего предпринимательства / Ж. Г. Петухова // Вестник гражданских инженеров. – № 6 (59). – 2016. – С. 321 – 330. (0,56 п. л.). [Электронный ресурс] URL: file:///C:/Users/user/Downloads/vestnikno6591-2.pdf.

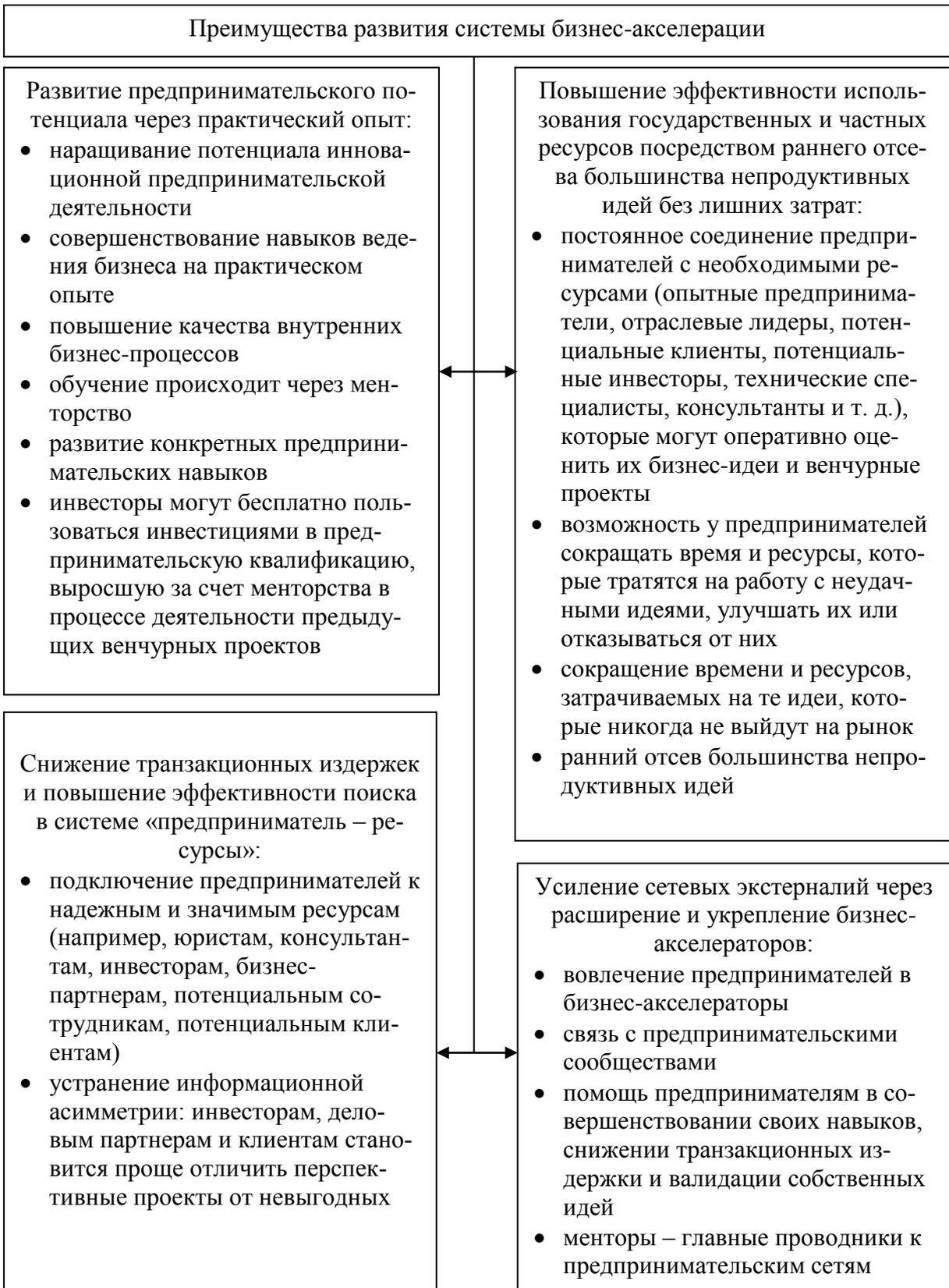


Рисунок 4.5 – Преимущества развития системы бизнес-акселерации.

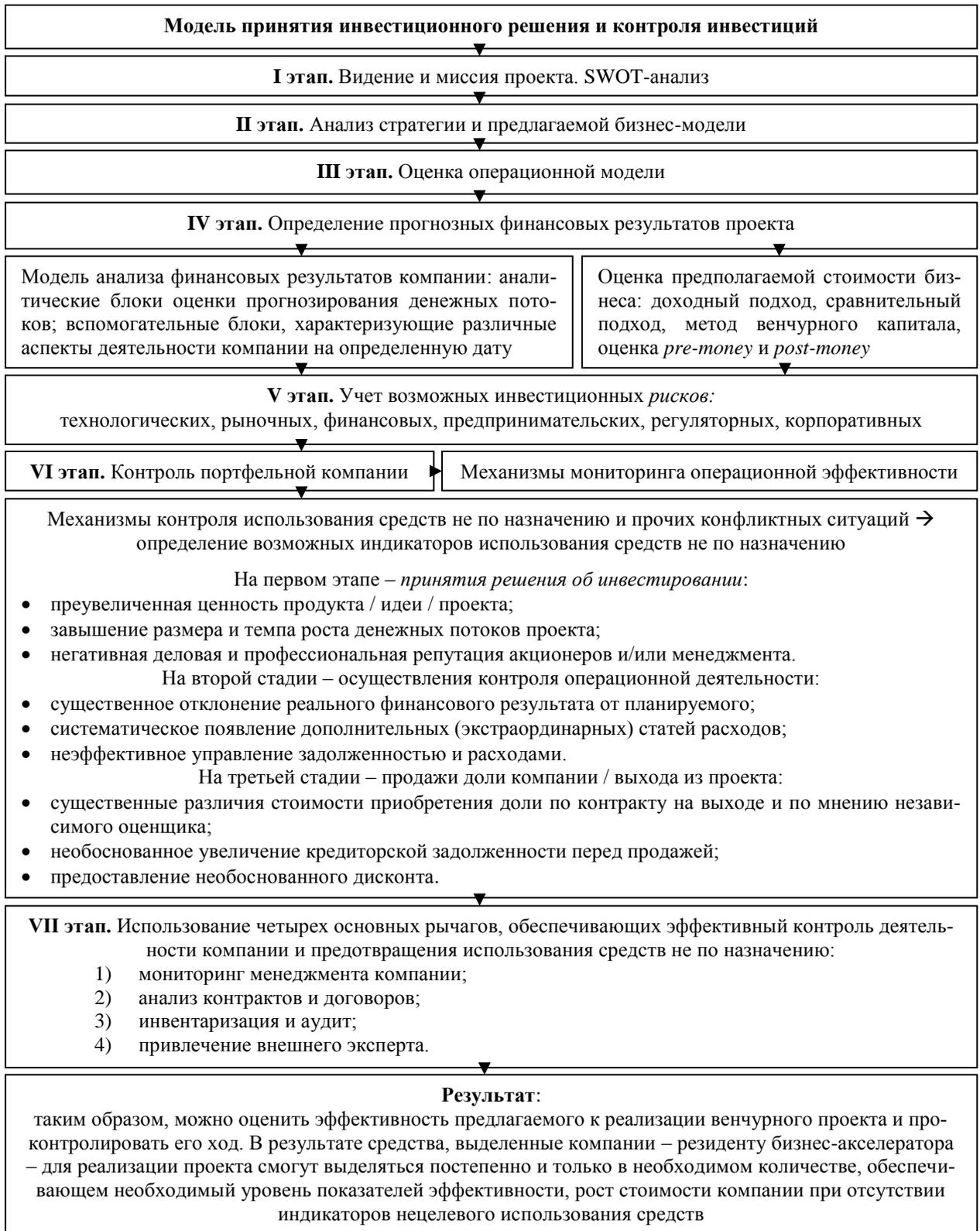


Рисунок 4.6 – Модель принятия инвестиционного решения и контроля инвестиций компании – резиденту бизнес-акселератора.

4.2. Ускоренное освоение современных кредитно-инвестиционных механизмов – лизинга⁷⁸ – для развития предпринимательства в строительстве

Говоря о поддержке МСП, не стоит забывать о том, что не весь малый и средний бизнес является инновационно ориентированным, и поддержка стартапов может быть оказана далеко не всем [61]. Как же начать свое производство тем, кто не связан с инновационными технологиями, но хочет освоить хорошо известное и проверенное производство, а денег на технику и необходимое оборудование нет? Рыночная экономика давно дала ответ – это взять в лизинг либо новое, либо бывшее в употреблении оборудование, транспорт или спецтехнику. Это реальная альтернатива банковскому кредиту, которая дает возможность лизингополучателю зарабатывать на взятом оборудовании, оплатив на начальном этапе только 20-30% его стоимости.

Преимуществ у лизинга по сравнению с кредитом немало.

Это, конечно, отсутствие залога при лизинговой сделке (право собственности на арендуемую технику или оборудование остается за лизингодателем).

Кроме этого, оптимизация налогообложения также говорит в пользу лизинга по сравнению с кредитом. Это происходит потому, что лизинговые платежи – это расходы организации, которые так и учитываются, соответ-

⁷⁸

Лизинг (англ. *leasing* от англ. *to lease* — сдать в аренду) — вид финансовых услуг, форма кредитования при приобретении основных фондов предприятиями или очень дорогих товаров физическими лицами.

Лизингодатель обязуется приобрести в собственность определенное имущество у указанного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование. Чаще всего это осуществляется для предпринимательских целей, однако с 1 января 2011 г. в России это не обязательно. В мировой практике широко распространён потребительский лизинг. Договор может предусматривать, что выбор продавца и приобретаемого имущества делает лизингодатель. Лизингополучатель может изначально являться собственником имущества.

ственно уменьшая налогооблагаемую базу. НДС в составе лизинговых платежей принимается к вычету.

Имущество, которым будет пользоваться лизингополучатель, может оставаться на балансе лизингодателя, поэтому налог на прибыль также можно будет не платить лизингополучателю.

А возможность применения ускоренной амортизации лизингодателем делает лизинговую сделку еще привлекательней, позволяя лизингополучателю принять имущество с минимальной балансовой стоимостью.

Тем более вышеупомянутая возможность заработать на имуществе, начать извлекать из него доход и начать выплачивать из этого дохода лизинговые платежи делает эту сделку еще привлекательнее.

Также считается, что лизинг может повысить инвестиционную привлекательность лизингополучателя путем оптимизации соотношения собственного и заемного капитала, его отражения в балансе компании, за счет того, что дебиторскую задолженность ему можно не отражать, если арендуемое имущество остается на балансе лизингодателя.

Авансовый платеж при заключении сделки лизинга составляет, как правило, 20 – 30% от стоимости арендуемого имущества. Ориентировочно срок договора может составлять 5 – 7 лет в зависимости от конкретных условий сделки: объем финансирования, тип оборудования, финансовое состояние компании-лизингополучателя [189].

В экономической литературе объем инвестиций в лизинг, в общем случае, предлагают рассчитывать следующим образом (формула 4.5) [39].

В рамках настоящего исследования актуальным становится ответ на вопрос, что же сегодня происходит с лизингом в России, и актуально ли это направление финансовой поддержки для малого и среднего бизнеса? И если актуально, то в традиционной форме или необходим поиск новых организационно-экономических механизмов.

$$\langle \text{ФРЛ} = \text{П} + \text{ССлд} + \text{ЗСлд} + \text{М} + \text{ДУ} + \text{Стр} + \text{Ни} + \text{ВС} \cdot \text{К}, \quad (4.5)$$

где П – первоначальная стоимость лизингового имущества, включая авансовый платеж лизингополучателя и сумму, соответствующую базовой величине выкупной стоимости предмета лизинга (т. е. без процентов);

ВС – базовая величина выкупной стоимости предмета лизинга;

К – показатель наращения ВС посредством сложных процентов, рассчитывается в долях к ВС. При этом целесообразно, чтобы ставка была не менее суммы ставки заимствования плюс ставка маржи;

ССлд – собственные средства лизингодателя, сформированные за счет: нераспределенной прибыли прошлых лет и чистой прибыли отчетного периода, вклада учредителей в уставный капитал лизингодателя; термин «доход» трактуется здесь как вознаграждение или маржа лизингодателя.

ЗСлд – заемные средства, привлекаемые лизингодателем, включая кредиты банков, облигации, векселя, коммерческие кредиты поставщиков, займы предприятий, организаций, физических лиц, иные долговые обязательства;

М – маржа лизингодателя, включающая текущие затраты лизингодателя – зарплату и проценты на зарплату, расходы по аренде помещения, командировочные, связь, транспортные, канцелярские расходы и т.д. и прибыль лизингодателя;

ДУ – дополнительные услуги, связанные с инвестированием в основной капитал и оказываемые лизингодателем лизингополучателю как до начала действия договора лизинга, так и в течение срока его действия;

Стр – расходы по страхованию, если в качестве страхователя выступает лизингодатель;

Ни – налог на имущество, если имущество находится на балансе лизингодателя. Следует также учесть, что НДС у лизингодателей и лизингополучателей по всем лизинговым сделкам в стране учитывается в объеме инвестиций только в тех случаях, когда общая стоимость новых заключенных договоров лизинга соотносится с ВВП. При установлении других пропорций (удельный вес лизинга в инвестициях в основные фонды) НДС нами не учитывается, так как начиная с 2001 г. по методологии Росстата НДС исключен из объемов инвестиций в основной капитал. Представленная выше формула по своей сути является формулой контрактной цены лизинговой услуги, отраженной в самом договоре лизинга и в приложениях к нему (без учета НДС)».

RAEX (Эксперт РА) проводит ежегодные опросы топ-менеджеров лизинговых компаний в рамках различных конференций и исследований.

Вопросов задается много, и часть из них касается факторов, мешающих крупным лизинговым компаниям успешно функционировать, часть – наоборот ориентирована на те факторы, которые способствуют успешной деятельности. В рамках нашего исследования можно привести некоторые ответы на вопросы, которые могут быть в какой-то степени интерпретированы для нашего исследования [203].

В данном случае приводятся результаты опроса участников XIV Ежегодной конференции «Лизинг в России» (Москва, 02.12.2015). Лизинговые компании, руководители и финансовые директора которых были опрошены, составляют 35% рынка. Всего в опросе приняли участие около 40 участников (среди них «Сбербанк Лизинг», «ТрансФин-М», «ГТЛК», «Балтийский лизинг», «Сименс Финанс», «CARCADE Лизинг», «ЮниКредит Лизинг», «РЕСО-Лизинг», «Райффайзен-Лизинг» и многие другие).

Первый вопрос касался динамики рынка, после падения за 9 месяцев 2015 г. на 26%, прогноз руководителей крупнейших лизинговых компаний на 2016 г. представлял интерес (рис. 4.7).

Отрицательные оценки топ-менеджеров лизинговых компаний сложились следующим образом:

- 69% – ожидают падения объемов нового бизнеса;
- 38% – прогнозируют сокращение объемов нового бизнеса в пределах 5 – 15%;
- 22% – прогнозируют сокращение в пределах 15 – 25%;
- 9% – прогнозируют сокращение более чем на 25%.

Положительные оценки следующие:

- 9% считают, что новый бизнес вырастет более чем на 5%;
- 22% считают, что изменится незначительно - +, - 5%.



Рисунок 4.7 – Большинство респондентов (69%) ожидают сокращения рынка лизинга в 2016 г.

Второй вопрос касался динамики своего бизнеса в 2016 г. (рис. 4.8).

Здесь оценки более оптимистичны:

- 45% считают, что объем бизнеса вырастет более чем на 5%;
- 33% опрошенных прогнозируют динамику около +, - 5%;
- 12% считают, что объем бизнеса уменьшится на 5 – 15%;
- 10% думают, что сокращение произойдет больше, чем на 15%.

Третий вопрос заключался в определении, тех проблемных областей лизингового рынка России, в которых могут возникнуть потенциальные угрозы его развитию в 2016 г. (рис. 4.9):

- 41% респондентов в качестве отрицательного фактора отметили сокращение спроса на лизинг;
- 39% – ухудшение платежной дисциплины и кредитного качества клиентов;
- 18% – сокращение доступа к фондированию требуемого объема и срочности;

- 2% – свертывание программ господдержки из-за усиления спада в экономике.

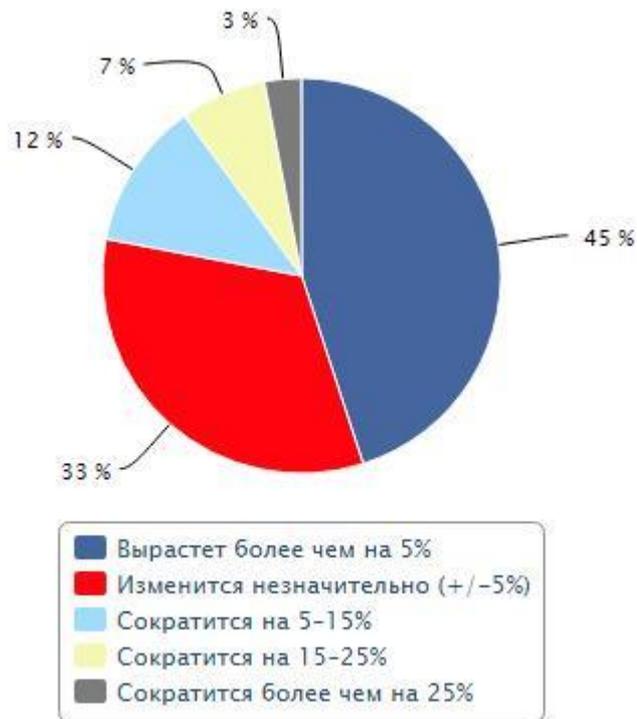


Рисунок 4.8 – По мнению 45% респондентов, объем лизингового бизнеса их компаний в 2016 году вырастет более чем на 5%



Рисунок 4.9 – Сокращение спроса и ухудшение качества клиентов – ключевые угрозы для развития рынка лизинга в 2016 г.

Данные опросов все-таки демонстрируют некоторую стабильность в ожиданиях участников лизингового рынка. Вопрос, ответ на который мог бы заинтересовать представителей малого и среднего бизнеса – это динамика процентных ставок по кредитам банков для лизинговых компаний в 2016 г. (рис. 4.10).

Стабильности ситуации добавляют следующие результаты опроса:

- 58% опрошенных прогнозируют текущий уровень процентных ставок по кредитам банков для лизинговых компаний;
- 23% прогнозируют снижение ставок в пределах 1 – 2 п. п.;
- 16% на эту же величину прогнозируют увеличение ставок;
- 3% респондентов настроены крайне пессимистично и говорят о росте процентных ставок более чем на 2 п. п.



Рисунок 4.10 – 58% топ-менеджеров не ожидают существенных колебаний процентных ставок по кредитам банков для лизинговых компаний

Интересным является вопрос, что же должно стать драйвером рынка в 2016 г. (рис. 4.11).

Ни один сегмент рынка не был выделен респондентами в качестве точки опоры:

- 32% топ-менеджеров, что примечательно, считают, что потенциал нужно направить в некрупные сегменты;
- 30% опрошенных в качестве драйвера рынка выделили авиатехнику;
- 23% отдали предпочтение легкому и грузовому автотранспорту;
- 15% отметили ж/д техники.

К сожалению, про строительную технику никто не вспомнил.

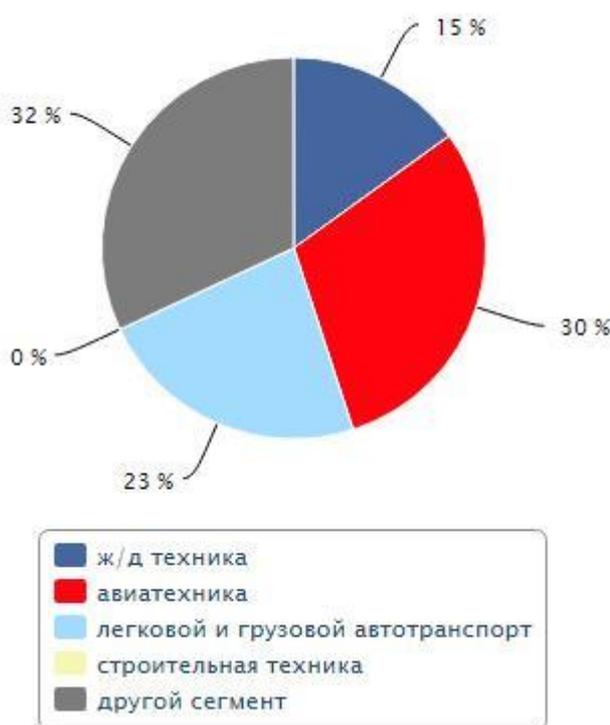


Рисунок 4.11 – Точки опоры рынка лизинга в 2016 г. нужно искать в некрупных сегментах либо в авиатехнике, по мнению более половины топ-менеджеров

Вывод можно сделать такой, что у малого и среднего бизнеса есть возможность получить поддержку лизинговых компаний как раз в некрупных сегментах. Вопрос как эта поддержка может быть организована. Для каждого типа компаний – малая, средняя или крупная – существуют свои особенности применения информационных систем, организации работы и т. п. [105].

На наш взгляд, для лизинговых компаний, работающих в секторе МСП, подошли бы модели, которые работают по принципу «кредитной фабрики», т. е. выстраивается информационная система, которая требует минимального участия сотрудников в принятии решений, простота подачи заявок и риск-менеджмента становятся характерными чертами модели. Т. е. кредитное решение формализовано, принимается быстро, риски минимальны, модель носит массовый характер.

Для компаний, работающих в розницу⁷⁹, это будет означать автоматизацию процессов обслуживания, акцент на фронт-⁸⁰ и мидл-офисы⁸¹, стандартизацию процессов бэк-офиса⁸². Это существенно снижает затраты лизинговой компании и позволяет сделать ее услуги более доступными для МСП.

С 2006 г. активно используются приложения на базе отечественной платформы «1С: Предприятие». Программы создаются, чтобы интегрировать все решения и автоматизировать все процессы: от подачи заявления клиентом, до подготовки отчетности.

⁷⁹ Розничный лизинг – это:

- оперативное финансирование сделок на основе унифицированных критериев для лизингополучателей;
- небольшой, необременительный для клиента пакет документов;
- процедура рассмотрения сделки упрощена за счет отсутствия детального анализа бизнес-плана и прогноза движения денежных средств лизингодателя;
- сделки с высоколиквидным имуществом и транспортом.

<http://www.ustek-leasing.ru/company/news/15/>

⁸⁰ Фронт-офис — общее наименование группы подразделений или процессов в организациях, отвечающих за непосредственную работу с клиентами, заказчиками.

⁸¹ Мидл-офис в финансовом секторе — общее наименование группы подразделений или процессов, отвечающих за проверку и непосредственную обработку клиентских операций.

⁸² Бэк-офис — операционно-учётное подразделение, обеспечивающее работу подразделений, участвующих в управлении активами и пассивами организации, осуществляющей деятельность на финансовых рынках.

Модель «кредитной фабрики» была разработана Сбербанком. Трудность составляла интеграция IT-решений, большого количества автоматизированных систем.

Однако сегодня в использовании этой модели видны ее явные преимущества для МСП. Автоматическое принятие решения при выдаче кредита – это новый шаг в обеспечении массовости обслуживания и риск-менеджменте банков, так как использование экспертных методов при оценке риск-профиля клиента зачастую оказывается неэффективным.

Сегодня разрабатываются подобные модели и для лизинга.

Для лизинговых компаний применение программных продуктов, позволяющих реализовать на практике модель «кредитной фабрики» дает преимущество в наращивании объемов бизнеса при возможности сэкономить на персонале и инфраструктуре⁸³. Для МСП преимуществом является доступность услуги и сокращение времени прохождения одобрения сделки за счет функциональности и автоматизации процессов (рис. 4.12).

Для специалистов, отвечающих за автоматизацию преимуществом является наличие веб-интерфейса, что делает не нужным установку специального программного обеспечения на клиентских местах. Руководители получают преимущество автоматизации работы и контроля «лизингового конвейера». Общее руководство компании экономит на инфраструктуре и региональном развитии. Такую модель вполне можно назвать «лизинговой фабрикой» для МСП.

Схема управления рисками такой модели приведена на рисунке 4.13.

Для специалистов по автоматизированному управлению такая схема облегчает работу; для риск-менеджеров – повышает эффективность работы за счет анализа рисков стандартных сделок автоматизированными методами; для управляющих – позволяет снизить вероятность убытков за счет повышения качества портфеля на основе анализа рисков.

⁸³ Например, модель «Хомнет Лизинг Фронт-офис онлайн», http://www.leasingsoft.com/solutions/homnet14/front_office/online/

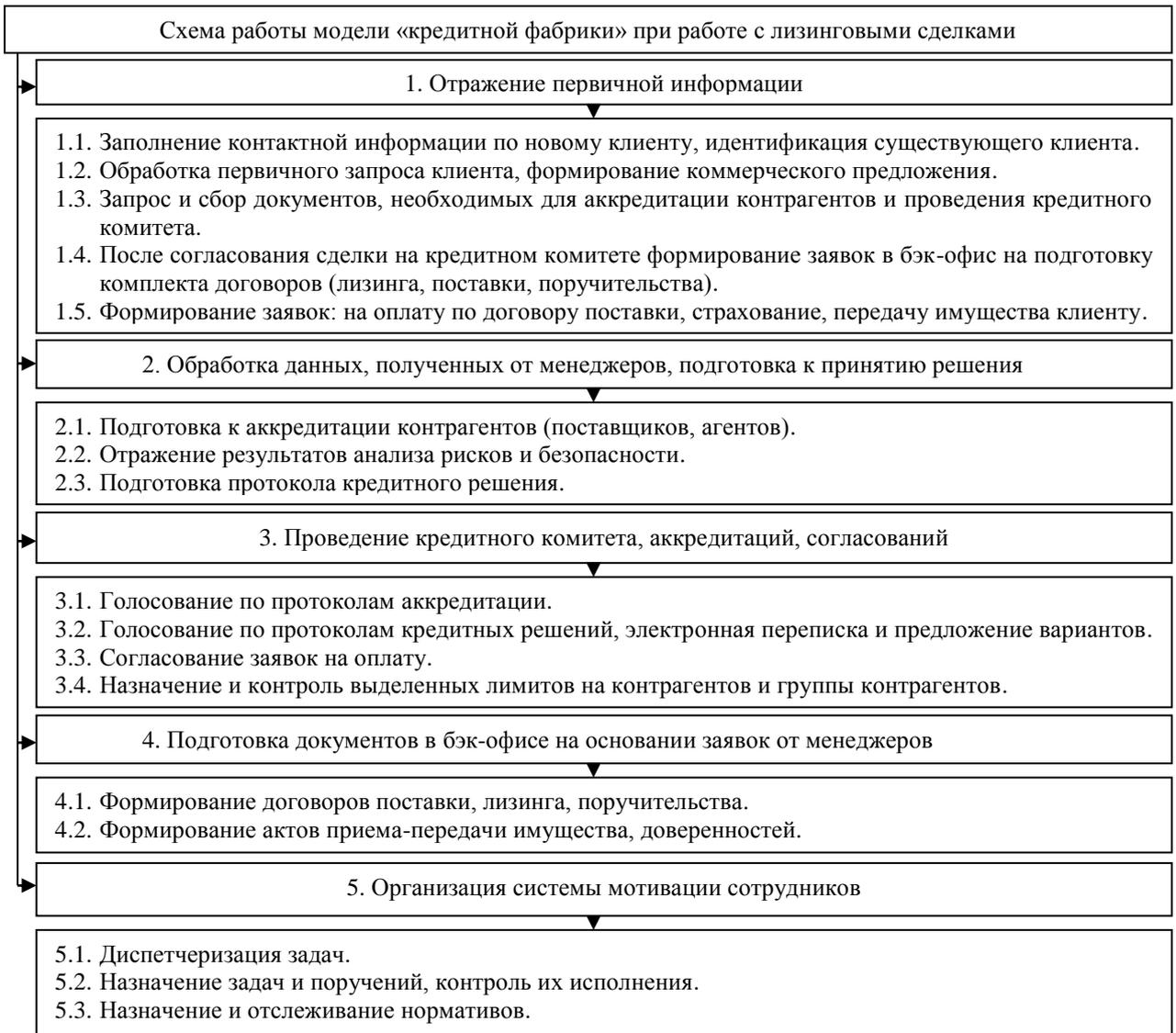


Рисунок 4.12 – Схема работы «Кредитной фабрики» при работе с лизингом

Для работы «лизинговой фабрики» необходим гибкий функциональный инструмент для обеспечения ее деятельности. На рис. 4.14 представлена схема расчета лизинговых платежей, которую можно реализовывать с использованием современного информационного обеспечения, разрабатываемого на базе «1С: Предприятие».

Таким образом, автором предложена модель «**лизинговой фабрики**», дающей преимущество в наращивании объемов бизнеса лизинговым компаниям при возможности сэкономить на персонале и инфраструктуре, включающая схему управления рисками и расчета лизинговых платежей, повышающая для МСП доступность услуги по взятию имущества в лизинг и сокращение времени прохождения одобрения сделки за счет функциональности и автоматизации процессов.

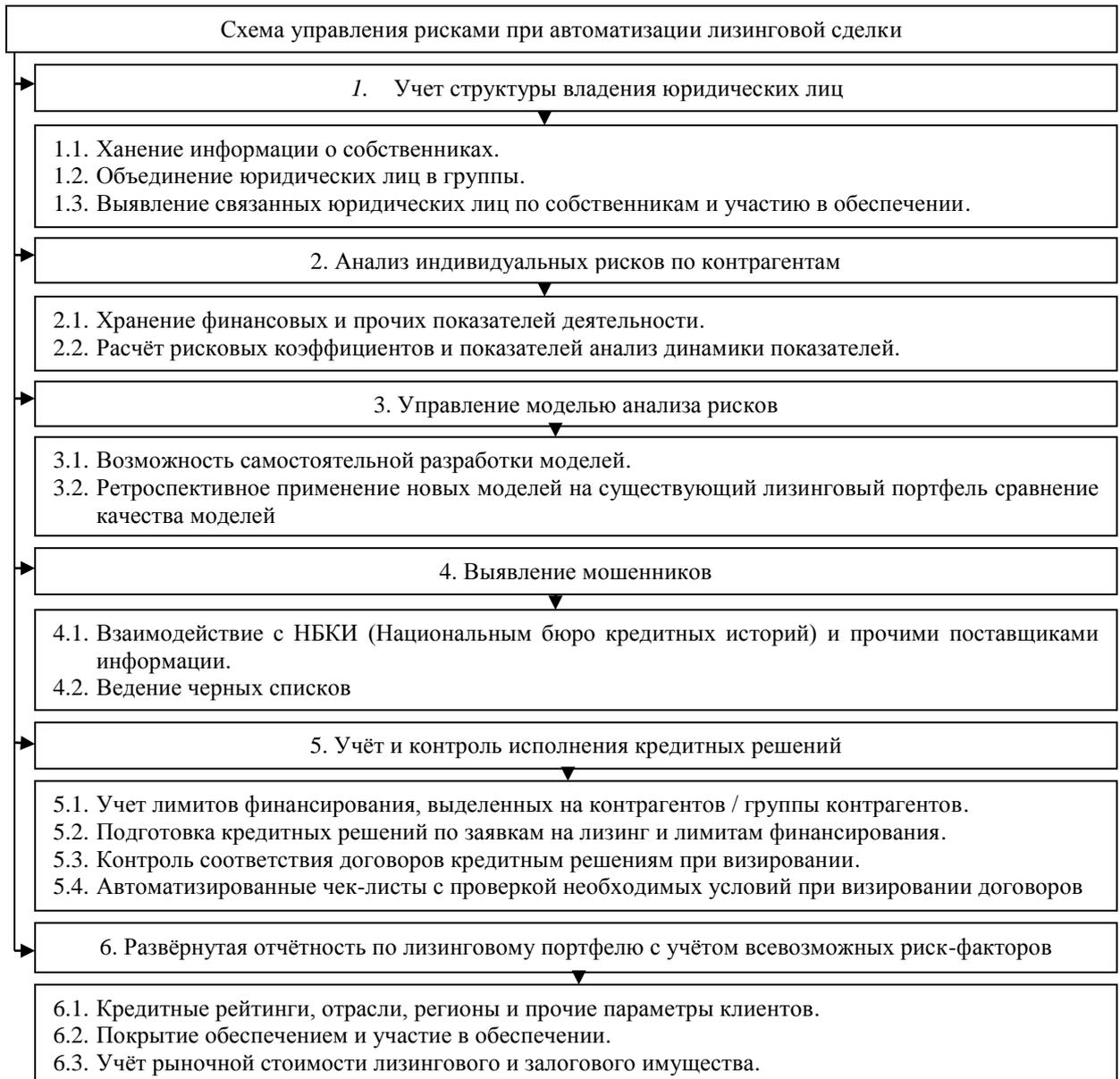


Рисунок 4.13 – Схема управления рисками «Лизинговой фабрики»

Для комплексного подхода к методическому обеспечению поддержки МСП на современном этапе, на наш взгляд, кроме моделей «бизнес-акселератора» и «лизинговой фабрики» можно рассмотреть и возможности такого проверенного временном инструмента как франчайзинг, как формы долговременного сотрудничества МСП⁸⁴.

⁸⁴ По результатам исследования, проведенного в данном параграфе, опубликована статья: Петухова, Ж. Г. Ускоренное освоение современного кредитно-инвестиционного механизма – лизинга – для развития предпринимательства / Ж. Г. Петухова // Инновации и инвестиции. – № 10. – 2016. – С. 34 – 39. (0,32 п. л.). [Электронный ресурс] URL: http://innovazia.ucoz.ru/_ld/0/65_10_2016.pdf.

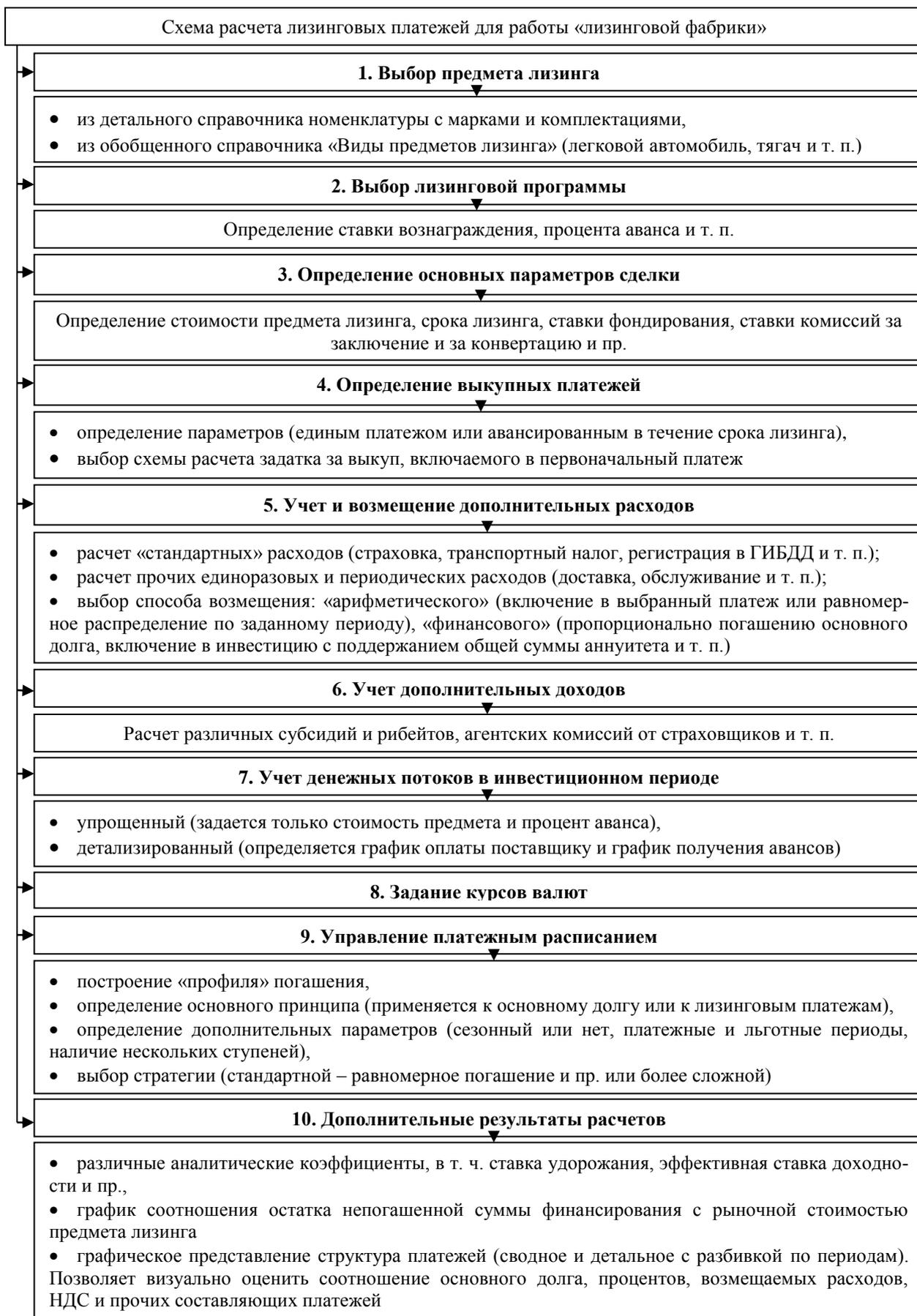


Рисунок 4.14 – Схема расчета лизинговых платежей для работы «лизинговой фабрики»

4.3. Франчайзинг – как форма продолжительного делового сотрудничества субъектов МСП в строительстве

Термин «франчайзинг» происходит от английского слова *franchise*, обозначающего «лицензия», «привилегия». Также используют термин «франшиза», более похожий на аналогичное французское слово *franchise*, также обозначающее «льгота», «привилегия», но с другим произношением. Определяют термин как льготное предпринимательство, коммерческую концессию, вид отношений между рыночными субъектами, форму продолжительного делового сотрудничества. Смысл заключается в передаче одной стороной, крупной известной компанией (франчайзером) прав, лицензии (франшизы) ведение определенного вида бизнеса (производство продукции, оказание услуг) под торговой маркой франчайзера и на основе его бизнес модели другой стороне (франчайзи). Франчайзинговым договором определяется первоначальная плата (роялти) и размер последующих платежей, территория бизнеса и срок использования прав.

Родиной современного франчайзинга является США. Вторая половина XIX в. дала начало развитию системы франчайзинга такими компаниями как «Зингер», «Дженерал Моторс», «Баскин Робинс». Бурное развитие франчайзинга произошло уже в середине XX в. И к его концу он составлял уже треть объемов розничной торговли США («Кока Кола», «Пепсико», «Макдоналдс», «Пицца-Хат», «Хилтон», «Шератон»). Ведущие отрасли в сфере франчайзеров США на момент 2012 г. представлены на рисунке 4.15.

В Европе к 2000 г. также произошло развитие франчайзинга, как одного из наиболее перспективных видов предпринимательства (табл. 4.1).

Таблица 4.1 – Количество субъектов франчайзинга в Европе на 2000 г.

Страна	Количество	
	франчайзеров	франчайзи
Франция	600	33 000
Великобритания	379	18 620
Испания	200	20 000
Германия	180	90 000

ВЕДУЩИЕ ОТРАСЛИ В СФЕРЕ ФРАНЧАЙЗЕРОВ, США

Отрасль	% франчайзеров	% франшизных предприятий
Предприятия быстрого питания	15,2	26,8
Рестораны	7,0	3,8
Автомобильная продукция	6,2	5,5
Ремонт и уборка	5,4	8,2
Строительство и перепланировка	4,9	1,5
Фирменная розничная торговля	3,8	1,5
Особый ассортимент продуктов питания	3,8	2,0
Здравоохранение и фитнес	3,3	3,5
Развитие детей	3,2	0,7
Предоставление жилья	3,1	5,9

Рисунок 4.15 – Ведущие отрасли в сфере франчайзеров в США [193]

И вот по статистике 2015 г. можно увидеть распределение долей международных и местных отделений десятки крупнейших франчайзеров, которое иллюстрирует преобладание долей международных отделений и, соответственно, международное распространение франчайзинга (рис. 4.16).

Для того чтобы в целях настоящего исследования предложить какие-то **меры** и инструменты поддержки МСП в разрезе франчайзинга, необходимо рассмотреть его достоинства и недостатки, статистику развития франчайзинга в России, и перспективы его развития.

Еще недавно казалось, что франчайзинг в строительстве не самый распространенный вид взаимодействия. Россия действительно отстает по темпам развития франчайзинга в строительстве, но темпы постепенно нарастают. В России франчайзинг активно развивается не только непосредственно в строительстве, но в области строительного производства оборудования и строительных материалов. В табл. 4.2. приведен фрагмент с сайта «БИБОСС – уникальный навигатор по бизнес-возможностям» Рейтинга ТОП-100 франшиз в России 2017 года в номинации «Строительство»⁸⁵.

⁸⁵ <https://www.beboss.ru/franchise/search/construction>

Таблица 4.2 – Фрагмент рейтинга ТОП-100 франшиз в России 2017 года в номинации «Строительство»

Название компании	Необходимые инвестиции для приобретения франшизы. Описание компании
Карнизи Сервис	Инвестиции: 700 – 1 000 000 руб. За 4 года присутствия на рынке России сеть студий светозащитных решений Карнизи Сервис пробилась в неоспоримые лидеры.
Стройматик	Инвестиции: 2 570 000 – 4 570 000 руб. Строительно-производственная франшиза «Стройматик» предлагает вам заняться действительно инновационным бизнесом. Зарабатывайте на монтаже железобетонных свай для малоэтажного строительства
Тепло-строй	Инвестиции: 1 200 000 руб. Компания «Тепло-строй» предлагает Вам стать нашим партнером и владеть собственным бизнесом по производству пеноблока! Чистая прибыль от 250 тыс. руб. в месяц!
IdeaDom	Инвестиции: 500 000 руб. Основатель компании, один из успешных предпринимателей России - Александр Мясоедов, ввёл совершенно новые стандарты и концепцию малоэтажного коттеджного строительства в нашей стране.
220 Вольт	Инвестиции: 1 600 000 – 6 000 000 руб. Федеральная сеть магазинов электро- и бензоинструмента, садовой техники, силового и сварочного оборудования
Кабельщик	Инвестиции: 99 000 – 150 000 руб. Компания Кабельщик является одним из ведущих поставщиков кабельной продукции.
Двери Гранит	Инвестиции: 900 000 – 1 250 000 руб. Франшиза «Двери Гранит» - самая популярная марка дверей в Санкт-Петербурге. Об этом свидетельствует статистика запросов на входные двери в поисковых системах Яндекс и Google.
ЭКОПАН	Инвестиции: 250 000 – 2 732 000 руб. Франшиза Экопан – СВЕРХПРИБЫЛЬНЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС. Строительство жилых домов и нежилых зданий из СИП-панелей и собственное производство строительных СИП-панелей. Вы сможете построить всю цепочку ...
Монолит	Инвестиции: 150 000 – 300 000 руб. Франшиза "Монолит" - это бизнес в успешной федеральной сети по продаже строительных материалов для нулевого цикла.
<u>РосФундамент</u>	Инвестиции: 170 000 – 499 000 руб. Федеральная сеть строительных компаний «РосФундамент» занимается проектированием и монтажом фундаментов различного типа
БанБочка	Инвестиции: 150 000 руб. Мы предлагаем Вам открыть (или расширить текущий) бизнес в своем регионе по изготовлению изделий из дерева, бани-бочки, беседки, летние дома, деревянные бытовки, купели, заборы, садовый декор, курятники...
Крепыж	Инвестиции: 1 650 000 – 2 390 000 руб. Компания Крепыж работает в Тюмени с 2015 года, сейчас представлена 3 большими торговыми центрами более 1500 кв.м и 3 небольшими филиалами до 300 кв.м.
1Platforma	Инвестиции: 884 000 – 2 500 000 руб. 1Platforma – ведущая Компания в сегменте строительства и ремонта – предлагает полный комплекс решений. 1Platforma представляет оффлайн и онлайн продажи - консультации специалистов, услуги подъема грузов...

Обратимся сначала к плюсам этого вида предпринимательства.

Они есть у обеих сторон.

Франчайзи получает, в первую очередь, бесспорное конкурентное преимущество за счет возможности использования бренда известной компании, ее поддержки по реализации бизнес-модели, снижения рисков за счет того, что не приходится искать свою рыночную нишу. Особенно в период кризиса, когда финансовые ресурсы ограничены, покупка франшизы для МСП становится, чуть ли не единственным вариантом начала и развития своего бизнеса.

Доли международных и местных отделений крупнейших мировых франчайзеров TOP-10

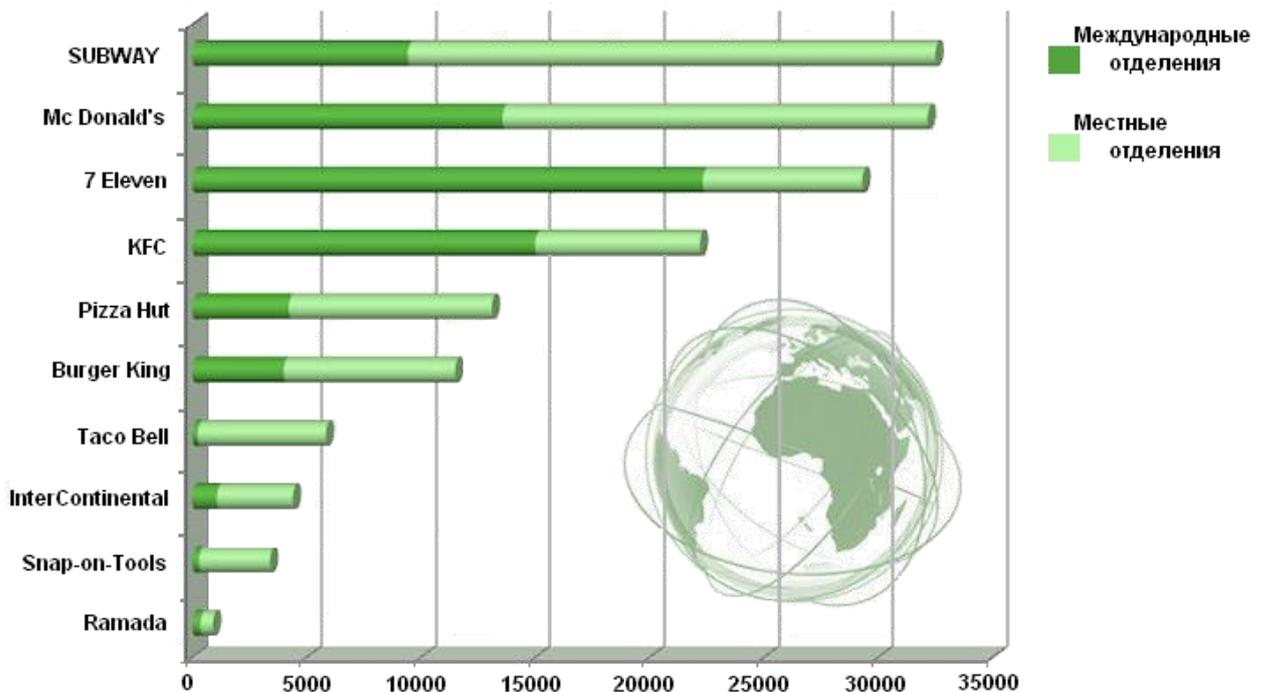


Рисунок 4.16 – Доли отделений крупнейших мировых и местных франчайзеров [201]

Для франчайзера плюсы тоже очевидны: он получает возможность выхода на новый рынок и продвижения своего бренда без вкладывания денег в этот процесс.

Минусы у системы франчайзинга тоже есть.

Для франчайзера они будут следующими:

- возможные сложности контроля сделок франчайзи;

- вероятность несвоевременных выплат взносов франчайзи за счет возможного сокрытия им истинных объемов продаж;
- возможность расторжения контракта со стороны франчайзи из-за большого количества ограничений франчайзингового договора;
- вероятность появления хорошо обученного франчайзи на рынке в виде реального конкурента после расторжения договора;
- возможность подрыва незапятнанной репутации в случае плохой работы франчайзи;
- вероятность утечки коммерческой тайны франчайзера через франчайзи.

Для франчайзи тоже существуют определенные минусы, обусловленные сложностью договора франчайзинга:

- ограничение свободы в принятии оперативных бизнес-решений;
- необходимость соблюдения специальных правил, касающихся бизнес-операций;
- ограничение возможности принимать стратегические решения;
- риск банкротства франчайзера.

Однако, несмотря на наличие некоторых отрицательных сторон, франчайзинг считается эффективным экономическим инструментом развития бизнеса, особенно малого и среднего.

Точной статистики по России, касающейся франчайзинга, не существует. Вызвано это тем, что многие российские компании под каждый конкретный случай формирования системы франчайзинга разрабатывают индивидуальные договоры, не используют какой-либо единый формализованный договор франчайзинга и не заявляют о своей сети в статистические органы. Это отличает российскую практику от зарубежной. Однако некоторая аналитика этой сферы присутствует, проводимая объединениями франчайзинговых компаний (ассоциациями и т. п.), и можно посмотреть на нее в обобщенном виде.

Например, Российская ассоциация франчайзинга (РАФ) приводит данные о том, что за 2015 г. рынок франчайзинга вырос на 15%, что на 10% меньше показателя 2014 г. [190].

Причиной роста рынка франчайзинга эксперты называют неплохую выживаемость компаний-франчайзи и прогнозируют, что за последующие 10 лет рынок франчайзинга вырастет в России в десять раз.

По оценке РАФ через франчайзинговые сети проходит около 40% мирового товарооборота.

Официально в России зарегистрировано около 40000 франчайзинговых проектов и 1050 компаний, работающих по франшизе. Более тысячи франшиз заявлены к продаже, но, по мнению экспертов, не все из них можно считать жизнеспособными. С 2010 г. по 2015 г. российский рынок франчайзинга вырос в 2,5 раза, что является неплохим показателем.

Франчайзинг можно рассматривать как инструмент международной экспансии. На территории России представлены в основном зарубежные бренды, хотя потенциал российских компаний оценивается экспертами РАФ в 2,5 тыс. брендов.

Диапазон стоимости франшиз на российском рынке колеблется в диапазоне от 400 тыс. руб. до 4 млн. руб. Самыми дефицитными являются франшизы стоимостью 1 млн. руб.

Сфера приложения франчайзинга – магазины, гостиницы, рестораны, оздоровительные учреждения и т. п. Постепенно использование франчайзинга входит и в сферу ЖКХ и транспорта.

По мнению экспертов РАФ, даже в современной кризисной ситуации готовый бизнес в России вырос на 15%.

К основным трендам рынка франчайзинга, сформировавшимся в 2015 г. можно отнести:

- фактическое прекращение кредитования франчайзи банками;
- развитие франчайзинга в нетрадиционных отраслях: строительство, агросектор, ветеринария и т. п.;

- активизация продвижения готового бизнеса в социальных сетях;
- тенденция к снижению или отмене паушального взноса⁸⁶;
- приход в бизнес владельцев коммерческой недвижимости, потерявших арендаторов.

Эксперты ожидают, что рынок франчайзинга в России сохранит темпы роста и в дальнейшем.

Франчайзинг по отраслям



Рисунок 4.17 – Франчайзинг по отраслям в мире и России⁸⁷

Перспективной сферой развития франчайзинга называют сегодня и частную медицину. Рынок этот не консолидирован. Многие медицинские

⁸⁶ Паушальный платеж – это те расходы, которые позволяют вступить во франчайзинговую сеть на условии единовременной траты средств. Размер его соотносится с затратами, связанными с созданием системы франчайзинга на условиях предельной эффективности.

⁸⁷ «В кризис спасут дружба и любовь» – итоги ПЛАС-Форума 2015. Слайд из презентации Юрия Михайличенко, исполнительного директора Российской Ассоциации Франчайзинга / [электронный ресурс] URL: https://new-retail.ru/business/meropriyatiya/v_krizis_spasut_druzhba_i_lyubov_itogi_plas_foruma_20151946/

коммерческие лаборатории уходят с рынка после первого года, не справляясь с конкуренцией. Однако в частные медицинские учреждения сегодня обращаются около половины пациентов, их удовлетворенность услугами процентов на 40 больше. И хотя лабораторная диагностика составляет всего 3% рынка франчайзинга в России, можно надеяться на ее перспективное развитие при поддержке крупных игроков рынка франчайзинга.

Недвижимость и риелторский бизнес также прогнозируются как перспективные сферы развития франчайзинга. Рынок недвижимости не может опуститься до нулевых темпов роста, а репутация у риелтерского бизнеса сильно подпорчена. Приход в отрасль серьезных франчайзи мог бы дать ей новый импульс к развитию.

На рис. 4.18 структурирована проблема старта предпринимательской деятельности, в которой третью часть занимает наличие первоначального капитала, а только пятую – государственная поддержка. Исследование проводилось **НАФИ – многопрофильным аналитическим центром**, занимающимся изучением общественного мнения (социология), предпринимательского климата (экономика) и потребительского поведения (маркетинг), а также на анализе статистики, макроэкономических данных и открытой информации.

В таких условиях начинать собственный бизнес непросто.

Статистические данные аналитиков, изучающих франчайзинг, показывает, что только около 5% компаний МСП в России работают по схеме франчайзинга.

На рис. 4.19 показана динамика развития франчайзинга в России с 2008 по 2015 гг.

В таблицах 4.2 – 4.6 приведены результаты исследования осведомленности российского бизнеса о франчайзинге. Исследование проводилось НАФИ в феврале 2015 г. в опросе приняли участие 500 руководителей организа-

ций всех форм бизнеса из 8 федеральных округов России. Статистическая погрешность позиционируется не выше 4,4%⁸⁸.

К проблемным областям развития франчайзинга в России можно отнести кризисные явления в экономике и отсутствие экономической стабильности. В таких случаях может быть рекомендован льготный режим налогообложения для МСП, который может позволить ему сократить издержки начала бизнеса.



Рисунок 4.18 – Условия старта предпринимательской деятельности [190]



Рисунок 4.19 – Динамика развития франчайзинга в России⁸⁹

⁸⁸ Франчайзинг в России статистика / [электронный ресурс] 20.04.2015. URL: <http://www.buybrand.ru/market-reviews/7562/>

Также правовая область франчайзинга является достаточно проблемной, поскольку до сих пор не принят специальный закон о франчайзинге.

Таблица 4.3 – Статистика распределение ответов на вопрос: «Знаете ли Вы или слышите сейчас впервые о таком термине, как «франчайзинг»?», в % от всех опрошенных

Хорошо знаю, что он означает	26
Что-то слышал	53
Не знаю, слышу впервые	21

Таблица 4.4 – Распределение ответов на вопрос: «Как бы Вы кратко могли охарактеризовать, что собой представляет франчайзинг?», в % от опрошенных, осведомленных о франчайзинге

	В целом по выборке	Размер бизнеса		
		Малый	Средний	Крупный
Ответили верно	65	63	65	100
Дали другой ответ	25	28	21	0
Затруднились ответить	10	9	14	0

Таблица 4.5 – Статистика распределения ответов на вопрос: «Если говорить в целом, по Вашим оценкам, выгодно ли сегодня предпринимателям в России работать по франшизе?», в % от опрошенных, осведомленных о франчайзинге

Очень выгодно	2
Скорее выгодно	43
Скорее не выгодно	23
Крайне невыгодно	3
Затрудняюсь ответить	29

⁸⁹ Франчайзинг в России в 2015 – 2016 году: текущая ситуация и основные тенденции [электронный ресурс] / Надежные франшизы. 18.02.2016 10:17. URL: <http://franchobzor.ru/stati/135-franchajzing-v-rossii-v-2015-2016-godu-tekushchaya-situatsiya-i-osnovnyye-tendentsii>

Таблица 4.6 – Статистика распределение ответов на вопрос: «Хотели бы Вы лично заняться бизнесом по франшизе?», в % от опрошенных, осведомленных о франчайзинге

Уже веду бизнес по франчайзинговой схеме	2
Хотел бы, но пока есть сложности, барьеры	17
Нет, меня это не интересует	81

Проект такого закона вносился на обсуждение в Государственную Думу, однако последняя его редакция была подвергнута критике из-за дублирования с существующими нормативно-правовыми актами.

Таблица 4.7 – Статистика распределение ответов на вопрос: «При каких условиях такие предприниматели как Вы стали бы активнее открывать бизнес по франчайзинговой схеме?»**, в % от опрошенных, осведомленных о франчайзинге

Быстрая окупаемость, более выгодные условия сотрудничества	32
Улучшение экономической ситуации в целом	28
Наличие специальных кредитных / банковских продуктов для таких предприятий	23
Наличие государственных программ поддержки для таких предприятий	19
Больше доступной информации о франчайзинге	17
Специальные обучающие программы по франчайзинговому бизнесу	14
Доступная юридическая поддержка	13
Доступность консалтинговых услуг в этой области	10
Ни при каких условиях	32
Другое	3
Затрудняюсь ответить	16

**Сумма ответов превышает 100%, т.к. вопрос предусматривал возможность множественного выбора.

Основным документом, регулирующим деятельность в сфере франчайзинга, на сегодняшний день, является Гражданский Кодекс Российской Федерации, в частности, Глава 54 «Коммерческая концессия».

Специалисты отмечают схожесть правовой природы франчайзинга и коммерческой концессии, одновременно указывая на ряд недостатков выше-

названной главы, мешающих участникам франчайзинговых отношений заключать договоры коммерческой концессии.

Например, это статья 1034 ГК РФ, подразумевающая субсидиарную ответственность франчайзера, накладывающую на него обязанность устранения недостатков работы франчайзи, или удовлетворение претензий потребителей в связи с его некачественной работой. Вторая статья 1035 ГК РФ подразумевает возможность продления договора коммерческой концессии в случае добросовестного выполнения франчайзи своих обязанностей на новый срок на старых условиях, что лишает франчайзера возможностей изменения условий договора в случае необходимости.

Поэтому доработка, обсуждение и утверждение Федерального закона о франчайзинге представляется мерой необходимой для его дальнейшего успешного развития.

Есть у франчайзинга и социально-психологические проблемы развития в нашей стране.

Связаны они, в первую очередь, с отсутствием опыта тиражирования собственной практики или бизнес-модели в региональном или страновом масштабе. Менеджмент, участвующий во франчайзинговом проекте, не видит целостную картину дел на предприятии, теряется прозрачность финансовых потоков и т. п. Недопонимание того, что франчайзинг в классическом варианте не ограничивается продажей франшиз, а сочетает в себе еще и меры по поддержке и сопровождению франчайзи, приводит к хаосу в головах топ-менеджмента. Необходимы новые формы управления бизнесом и создание соответствующей инфраструктуры управления франчайзинговым проектом.

Нежелание их разрабатывать и применять, тратить время и деньги на помощь франчайзи приводит к тому, что на рынке появляются некачественные предложения – внешне привлекательные франшизы, но не эффективные в последующем исполнении.

Необходимо обучение менеджеров, которые могли бы сопровождать франчайзинговые проекты, реклама этого вида бизнеса для МСП, консульти-

рование участников франчайзинга по возникающим экономическим проблемам. И в общем случае, конечно, можно было бы включить в правительственную программу поддержки МСП программу по поддержке франчайзинга.

На рисунке 4.20 представлены меры государственной поддержки развития МСП на принципах франчайзинга.

Таким образом, можно сформулировать следующий результат исследования, обладающий **научной новизной**.

Предложены рекомендации по выработке мер государственной поддержки развития МСП в строительстве, которые в отличие от действующих предполагают ускоренное освоение кредитно-инвестиционных механизмов: внедрение модели «**лизинговой фабрики**», дающей преимущество в наращивании объемов бизнеса лизинговым компаниям при возможности экономии на персонале и инфраструктуре, включающей в себя схему управления рисками и расчета лизинговых платежей, повышающей для МСП доступность услуги по взятию имущества в лизинг и сокращение времени прохождения одобрения сделки за счет функциональности и автоматизации процессов; меры по формированию **франчайзинговых сетей** в строительстве зависимости от региональной специфики; меры по повышению эффективности государственного влияния на развитие МСП⁹⁰.

⁹⁰ По результатам исследования, проведенного в данном параграфе, опубликована статья: Петухова, Ж. Г. Франчайзинг – как форма продолжительного делового сотрудничества субъектов малого и среднего предпринимательства / Ж. Г. Петухова // Экономика и предпринимательство. – № 10 (ч. 2) (75 – 2). – 2016. – С. 34 – 39. (0,32 п. л.). [Электронный ресурс] URL: <http://intereconom.com/archive/338.html>.

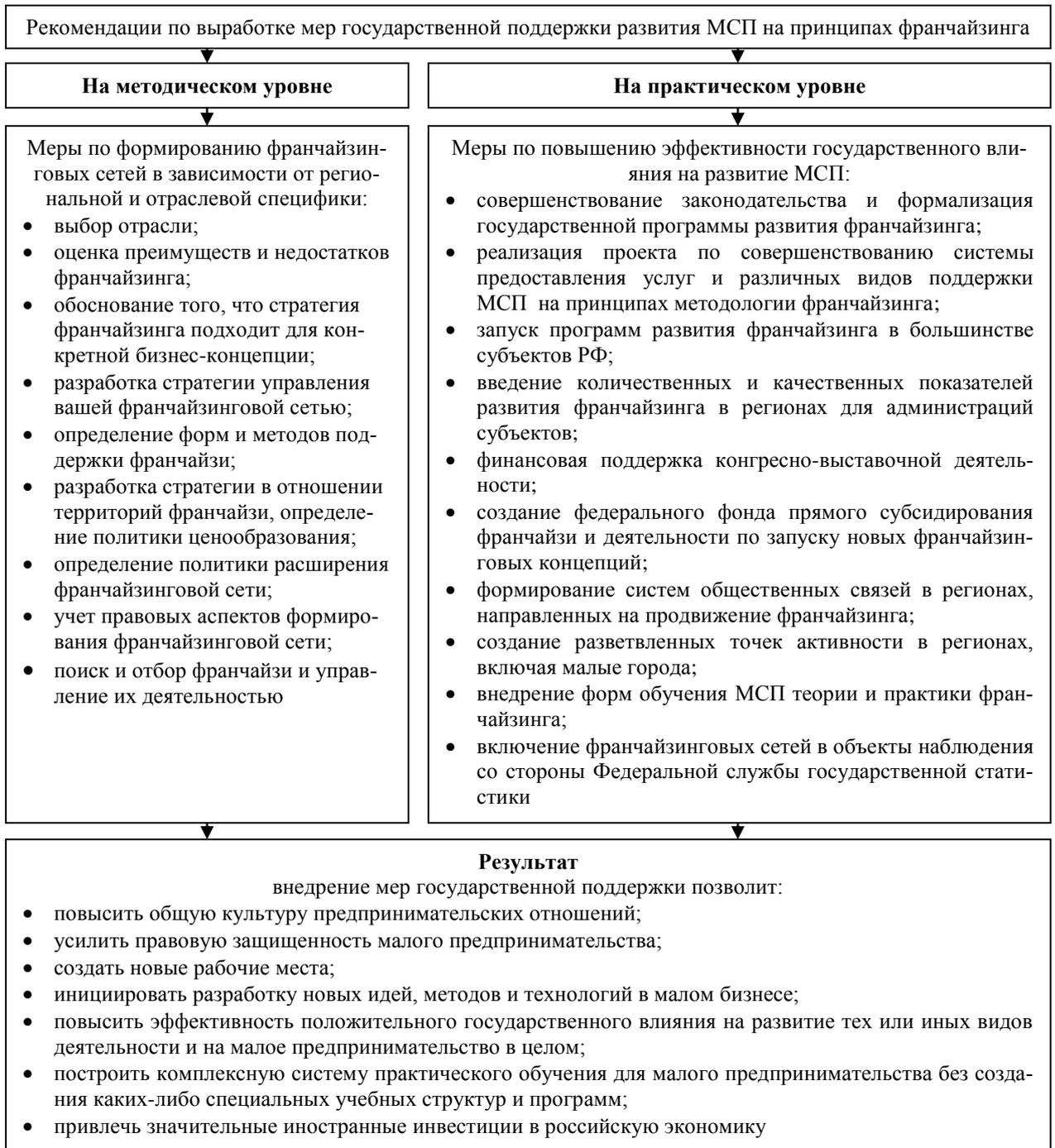
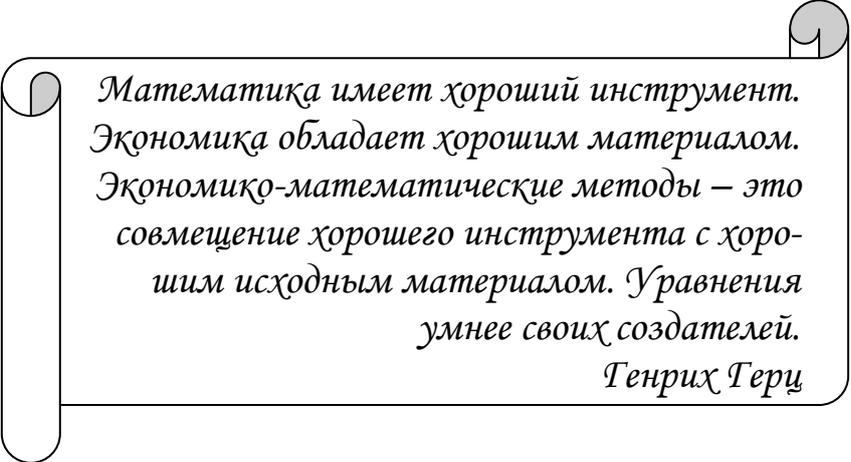


Рисунок 4.20 – Меры государственной поддержки развития МСП на принципах франчайзинга.

ГЛАВА 5

Возможности экономико-математического моделирования взаимодействия государства и МСП



*Математика имеет хороший инструмент.
Экономика обладает хорошим материалом.
Экономико-математические методы – это
совмещение хорошего инструмента с хоро-
шим исходным материалом. Уравнения
умнее своих создателей.
Генрих Герц*

5.1. Моделирование государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства

Необходимость выработки действенного механизма государственной поддержки МСП, которые бы в полной мере учитывали региональную специфику и географическую дифференциацию развития отдельных областей, предполагает исследование возможностей моделирования такого механизма с экономико-математической точки зрения [90].

В качестве исходного материала для моделирования можно рассмотреть содержание существующие программы государственной поддержки МСП, реализуемые на федеральном уровне, существующую нормативно-правовую базу и экспертные мнения [219, 220, 222 – 230].

В предыдущих главах исследования уже было рассказано о возможностях Внешэкономбанка, венчурных фондов и т. п. финансирования МСП; формирования стратегии поддержки МСП на региональном и муниципальном уровнях. В данном случае эти аспекты рассматривать не будут, внимание предлагается акцентировать на выделении средств федеральным бюджетом региональным.

Среди нормативно правовых актов можно выделить Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» [215], в котором содержатся все необходимые элементы, определяющие критерии этого развития: характеристики МСП, направления развития, ограничения, принципы, инфраструктурное обеспечение и т. п.

Сведения о возможностях предоставления субсидий физическим и юридическим лицам содержатся в Бюджетном кодексе РФ, ст. 78⁹¹.

Конкурсная основа либо форма государственных преференций предоставления субсидий субъектам МСП в целях предупреждения их дискриминации предусмотрена Федеральным законом № 135-ФЗ «О защите конкуренции» [221].

Средства федерального и региональных бюджетов могут быть приняты в качестве входа модели государственной поддержки МСП *в общем случае*. Развитие МСП в регионе, выраженное через достижение целевых показателей программ государственной поддержки, может являться выходом модели. Степень достижения целевых индикаторов программ значениями показателей развития МСП может характеризовать обратную связь модели.

Институционально в модели государственной поддержки МСП участвуют Министерства: экономического развития (методический центр), труда и социальной защиты, сельского хозяйства и продовольствия, образования и науки РФ и пр. У каждого из министерств есть свои программы поддержки МСП, что приводит к росту межведомственных согласований для устранения возможного «двойного» финансирования, так как каждый субъект МСП может подать заявку на участие в каждой программе. Это приводит к увеличению сроков освоения бюджетных средств.

Кроме того необходимо повышать информированность субъектов МСП о возможных программах субсидирования. Сейчас требование размещения в сети Интернет информации о возможностях государственной поддержки

⁹¹ <http://www.zakonrf.info/budjetnyy-kodeks/78/>

МСП закреплено Министерством экономического развития, однако необходимо использовать и другие способы доведения информации до региональных субъектов МСП.

Каждое министерство определяет свои принципы расчета объемов субсидий по регионам.

Минэкономразвития акцентирует внимание на количестве МСП в субъекте Федерации, определяет лимит финансирования, порядок формирования результатов конкурсного отбора, уровень софинансирования и пр.

Минтруд делает акцент на самозанятости безработных граждан. Вырабатываются условия предоставления субсидий из средств Федерального бюджета на содействие самозанятости, поддержки малых форм хозяйствования на селе, инновационного предпринимательства и пр.

Минсельхоз концентрирует свое внимание на возмещении затрат субъектам МСП. Это могут быть затраты частично по уплате процентов за пользование кредитом, развитие растениеводства, производство молока и пр.

Минобрнауки предоставляет возможность получить финансирование юридическим лицам исходя из лимитов бюджетных средств министерства, оказывает поддержку молодым ученым в виде грантов, малым инновационным предприятиям при ВУЗах.

С одной стороны, ситуация выглядит достаточно определенной: все правила распределения субсидий прописаны соответствующими министерствами, с другой стороны, возникают сложности с распределением субсидий на местах. Первоначальная информация в регионах складывается исходя из верхнего предела финансирования, затем происходит конкурсный отбор (Минэкономразвития), затем фактическое распределение субсидий. В результате срок конкретного их получения субъектами МСП оказывается сдвинут в сторону окончания финансового года, что может вызывать трудности с их освоением.

Поэтому, на наш взгляд, необходим более углубленный учет региональной специфики, расчет размеров субсидий, не только исходя из количества МСП, но и по другим показателям экономического развития региона.

Можно проанализировать существующий механизм государственной поддержки МСП на примере программы основного министерства – Министерства экономического развития РФ (рис. 5.1).

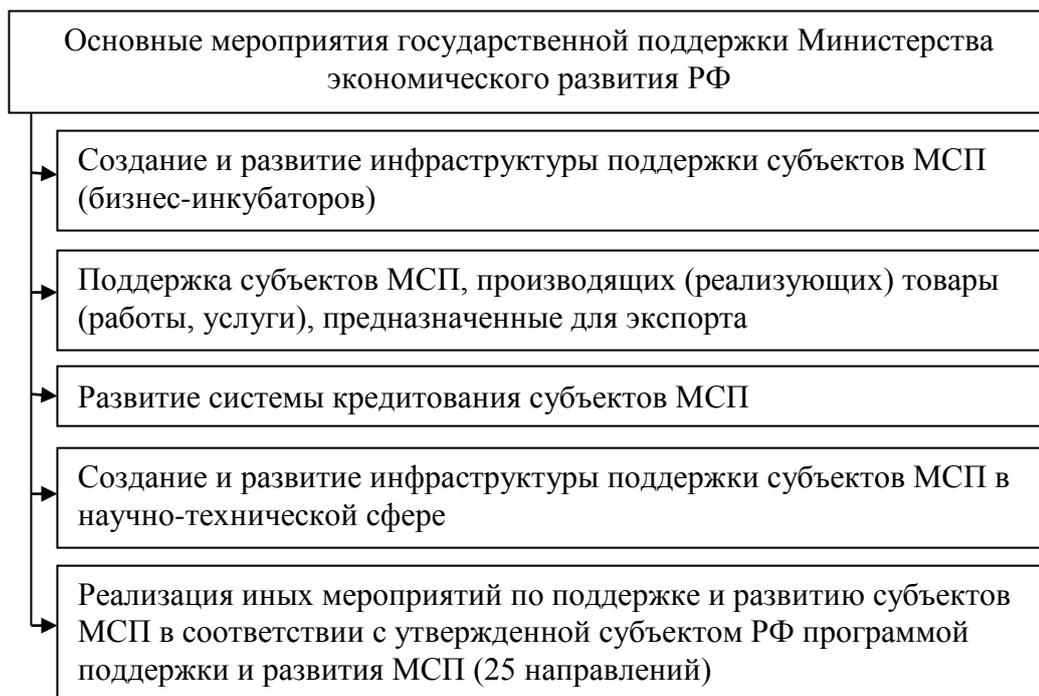


Рисунок 5.1 – Мероприятия государственной поддержки МСП
Минэкономразвития РФ

На схеме 5.1 перечислены основные мероприятия государственной поддержки Министерства экономического развития РФ.

После того, как определены основные направления государственной поддержки, в субъектах РФ начинается работа по подготовке проектов, претендующих на участие в программе государственной поддержки, т. е. на получение субсидий.

Затем уполномоченными органами субъектов РФ готовится конкурсная документация (май месяц), происходит конкурсный отбор проектов (июнь месяц). В утвержденном Минэкономразвития Порядке конкурсного отбора оформляются критерии отбора конкурсных заявок.

Например, это может быть увеличение численности МСП за отчетный период (финансовый год), или работников, трудящихся в этой сфере; увеличение численности работников МСП в общей численности работников региона; отчисления региона для государственной поддержки МСП и т. п.

Данные критерии говорят о прошлых успехах региона по развитию МСП, но ничего не говорят о его перспективах в регионе. Хотя целесообразным представляется определение таких критериев выделения средств государственной поддержки МСП, которые бы имели стратегический характер и были направлены на будущее развитие региона.

Затем заключается соглашение между Минэкономразвития и исполнительным органом субъекта РФ (сентябрь месяц), в котором определены все характеристики субсидирования региона: объем, сроки, порядок предоставления отчетности.

Средства государственной поддержки необходимо использовать до конца года. Их можно использовать и в течение следующего года, однако это будет выглядеть как неэффективное расходование государственных средств. Т. е. затраты у МСП в течение года уже были, а возместить их может быть можно будет в конце года. Это является большой проблемой для МСП.

Средства, которые высвобождаются, перераспределяются в другие субъекты РФ, увеличивая диспропорции государственного субсидирования регионов.

На рис. 5.2 отображены возможные показатели, значения которых определяются в ходе мониторинга оценки эффективности (результативности) использования субсидий из федерального бюджета.

Естественно, что в случае обнаружения нарушений при использовании субсидий принимается решение Минфином РФ, и финансирование прекращается.

Вывод можно сделать следующий. Действующий механизм государственной поддержки МСП выстроен достаточно логично, включает в себя не только этапы разработки программ, но и их согласования и мониторинга ре-

зультатов. Однако существуют проблемы, связанностью с его прозрачностью, как для субъектов РФ, так и для МСП.

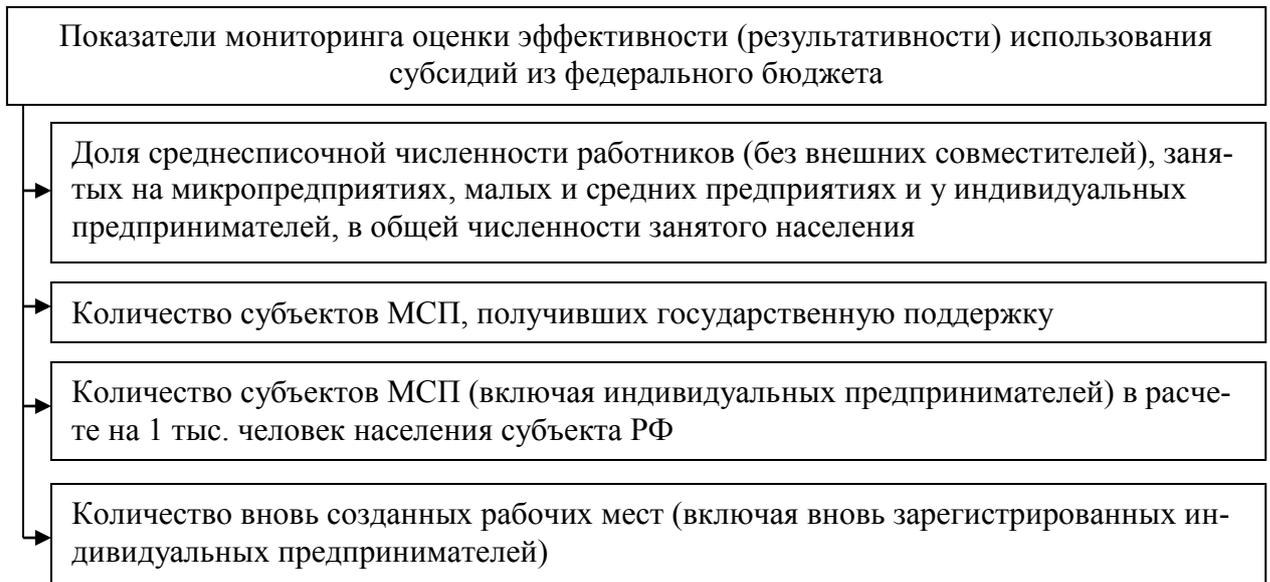


Рисунок 5.2 – Показатели мониторинга оценки эффективности использования субсидий

Программа Минэкономразвития в своих показателях делает акцент на увеличение численности МСП, забывая о том, что у каждой фирмы есть свой жизненный цикл и уровень зрелости. До него не все доживают, и это не самый лучший показатель, характеризующий нестабильные экономические условия [57]. Необходимо, чтобы в мониторинг показателей региона входили не только количественные, но и качественные показатели, отражающие уровень инновационного развития, взаимодействия МСП и властных структур и т. п.

Плюс – вышеупомянутое возможное возмещение затрат МСП в конце года, обусловленное распределением средств в конце года, является одним из негативных факторов, влияющих на развития программ государственной поддержки МСП.

Кроме этого субъекты РФ и МСП субъектов РФ должны иметь большую самостоятельность в выборе направлений государственной поддержки и участвовать в разработке их перечня [115].

Необходимо, чтобы цели развития МСП в регионах совпадали с целями федеральных программ, и «широкие» направления предоставления государственных субсидий могли детализироваться и уточняться исходя из интересов регионального развития МСП.

В качестве предложения можно внести корректировки в разработку показателей мониторинга уровня развития МСП по основным направлениям государственной поддержки, которые используются для определения размеров государственных федеральных субсидий для регионов РФ. Это можно сделать по методу интегральных показателей – стандартными методами свертки показателей. Например, можно рассчитать индексы по различным направлениям развития МСП, чтобы перейти к относительным оценкам, затем сводные индексы развития, интегральный индекс и т. п.

Это может помочь в определении тенденций и перспектив развития МСП в регионах, составлении сводных рейтингов развития регионов, и, соответственно методики определения лимитов средств федерального бюджета для каждого региона в отдельности в зависимости от его места в рейтинге. Можно предложить выделять субсидии и отстающим регионам, но показатели которых, будут иметь положительную динамику, т. е. иллюстрировать определенный потенциал [85].

Также можно предложить пересмотреть порядок утверждения направлений развития МСП на федеральном уровне. Получается, что региональное МСП может развиваться только в рамках этих направлений, имеется в виду с возможностью получения необходимых субсидии для развития. Не хватает уникальности регионального развития МСП. Регионам надо участвовать в выработке направлений субсидирования регионов из федерального бюджета, это может повысить темпы экономического развития регионов в долгосрочной перспективе.

Порядок, в соответствии с которым могут формироваться направления государственного субсидирования субъектов МСП, может быть представлен следующим образом.

Правительством РФ утверждается размер федеральных средств, выделяемых на финансирование программы развития МСП в РФ на определенный период (три года, например).

Минэкономразвития РФ предоставляет информацию о содержании нормативно-правового документа, который определяет порядок субсидирования, и основных широких (четыре или более) направлений развития МСП в РФ.

К таким направлениям могут относиться не только программы по вышеуказанным министерствам: экономического развития, сельского хозяйства, труда, образования и науки, но и получать развитие направления по линии энергетики, медицины и пр.

В рамках этих направлений регион должен сам определять, в каких программах государственной поддержки МСП он хочет участвовать исходя из своей специфики.

Сведения, полученные от Минэкономразвития о направлениях и размерах государственной поддержки, доносятся до субъектов МСП на местах.

Предлагаемая последовательность реализации механизма государственной поддержки МСП представлена в табл. 5.1.

Таблица 5.1 – Структурно-логическая модель механизма государственной поддержки МСП

№ п/п	Элементы механизма государственной поддержки	Информация	Институты		
1	Определение значений ключевых индикаторов развития МСП в регионе, ограничений по размерам субсидий и тенденций развития МСП	Статистические данные, направления государственной поддержки, объемы федеральных средств	Минэкономразвития РФ		
1	1	Мониторинг уровня развития МСП в регионе по направлениям государственной поддержки	Статистические данные, направления государственной поддержки, объемы федеральных средств	Минэкономразвития РФ, Росстат, ФНС РФ и др.	
1	1	1	Определение показателей мониторинга уровня развития МСП для формирования его ключевых индикаторов	Статистические данные, направления государственной поддержки	Минэкономразвития РФ, Федеральные министерства
1	1	2	Поиск информации, необходимой	Статистические данные,	Росстат, ФНС

№ п/п	Элементы механизма государственной поддержки	Информация	Институты
	для принятия решений, отсутствующей в официальной статистике	показатели мониторинга	РФ и др.
1 1 3	Систематизация стат. данных в соответствии с показателями мониторинга	Статистические данные, показатели мониторинга, дополнительно найденная информация	Минэкономразвития РФ
1 2	Определение тенденций развития МСП в регионе и составление прогноза	Сгруппированные показатели мониторинга, направления государственной поддержки, объемы федеральных средств	Минэкономразвития РФ
1 3	Расчет ограничений по субсидиям по направлениям государственной поддержки МСП	Сгруппированные показатели мониторинга, прогнозы развития МСП в регионах	Минэкономразвития РФ
1 3 1	Расчет значений ключевых индикаторов развития МСП в регионе по направлениям государственной поддержки	Сгруппированные показатели мониторинга, прогнозы развития МСП в регионах	Минэкономразвития РФ
1 3 2	Расчет интегральных показателей уровня развития МСП в регионе	Значения ключевых показателей по регионам РФ	Минэкономразвития РФ
1 3 3	Расчет ограничений по размерам субсидий и тенденций развития МСП	Значения интегральных показателей, информация об объеме федеральных средств на развитие МСП	Минэкономразвития РФ
2	Проведение региональных конкурсов по направлениям государственной поддержки с учетом размеров выделенных средств	Заявки от субъектов МСП, Приказ Минэкономразвития РФ о порядке проведения конкурса	Субъекты РФ
3	Рассмотрение конкурсных заявок на предоставление субсидий, утверждение объемов субсидий для регионов РФ	Заявки на предоставление субсидий, направления государственной поддержки, информация об объемах субсидий для субъектов РФ по направлениям поддержки МСП	Минэкономразвития РФ, Федеральные министерства
4	Выделение федеральных субсидий	Результаты конкурсного отбора, объем средств регионального бюджета и субсидии из федерального бюджета, соглашения	Федеральные министерства, субъекты РФ
5	Корректировка государственных программ поддержки МСП по регионам	Показатели результативности использования субсидий, прогнозы развития МСП в регионах	Правительство РФ, Федеральные министерства

Такой способ планирования распределения бюджетных субсидий подразумевает применение единого методического инструментария, усиление

самостоятельности регионов в выборе мероприятий государственной поддержки МСП.

Предложение о переносе сроков проведения конкурсных процедур на более ранние сроки служит обеспечению стабильности получения средств субъектами МСП и их освоением. При неизвестности всей суммы поступления средств на начальном этапе, тем не менее, регион сможет рассчитывать уже на свою определенную долю объема средств государственных субсидий, направляемых на поддержку МСП в рамках федеральных программ.

Если функции федеральных и региональных структур будут распределены во времени предлагаемым образом, это поможет повысить эффективность всего процесса субсидирования МСП. Например, распространить информацию об основных направлениях государственной поддержки МСП можно в конце года – действующие федеральные программы носят открытый характер. Это позволит региональным властям довести до МСП информацию о предстоящих конкурсах, что позволит последним уже в конце года и начале следующего приступить к составлению конкурсных заявок.

Также в конце года уже собрана и обрабатывается статистическая информация по регионам, позволяющая рассчитать соответствующие показатели, которые можно заложить в основу для пропорционального распределения бюджетных средств для финансирования регионов.

Таким образом, к середине года уже возможным станет получение определенной *гарантии* получения средств после подачи и отбора заявок, соответствующих требованиям. Это повышает уверенность МСП в том, что их бизнес-планы будут профинансированы из федерального бюджета. А, имея рассчитанные показатели, определяющие долю региона, можно будет рассчитать объем федеральных субсидий, приходящихся на тот или иной регион. Затем заключаются соглашения между субъектами РФ и министерствами.

На рис. 5.3 представлена структурно-логическая модель механизма государственной поддержки МСП.

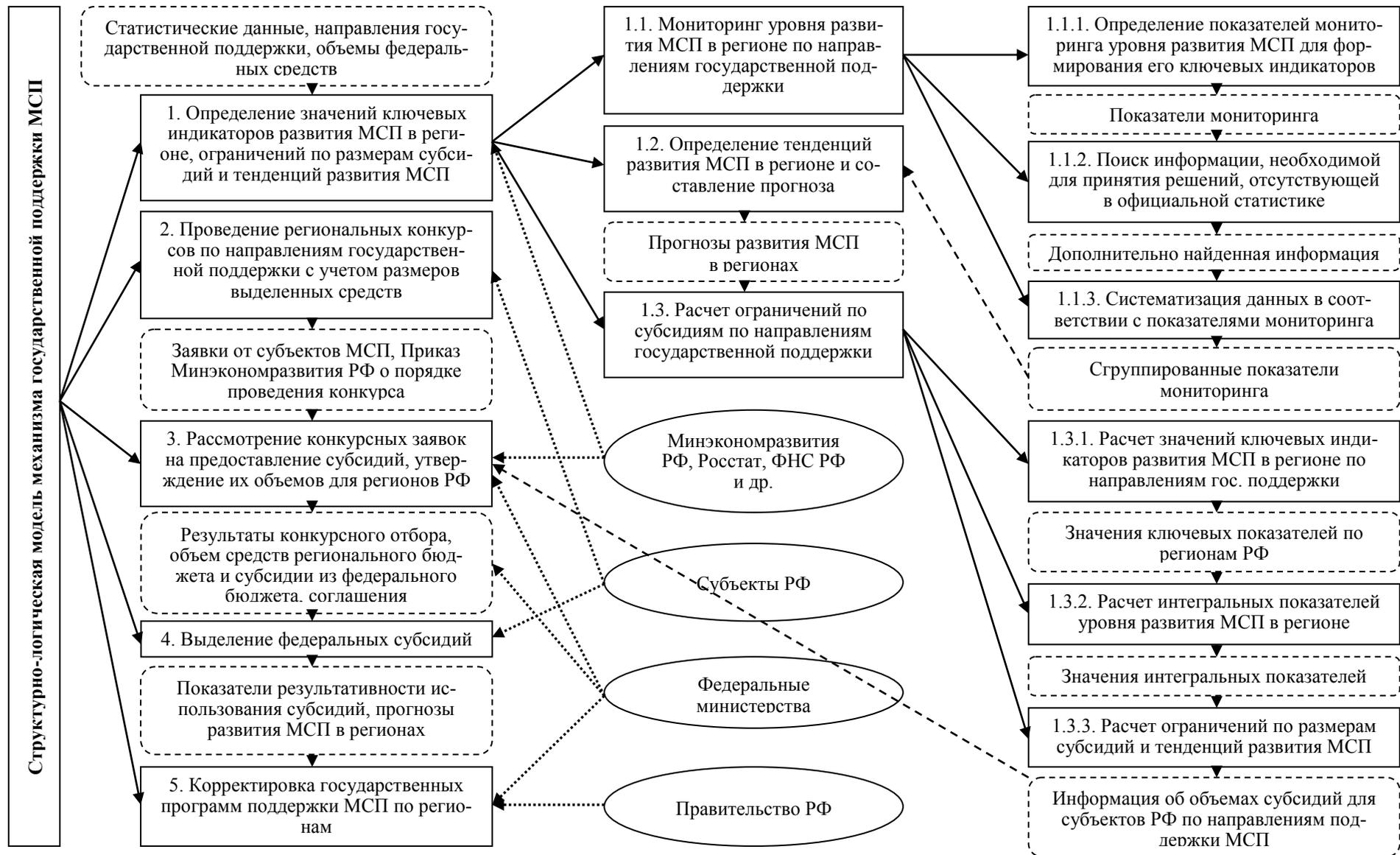
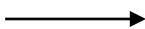


Рисунок 5.3 – Структурно-логическая модель механизма государственной поддержки МСП*

*



Логические блоки (элементы), составляющие структуру механизма государственной поддержки МСП.



Логические связи между переходами от одного структурного элемента механизма к другому.



Информационные блоки, отражающие информацию, накапливаемую при переходе от одного структурного элемента к другому.



Потоки информации от одного структурного элемента к другому.



Блоки ответственности за работу элементов структурной модели.



Направления ответственности соответствующих элементов за работу элементов структурной модели.

Данный механизм отличается от существующего тем, что позволяет при изменении временных интервалов реализации программы государственной поддержки повысить возможность участия субъектов МСП в формировании ее направлений; получить предварительные гарантии финансирования своих бизнес-проектов за счет государственных субсидий; эффективно освоить полученные средства; учесть уникальные характеристики региона при объективном и понятном распределении средств государственного бюджета.

Для того чтобы предложенный механизм можно было реализовать на практике, необходимо предложить расширенный ряд показателей, в отличие от существующего, который мог бы характеризовать всесторонне развитие как МСП, так и региона. Тогда «доля» финансирования региона будет зависеть не только от количества МСП в регионе, но и от качественных показателей экономики региона.

В главе II настоящего исследования была выдвинута гипотеза о том, что **принципы концепции обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства** должны быть дополнены принципом сбалансированности показателей, характеризующих эффективность взаимодействия

государства, предпринимательства и науки в соответствии с концепцией «Тройной спирали» инновационного развития общества.

Поэтому в качестве основных групп показателей, характеризующих благоприятное развитие предпринимательства в регионе, можно принять показатели, которые были приняты в модели «Тройной спирали»: результативности Г-компоненты (государства), Б-компоненты (бизнеса) и Н-компоненты (науки) в регионе. Структура субсидий, приходящихся на каждый регион, должна учитывать сбалансированный рост данных показателей.

Для того чтобы адекватно оценить уникальность каждого региона в соответствии с данными группами показателей, они должны удовлетворять следующим требованиям (рис. 5.4).

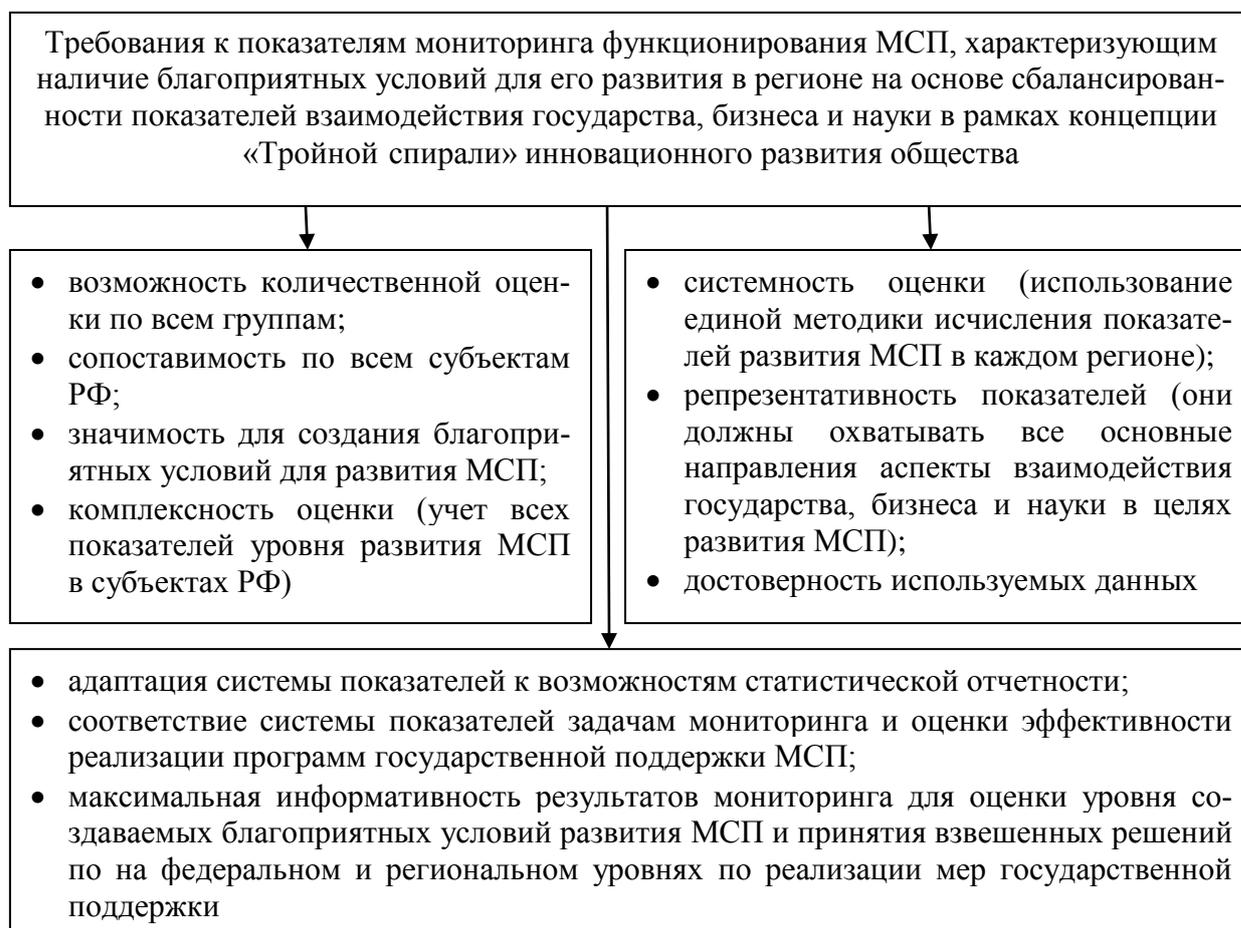


Рисунок 5.4 – Требования к показателям мониторинга функционирования МСП в регионе

Как уже было сказано выше, показатели разбиваются на три группы, характеризующие каждую их компонент «Тройной спирали».

Методы ранжирования и свертки позволяют унифицировать методику определения интегрального показателя развития МСП в регионе по любым показателям, имеющим особое значение для развития МСП в регионе.

Например, в регионах, где государственное участие играет большую роль (дотационные, сельскохозяйственные) можно придать большую значимость группе показателей, характеризующих роль государства; в регионах с интенсивным промышленным развитием – показателям, характеризующим влияние сферы НИОКР на МСП; а регионам, основным профилем которого является, например, торговля или оказание услуг – можно сделать акцент на показателях группы «Бизнес». Применение данной методики подчеркивает уникальность каждого региона при сохранении единой научной базы исчисления.

На рис. 2.5 отображены показатели результативности компонент (науки, бизнеса и государства), рост которых динамике может иллюстрировать поступательное движение вверх по модели ТС инновационного развития страны. Для наглядности их можно перенести в следующую таблицу (табл. 5.2).

С использованием основ множества отечественных и зарубежных методик ранжирования и свертки показателей можно показатели регионов ранжировать с использованием нормирования, затем «свернуть» их в региональные индексы по направлениям компоненты (программы государственного финансирования: инфраструктурное обеспечение инновационной деятельности МСП (государство); промышленное внедрение инноваций (бизнес), научную и инновационную деятельность (наука)).

Например, для того, чтобы проранжировать регионы по степени обеспечения максимально благоприятных условий для развития предпринимательства, с использованием нормирования (все показатели имеют разную размерность), можно применить следующий подход.

Таблица 5.2 – Предлагаемые показатели мониторинга функционирования МСП, характеризующие наличие благоприятных условий для его развития в регионе

Предлагаемые показатели мониторинга функционирования МСП, характеризующие наличие благоприятных условий для его развития в регионе		
Показатели, характеризующие результативность Г-компоненты (государство)	Показатели, характеризующие результативность Б-компоненты (бизнес)	Показатели, характеризующие результативность Н-компоненты (наука)
<ul style="list-style-type: none"> • внутренние затраты на исследования и разработки, в процентах от валового внутреннего продукта; • внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования (бюджетные средства); • внутренние затраты на исследования и разработки по источникам финансирования (внебюджетные средства); • принятие национальных и региональных решений (особые экономические зоны, технопарки и инкубаторы, законы) и прямое государственное финансирование университетских инновационно-образовательных программ и поддержки малого технологического бизнеса (качественная оценка). 	<ul style="list-style-type: none"> • доля организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем количестве организаций – всего; • доля инновационных товаров, работ, услуг, в общем объеме экспорта товаров, работ, услуг организаций промышленного производства; • интенсивность затрат на технологические инновации организаций промышленного производства (доля затрат на технологические инновации в общем объеме затрат на производство отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства); • доля инновационных товаров, работ, услуг, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства; • доля инновационных товаров, работ, услуг, новых для рынка сбыта организаций, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства; • доля новых для мирового рынка инновационных товаров (работ, услуг), в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций промышленного производства; • совокупный уровень инновационной активности организаций промышленного производства (доля организаций промышленного производства, осуществляющих технологические, организационные и (или) маркетинговые инновации, в общем количестве таких организаций). 	<ul style="list-style-type: none"> • отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы в образовании к среднемесячной номинальной начисленной заработной плате по экономике страны в целом; • коэффициент изобретательской активности (число отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в России, в расчете на 10 тыс. чел. населения); • доля исследователей в возрасте до 39 лет в общей численности исследователей; • доля сектора высшего образования во внутренних затратах на исследования и разработки.

Пусть x_j^i – значение показателя i в субъекте РФ j ; $i = [1, m_n]$, m_n – количество показателей по направлению финансирования n ; $j = [1, m]$ – количество субъектов.

Бальная оценка показателя будет выражена следующим образом:

$$P_j^i = \frac{x_j^i - x_{\min}^i}{x_{\max}^i - x_{\min}^i}, \quad (5.1)$$

где x_{\min}^i – минимальное значение i -го показателя по всем субъектам; x_{\max}^i – максимальное значение i -го показателя по всем субъектам.

Чем больше значение этого показателя, тем эффективнее работают органы местной власти и, соответственно, тем эффективнее расходуются государственные средства на соответствующие программы поддержки МСП.

Сводный показатель по региону j и направлению финансирования n можно вычислить с помощью среднего арифметического:

$$C_{j,n} = \sum_{i=1}^{m_n} \frac{P_j^i}{m_n}. \quad (5.2)$$

Осталось определить интегральный показатель региона j по всем направлениям финансирования:

$$I_j = \sum_{l=1}^n \alpha_n C_{j,n}, \quad (5.3)$$

где l – количество направлений финансирования;

α_n – вес направления финансирования n , $n = [1, l]$.

Вес можно определить стандартными методами экспертной оценки в зависимости от специфики региона.

Соответственно, чем выше значение интегрального показателя создания благоприятных условий развития МСП в регионе, тем эффективнее взаимодействие в регионе государства, бизнеса и науки в рамках концепции «Тройной спирали» инновационного развития общества. Методически будет продолжено рассмотрение этого вопроса после рассмотрения возможностей моделирования функционирования МСП в различных ситуациях⁹².

⁹² По результатам исследования, проведенного в данном параграфе, опубликована статья: Петухова, Ж. Г. Моделирование государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства / Ж. Г. Петухова// «Экономика: вчера, сегодня, завтра» – № 10. – 2016. – С. 296 – 307. (0,69 п. л.). [Электронный ресурс] URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=28307638>.

5.2. Модель организации и оценки результативности бизнес-инкубатора, как стимула развития МСП в регионе

После рассмотрения модели распределения государственных субсидий по регионам в целях поддержки МСП, возникает вопрос, а на что еще можно потратить эти средства, кроме направлений, прописанных в целевых программах?

В предыдущих главах исследования были рассмотрены возможности венчурного финансирования стартапов МСП, создания бизнес-акселераторов и пр. здесь неоспоримой является роль венчурных фондов в финансировании данных проектов. Бизнес-инкубатор – это следующий шаг от бизнес-акселератора к технопарку. И здесь на основе частно-государственного партнерства возможно использование государственных средств при условии их максимально эффективного их использования. Строгая экономико-математическая модель его создания и функционирования вряд ли возможна ввиду широкой региональной дифференциации, а построить логическую модель представляется вполне возможным [78, 80].

В качестве основной задачи бизнес-инкубатора (БИ) можно определить поддержку (консультации, представление интересов во внешней среде, разработка бизнес-модели и т. п.) уже успешно функционирующих субъектов МСП, создание новых и реконструкция действующих субъектов МСП [71, 72]. С помощью программ финансовой, инфраструктурной и консультационной поддержки они должны приобрести жизнеспособность и самостоятельность. Основной задачей предпринимателя становится обеспечение выпуска продукции в максимально возможные сроки и выход на рынок [31].

Термин «инкубатор» (от лат. *incubare* – сидеть, возлежать на чем-либо) без приставки «бизнес» означает, как известно либо прибор для искусственного вывода птенцов, либо аппарат для помещения недоношенных детей и создания условий для их выживания.

Приставка «бизнес» трансформирует это понятие в некий механизм, обеспечивающий благоприятную среду для развития «новорожденных идей» и их успешной коммерческой реализации [44, 45]. БИ снижает риски выживания МСП, создает новые рабочие места и другие социально-экономические новшества. Это место, где новые молодые компании могут выживать, расти и совершенствоваться до тех пор, пока не приобретут экономическую силу и конкурентные преимущества. Общие и частные функции бизнес-инкубаторов представлены на рис. 5.5.

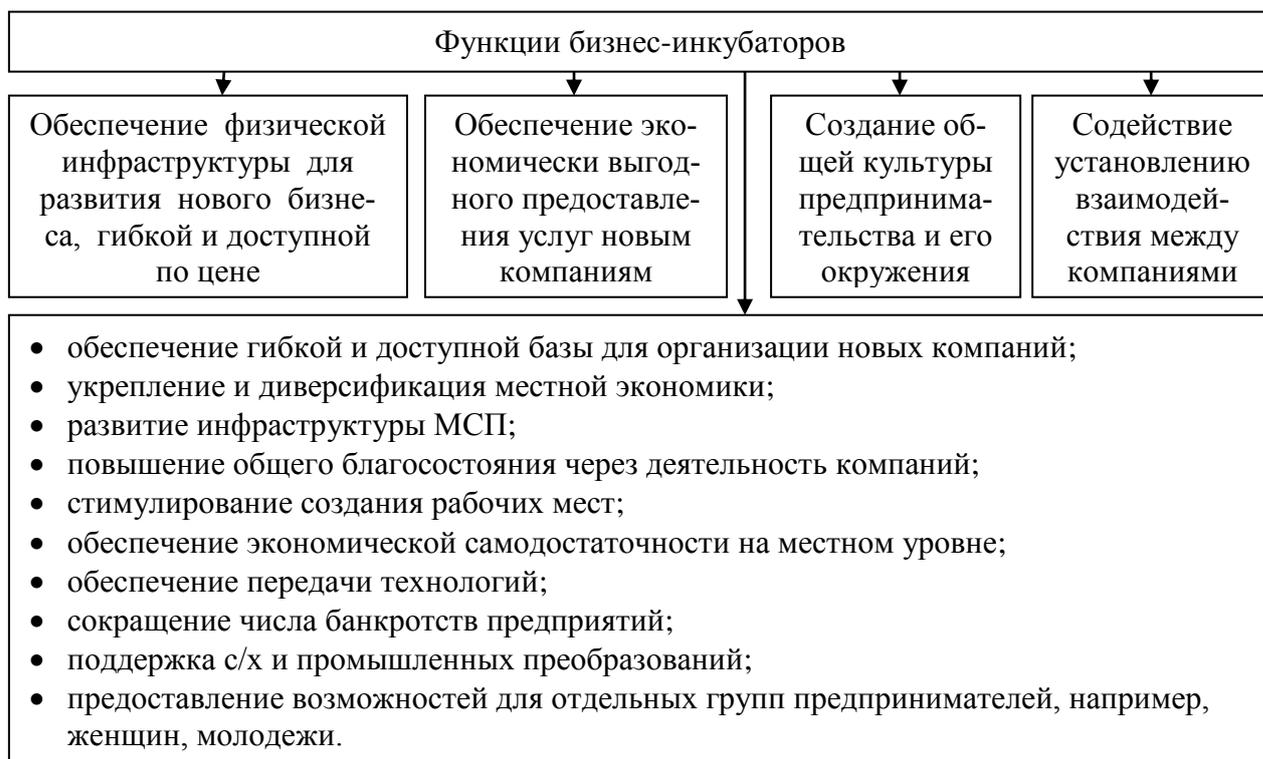


Рисунок 5.5 – Функции, которые должны выполнять бизнес-инкубаторы в национальной экономике

Процесс «подкормки» МСП, как основной функции БИ включает в себя как предоставление площадей, так и поддержки различных видов: технической, организационной (мобилизация государственной поддержки, привлечение спонсоров и клиентов, помощь арендаторам и т. п.).

На концептуальном уровне развитие БИ должно включать в себя конкретные целевые программы, направленные на поддержку различных видов бизнеса. БИ должен иметь четкую ориентацию и специализацию. Схематично это можно представить следующим образом (рис. 5.6).

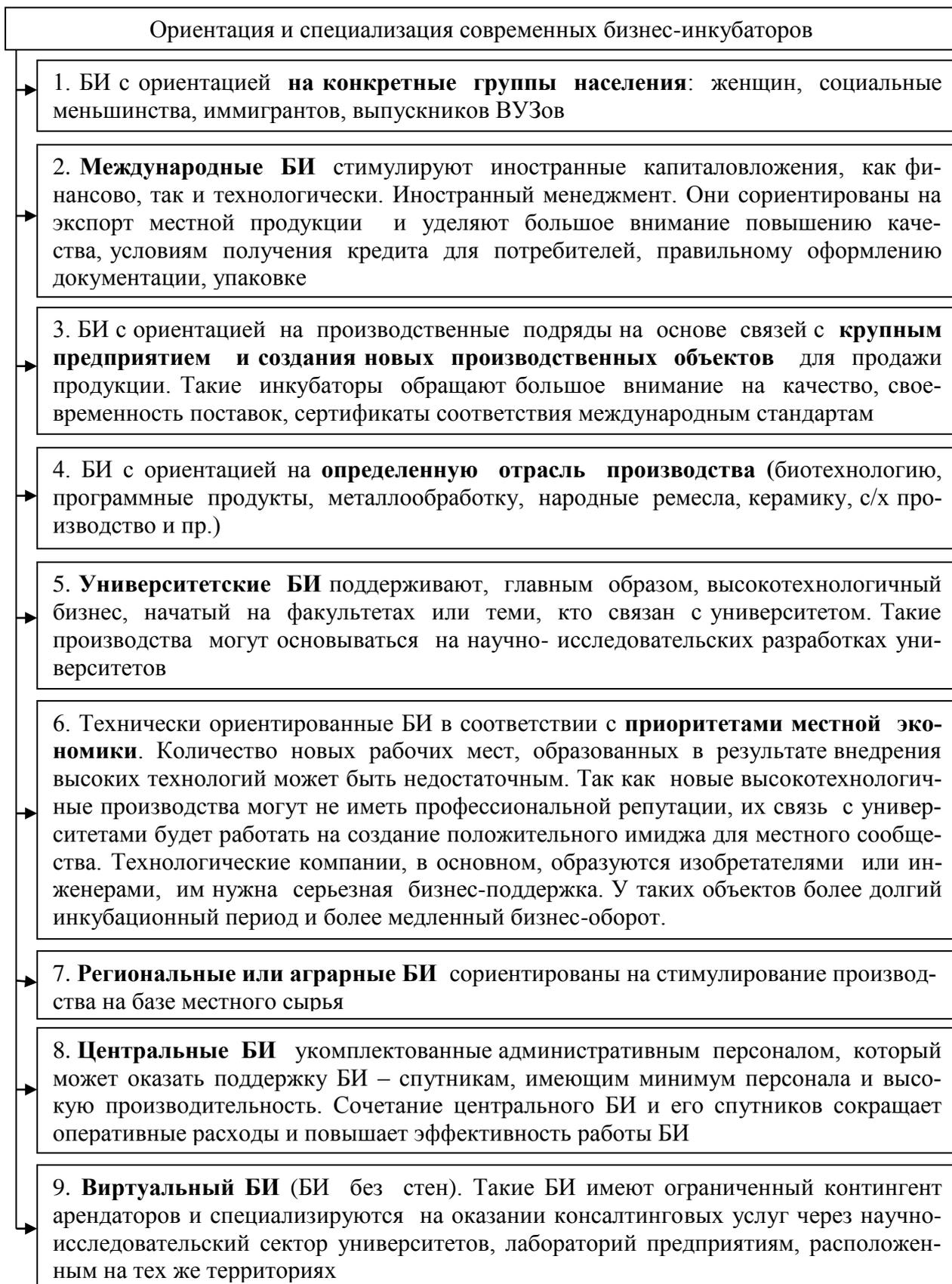


Рисунок 5.6 – Типология современных бизнес-инкубаторов

БИ могут в большей или меньшей степени быть ориентированы на высокие технологии. Например, в Китае они связаны с научными центрами и университетами. В Бразилии, Мексике, Чехии, Польше внимание в большей степени уделяется предоставлению услуг предпринимателям. БИ даже получили условное название «гостиницы для бизнесменов», что подчеркивает оказание услуг в краткосрочном периоде.

В странах Евросоюза создана система «Деловых инновационных центров», действие которой направлено на отбор перспективных предпринимательских проектов и обеспечение их необходимой инфраструктурой. На основе развития партнерства между государством и бизнесом данные центры аккумулируют возможности местных администрации, торговых площадок, инвестиционных институтов, научных центров и пр. для оказания максимального содействия становлению и развитию нового бизнеса.

В задачи центров входит создание новых рабочих мест, накопление экономического потенциала и его реализация, диверсификация региональной экономики, повышение выживаемости и обеспечение конкурентоспособности новых компаний.

В США организация и финансирование БИ происходит следующим образом: около 50% БИ финансирует государство, 25% – на основе партнерства государства и частных инвесторов, 20% – университеты и местные колледжи и около 5% – на коммерческой основе частными инвесторами.

В Бразилии участие государства в организации БИ является обязательным. После необходимой поддержки на первоначальном этапе инициатива переходит в руки частного бизнеса.

В Мексике БИ имеют свою систему управления: Совет директоров и Экспертный совет. В них могут входить представители Национального совета по науке.

В Китае большое внимание уделяется контролю над деятельностью БИ, они должны отчитываться перед местными органами власти, государство

принимает участие в руководстве БИ, государственные программы направлены на поддержание связи между технопарками и инкубаторами.

В Чехии и Польше БИ создаются как на государственные средства, так и на средства иностранных инвесторов, университетов, муниципалитетов.

В России на протяжении последних лет и бизнес-инкубаторы, и технопарки, конечно, тоже проходят свой путь развития. Различие в том, что БИ осуществляют поддержку на самых ранних стадиях развития бизнеса, а технопарки нацелены на его сопровождении и масштабировании.

Исследования, проведенные РВК⁹³ совместно с EY⁹⁴, показывают, что многие российские БИ и технопарки только носят такое название, осуществляя сдачу в аренду помещений и площадок, а, не предоставляя качественные услуги по поддержке предпринимательских проектов и инициатив. Однако эти же исследования показывают, что есть и такие объекты инновационной инфраструктуры России, которые можно по результатам эффективности сравнить с аналогами в Европе и Америке.

Факторы успеха и проблемные места развития инновационной инфраструктуры в России, по мнению исследователей, отражены в схеме 5.7.

Географически в России количество БИ и технопарков распределено, как и следовало предположить, неравномерно.

Лидируют Приволжский и Центральный федеральные округа, в них сосредоточено около половины всех объектов инновационной инфраструктуры. Причем Центральный федеральный округ лидирует по количеству технопарков – 41 объект, а Приволжский федеральный округ – по количеству БИ – 75 объектов.

⁹³ Российская венчурная компания.

⁹⁴ Название EY относится к глобальной организации и (или) к одной или нескольким компаниям, входящим в состав Ernst & Young Global Limited, каждая из которых является отдельным юридическим лицом. Ernst & Young Global Limited – юридическое лицо, созданное в соответствии с законодательством Великобритании, – является компанией, ограниченной гарантиями ее участников, и не оказывает услуг клиентам.

Эти показатели схематично отражены на рис. 5.8.

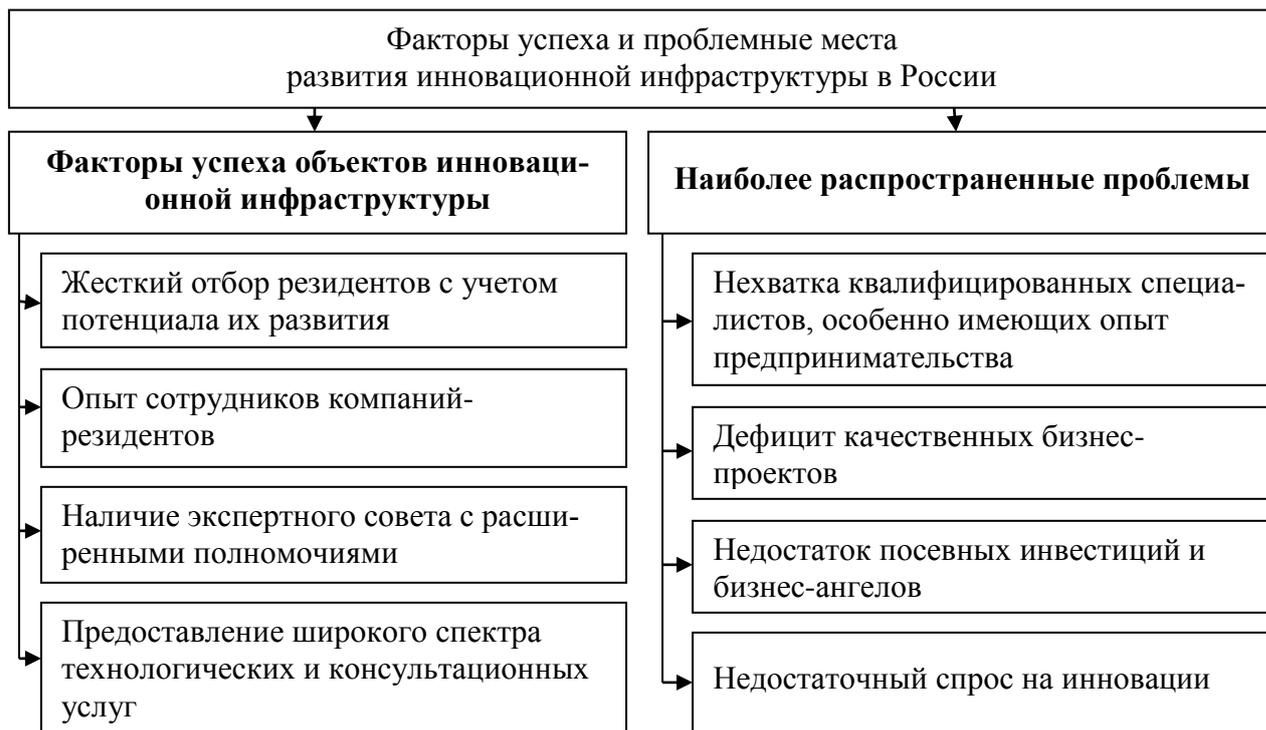


Рисунок 5.7 – Факторы успеха и проблемные места развития инновационной инфраструктуры в России



Рисунок 5.8 – Количество технопарков и бизнес-инкубаторов в федеральных округах РФ⁹⁵

⁹⁵ <http://www.ey.com/ru/ru/industries/real-estate/ey-russia-industrial-and-innovation-infrastructure-technoparks-and-business-incubators>

На рис. 5.9 отображены необходимые элементы среды для успешного развития БИ.

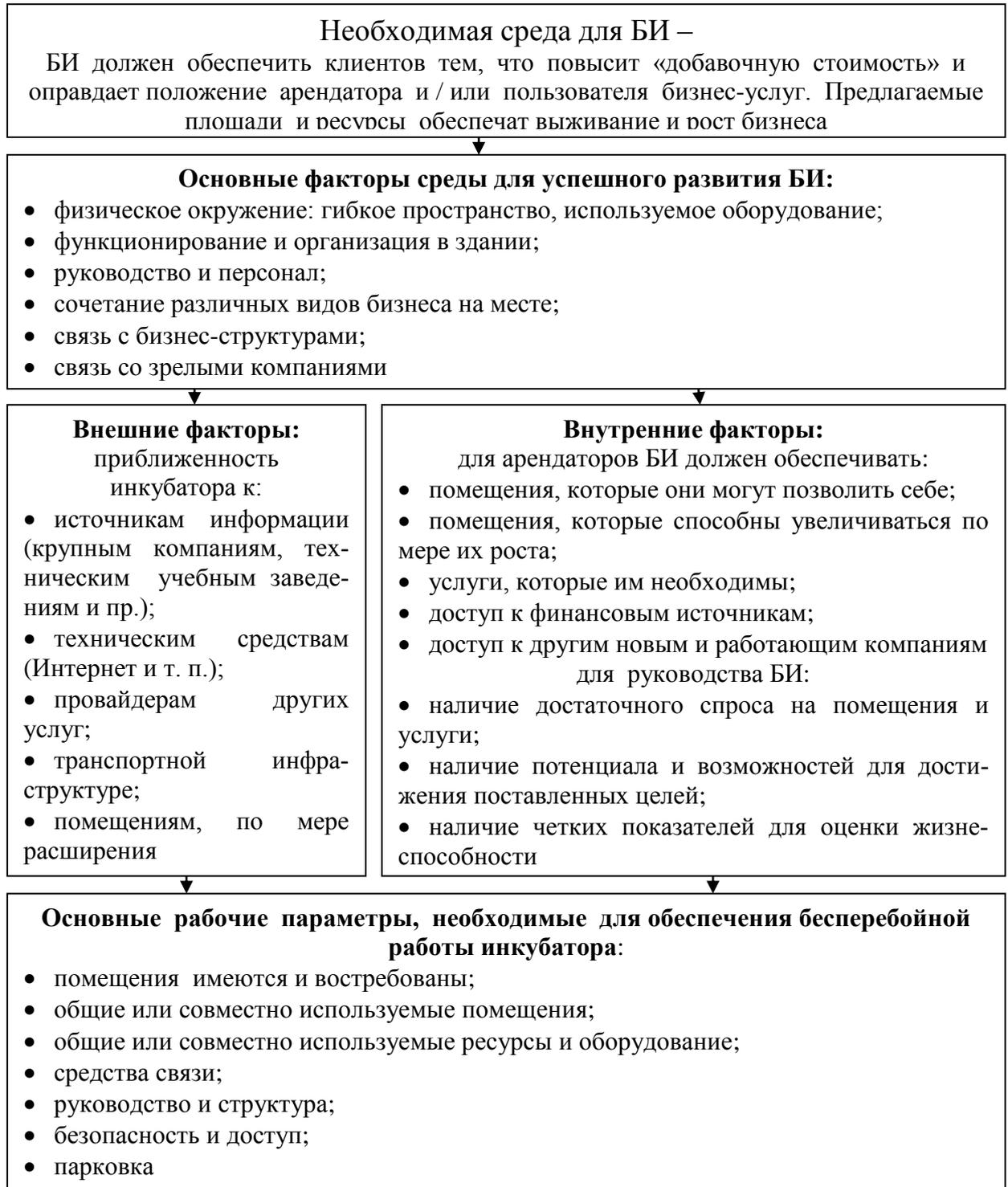


Рисунок 5.9 – Необходимые элементы среды для успешного развития БИ

Основные рабочие параметры, необходимые для обеспечения бесперебойной работы инкубатора, можно детализировать, что и представлено на рис. 5.9.

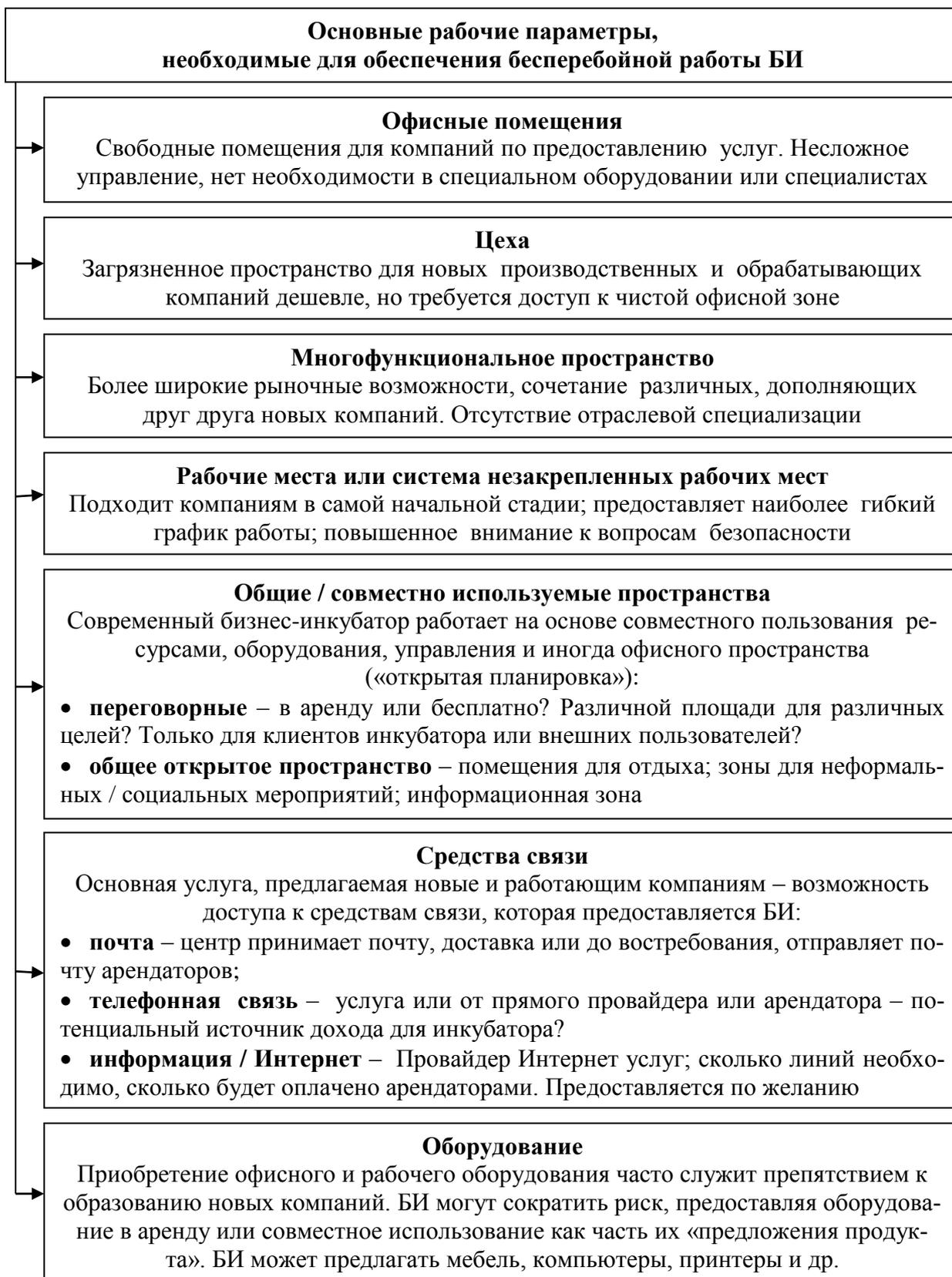


Рисунок 5.9 – Основные рабочие параметры, необходимые для обеспечения бесперебойной работы инкубатора

Пошаговая методика организации БИ на территории России, составленная на основе систематизации имеющегося опыта, представлена на рис. 5.10.

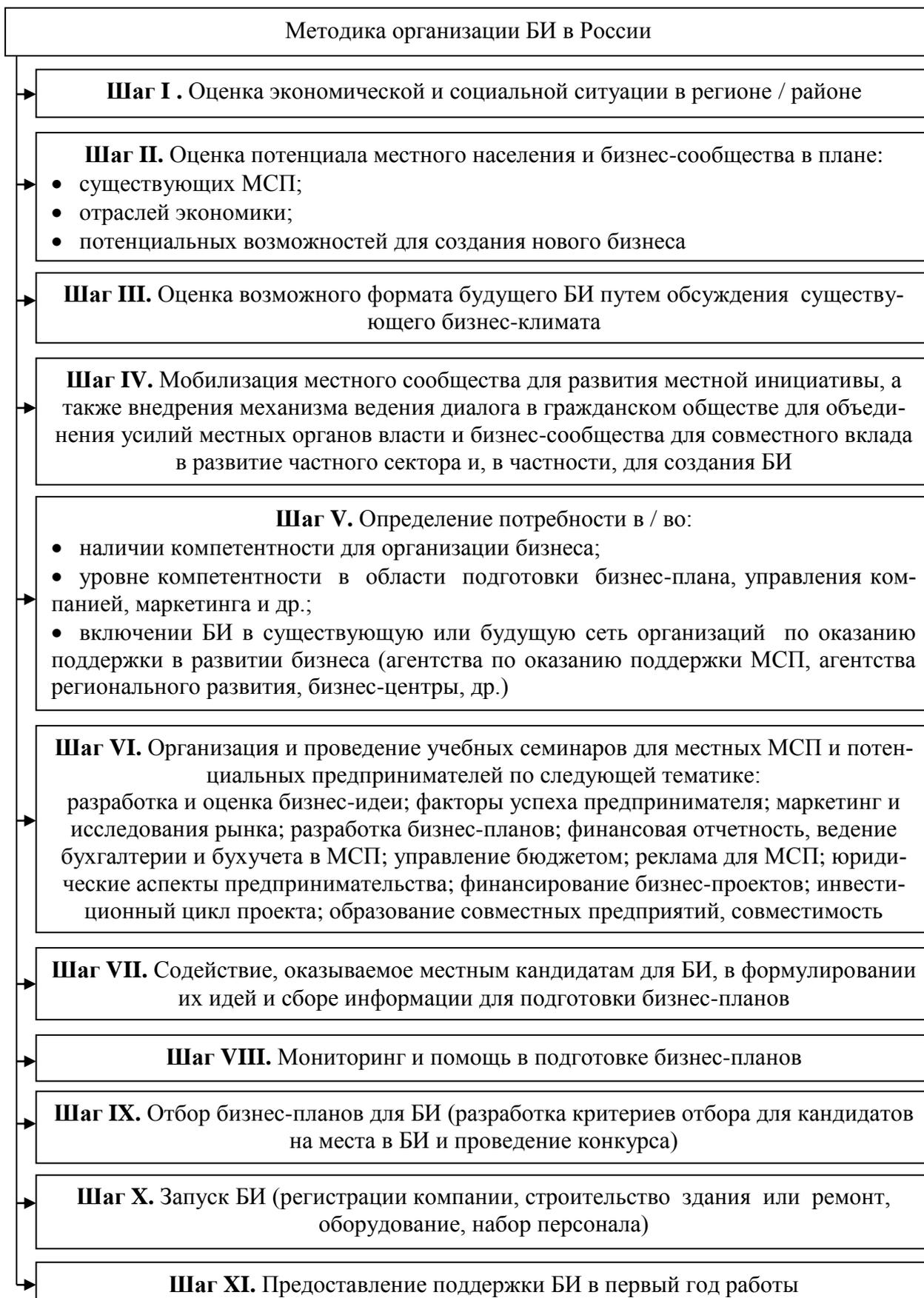


Рисунок 5.10 – Методика организации БИ в России

Вопрос: как оценить эффективность функционирования того или иного бизнес-инкубатора? Существуют рейтинги БИ, международные, которые оценивают эффективность развития БИ в разных странах.

Например, существует рейтинг UBI Global. Церемония награждения UBI Awards in Europe проходит в Италии в Турине.

26 и 27 октября 2015 г. в Турине прошла конференция «Incubatore di Imprese Innovative del Politecnico di Torino (I3P)», в рамках которой были награждены самые эффективные бизнес-инкубаторы в Европе.

В ходе мероприятия были озвучены лучшие практики, практический инструментарий, аналитические материалы, истории успеха, презентации, которые позволили тем, кто присутствовал, учиться друг у друга и повысить производительность в целях повышения экономической трансформации и местного, регионального и национального развития.

2015 г. был очень перспективным годом для европейских инкубаторов, каждый из 117 инкубаторов получил в среднем по \$ 20 млн. каждый. За последние 5 лет бизнес-инкубаторы в Европе создали по 346 рабочих мест в инкубаторе в среднем.



Первый рейтинг это «Топ университетских бизнес-инкубаторов». Такой инкубатор представляет собой инкубатор управляемый или формально связанный с университетом, который обеспечивает лучшие показатели для экосистемы и ее клиентов, чем для региональных или глобальных аналогичных компаний. Они выделяются из средних эффективных инкубаторов лучшими результатами по совершенствованию экономики, доступа к средствам и показателей эффективности после инкубации.



Второй рейтинг – это «Топ университетских ассоциированных бизнес-инкубаторов». Такой инкубатор представляет собой инкубатор, без формальной принадлежности к университету, но работающий в тесном сотрудничестве с университетом, которое обеспечивает лучшие значения показателей эффективности, чем у региональных или глобальных аналогичных проектов. Они также выделяются из средних эффективных инкубаторов лучшими результатами по совершенствованию экономики, доступа к средствам и показателей эффективности после инкубации.



Третий рейтинг – это «Топ университетских бизнес-акселераторов», каждый из которых представляет собой «ускоритель», управляемый или формальный связанный с университетом.

В ходе мероприятия были объявлены и награждены десять лучших университетов бизнес-инкубаторов, десять лучших университетов ассоциированных бизнес-инкубаторов и пять университетских бизнес-акселераторов в Европе. Эти награжденные также номинированы в мировом рейтинге UBI Global в Лондоне, Великобритания, 25 ноября 2015 г.

Десять лучших университетов бизнес-инкубаторов в Европе 2015:

1) SETsquared – университеты Бат, Бристоль, Эксетер, Саутгемптон, графство Суррей; Великобритания;

2) PoliHub Startup District & Incubator – Политехнический университет Милана; Италия;

3) INiTS Universitäres Gründerservice Wien – Венский технологический университет, Венский университет; Австрия;

4) YES!Delft – Технологический университет Делфта; Нидерланды;

5) Uppsala Innovation Centre – Университет Упсала, Шведский университет сельскохозяйственных наук; Швеция;

6) UtrechtInc – Университет Утрехта, Медицинский центр университета Утрехта, Университет прикладных наук Утрехт; Нидерланды;

7) Business-Incubator of National Research University Higher School of Economics – **Национальный исследовательский университет, Высшая школа экономики; Россия;**

8) ITU SEED (ITU SEKIRDEK) – Стамбульский технический университет; Турция;

9) VLC3 Incubadora – Университет Коимбра, Университет Минью, Школа технологий и управления Оливейра больницы, Университет Бейра внутренних дел, Университет Нова Лиссабон, Католический университет Португалии; Португалия;

10) Parque Tecnológico de la Salud de Granada (PTS Granada) – Университет Гранады; Испания.

Десять лучших университетских ассоциированных бизнес-инкубаторов в Европе 2015:

1) Dublin Enterprise & Technology Centre (trading as Guinness Enterprise Centre) – Городской университет в Дублине, Тринити-колледж Дублина, UCD Smurfit школа бизнеса, VCFE Ballyfermot Колледж дальнейшего образования, Дублинский технологический институт; Ирландия;

2) Montpellier VIC – Университет Монпелье; Франция;

3) H-FARM – Университет Падуи; Италия;

4) INCUBIO – Политехнический университет Каталонии; Испания;

5) Technoport – Университет Люксембурга, DFKI, Université Louvain-la-Neuve, Université de Lorraine, Université de Liège; Люксембург;

6) Residency program of Ingria Business Incubator – **Национальный исследовательский университет ИТМО; Россия;**

7) InQbator of Poznan Science and Technology Park – Адама Мицкевича университет; Польша;

8) THE HIVE – Университет Камерино, Universitatea Danubius din Galati; Италия;

9) Stiftelsen Chalmers Innovation – Технологический университет Чалмерса; Швеция;

10) Parkurbis – Университет Бейра внутренних дел; Португалия.

Пять лучших университетских бизнес-акселераторов в Европе 2015:

1) NDRC – Тринити-колледж Дублина, Университетский колледж Дублина, Дублинский Городской университет, Институт искусства, дизайна и технологии, Национальный колледж искусства и дизайна; Ирландия;

2) iMinds – Католический университет Левена, Гентский университет, Университет Антверпена, Хасселтского университета, Брюссельский университет; Бельгия;

3) Startup-accelerator iDealMachine – **Санкт-Петербургский государственный университет информационных технологий, механики и оптики; Россия;**

4) Knowbel Incubator – Университет Модены и Реджо-Эмилия; Италия;

5) Startup Sauna – Университет Аалто; Финляндия.

Как видно из этих рейтингов, в каждую группу попал бизнес-инкубатор российского вуза. По статистике в России около 30% БИ образуются именно при помощи вузов: администрация участвует в управлении БИ, БИ существует как аффилированная структура и т. п. На экономику региона, в котором происходит развитие БИ, это оказывает положительное влияние: поиск та-

лантов, создание инновационной инфраструктуры, рост предпринимательской активности и пр.

Критерии, которые используются в мировом рейтинге БИ, следующие:

- value for ecosystem – ценность для экосистемы;
- value for clients – ценность для клиента (стартапа);
- attractiveness – привлекательность программы инкубации.

Те победители рейтингов, которые были приведены выше, были отобраны из 332 БИ, которых, в свою очередь, выбрали из 500 заявок. Далее работа с конкурсантами называется *бенчмаркинг* (выявление лучших бизнес-практик). Он проводится в два этапа:

- работа конкурсанта – заполнение заявки, ответы на 64 вопроса интервью;
- работа независимого экспертного комитета UBI Index.

Михаил Эрман, директор бизнес-инкубатора ВШЭ, отмечает следующее: «Независимый бенчмаркинг – это хороший способ узнать, где твои сильные и слабые стороны. Мы поняли, что нам хорошо бы улучшить работу с выпускниками инкубатора, чтобы после выпуска помогать им расти быстрее (и создавать новые рабочие места), а также помогать привлекать нашим резидентам больше инвестиций. Хотя, исходя из нашей статистики, инвестиции на ранних стадиях развития проекта часто негативно влияют на его дальнейшую судьбу».

Методология UBI Global предоставляют подробный сравнительный анализ данных производительности бизнес-инкубаторов, осуществляемый Университетом ассоциированных бизнес-инкубаторов (University Business Accelerators). Широкий диапазон значений показателей измеряется с использованием уникальной научно-исследовательской базы, проверенной методологии, хорошо разработанной исследователями, практиками и экспертами отрасли.

На рис. 5.11 представлена «линия начала отсчета» (reference line) проведения конкурса 2015 г. (оцененное число инкубаторов (Incubators AS-

SESSED), инкубаторы, подавшие заявки на оценку (Incubators APPLIED) и инкубаторы, прошедшие процедуру бенчмаркинга (Incubators BENCHMARKED)) в страновом разрезе.

i Reference line - September 2015

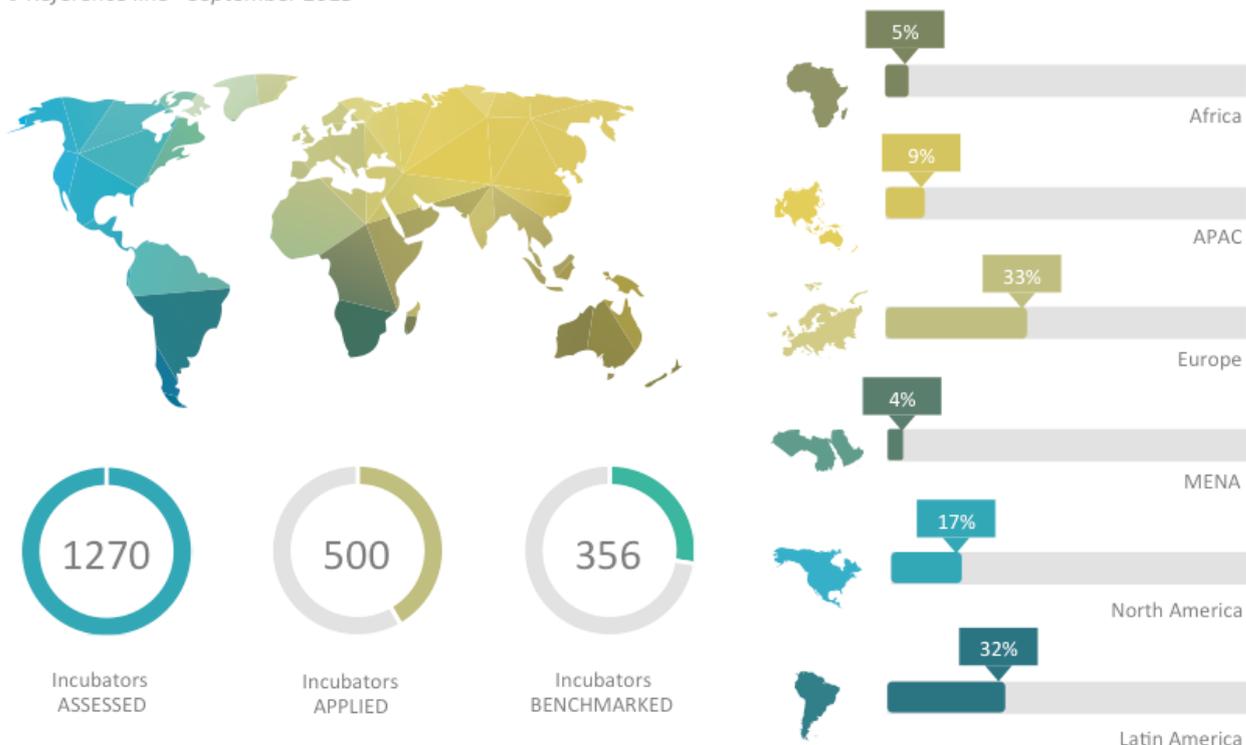


Рисунок 5.11 – «Линия начала отсчета» (reference line) проведения конкурса 2015 г. в страновом разрезе

На рис. 5.12 представлен профиль бенчмаркинга БИ ВШЭ.

Списки победителей рейтингов показывают, что даже лучшие университеты мира не всегда лучшие в вопросе «выращивания» бизнес-среды для молодых талантливых предпринимателей [204]. Из последних тенденций можно выделить повышение роли социально-ориентированных БИ и акселераторов – уже 13% в общем списке. До этого основным направлением являлись информационно-коммуникационные технологии (39%).

Основной тип стартапов, подающих заявки в БИ – это ранняя посевная стадия (30%) и уровень идеи (28%).

Также можно отметить, что азиатские БИ получают большее финансирование по сравнению с европейскими и, соответственно, создают больше рабочих мест в регионе. При сравнении эффективности вложенных средств в БИ Европу также обходит Северная и Южная Америка.

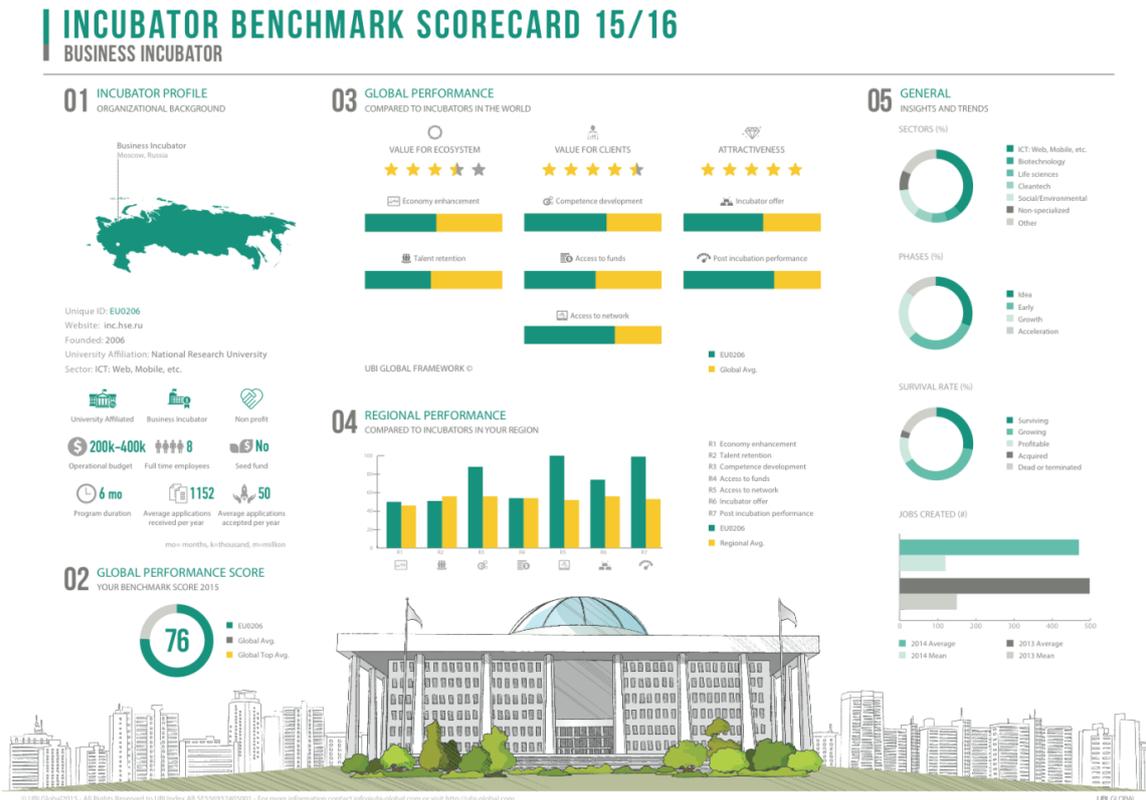


Рисунок 5.12 – Профиль бенчмаркинга бизнес-инкубатора ВШЭ

Как уже было сказано выше, существуют различные критерии, по которым оцениваются БИ, общий список показателей составляет 65 параметров. Мы предложили их систематизировать, определить возможность их количественной и качественной оценки, и выбрали 17 показателей, по которым, на наш взгляд, наиболее объективно можно оценить эффективность БИ, создаваемых в России (табл. 5.3). Причем показателей, которые должны оцениваться экспертно немного больше, что повышает важность процедуры выбора экспертов и их профессиональной квалификации.

Таким образом, предложена пошаговая методика организации БИ; необходимые элементы среды для успешного развития БИ; основные рабочие параметры, необходимые для обеспечения бесперебойной работы инкубатора; возможные показатели эффективности функционирования БИ в России⁹⁶.

⁹⁶ По результатам исследования, проведенного в данном параграфе, опубликована статья: Петухова, Ж. Г. Модель организации и оценки результативности бизнес-инкубатора, как стимула развития малого и среднего предпринимательства в регионе / Ж. Г. Петухова // Инновации и инвестиции. – № 11. – 2016. – С. 115 – 121. (0,4 п. л.). [Электронный ресурс] URL: http://innovazia.ucoz.ru/_ld/0/66_11_2016.pdf.

Таблица 5.3 – Возможные показатели эффективности функционирования БИ

№	Показатель	Количественная оценка	Качественная (экспертная) оценка
1	Миссия программы инкубации		+
2	Процент принятых стартапов по специализациям: IT, социальные проекты /экология, без специализации, другие	+	
3	Годовой бюджет программы инкубации	+	
4	Основные ресурсы финансирования бизнес-инкубатора: <ul style="list-style-type: none"> • финансовые; • интеллектуальные 	+	+
5	Услуги, активно предоставляемые стартапам (клиентам): <ul style="list-style-type: none"> • обеспечение; • продвижение 	+	+
6	Ключевые организации, которые поддерживают и финансируют программу		+
7	Показатели успеха программы (расставьте в порядке от самого важного до менее важного, где 1 – это более важный показатель, 7 – менее важный): <ul style="list-style-type: none"> • компетентные стейкхолдеры, вовлеченные в деятельность бизнес инкубатора; • проведение маркетинговых и PR активностей; • возможность привлекать стартапы с высоким потенциалом; • квалифицированные коучи и менторы; • поддержка тесных связей с выпускниками; • создание поддерживающей предпринимательской атмосферы / культуры среди стартапов; • обеспечение необходимыми контактами и связями (с большими компаниями, правительством, профессионалами) 		+
8	Общее количество мероприятий в год	+	
9	Количество международных партнеров	+	
10	Количество региональных и федеральных партнеров	+	
11	Общее число заявок на программу инкубации в год	+	
12	Бэкграунд предпринимателей, которые подают заявки в инкубатор: студенты, исследователи, работники университета, бывшие работники крупных компаний, бывшие работники из МСП, другие		+
13	Общее количество менторских часов на 1 стартап в месяц	+	
14	Общее число тренинговых сессий и воркшопов, которые проводит инкубатор в год	+	
15	Медиа охват программы инкубации (получатели еженедельной рассылки, подписчики в социальных сетях, упоминания в СМИ и другое)		+
16	Количество создаваемых рабочих мест (в год)	+	
17	Истории успеха выпускников / резидентов за последние 5 лет		+

5.3. Разработка экономико-математической модели государственной поддержки МСП с использованием теории двойственности

Задачи линейного программирования являются достаточно простым с математической точки зрения классом задач, но и одновременно наиболее доступным для интерпретации с точки зрения экономики. Не зря в экономико-математическом моделировании они применяются наиболее часто.

Конечно, нельзя сказать, что все экономические зависимости (факторов, показателей) являются линейными. В большинстве случаев – наоборот [97]. Но, формулируя задачу векторной оптимизации, содержащую несколько целевых функций, с соответствующими системами ограничений, все равно с точки зрения математики приходится признавать, что ее решение, как правило, будет заключаться в выборе приоритета между целевыми функциями и последовательного решения ее в этом порядке. Поэтому, на наш взгляд, для решения частных задач, в том числе распределения каких-либо ресурсов, целесообразно начать с формулировки задачи линейного программирования и максимально использовать его возможности.

Теория двойственности линейного программирования (ЛП) позволяет сопоставить исходной задаче задачу двойственную, которая будет сопряжена с исходной. Условия исходной и двойственной задач будут содержать одни и те же переменные, только в другом порядке.

Например, общая задача ЛП состоит в нахождении максимального значения функции:

$$F = c_1x_1 + c_2x_2 + \dots + c_jx_j + \dots + c_nx_n \rightarrow \max, \quad (5.1)$$

при ограничениях:

$$A = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{1j} & a_{1n} \\ a_{i1} & a_{ij} & a_{in} \\ a_{m1} & a_{mj} & a_{mn} \end{pmatrix}, \quad (5.7)$$

содержащая коэффициенты при неизвестных исходной задачи, путем транспонирования (замены строки столбцами) становится матрицей

$$A^T = \begin{pmatrix} a_{11} & a_{i1} & a_{m1} \\ a_{1i} & a_{ji} & a_{mi} \\ a_{1n} & a_{jn} & a_{mn} \end{pmatrix}, \quad (5.8)$$

которая включает в себя коэффициенты перед неизвестными двойственной задачи;

3) число ограничений двойственной задачи равно числу переменных исходной задачи, и наоборот;

4) свободные члены исходной задачи являются неизвестными коэффициентами при неизвестных целевой функции двойственной задачи⁹⁷.

Есть еще условия, касающиеся не отрицательности переменных и симметричности или несимметричности исходной и двойственной задач, но их подробное рассмотрение не входит в цели исследования и в случае необходимости может быть осуществлено с использованием специальной литературы. Единственное, что может быть отмечено в рассматриваемом случае, это то, что переменные x_j исходной задачи смогут принимать только положительные значения (исходя из постановки задачи), соответственно, ограничения двойственной задачи смогут быть только неравенствами вида « \leq ». По поводу симметричности следует отметить, что и переменные двойственной задачи y_i смогут принимать только положительные значения, соответственно, двойственная пара задач будет являться симметричной, и ограничения исходной задачи тоже будут неравенствами вида « \leq ».

⁹⁷ <http://www.mathhelp.spb.ru/book1/lprog5.htm>

Перед тем как представить интерпретацию исходной задачи линейного программирования необходимо сделать некоторое отступление по теме исследования.

В задачи исследования входит оценка Федеральных целевых программ поддержки МСП, которые должны учитывать те характеристики внешней среды, которые создают наиболее благоприятные условия для его функционирования (рис. 5.13).

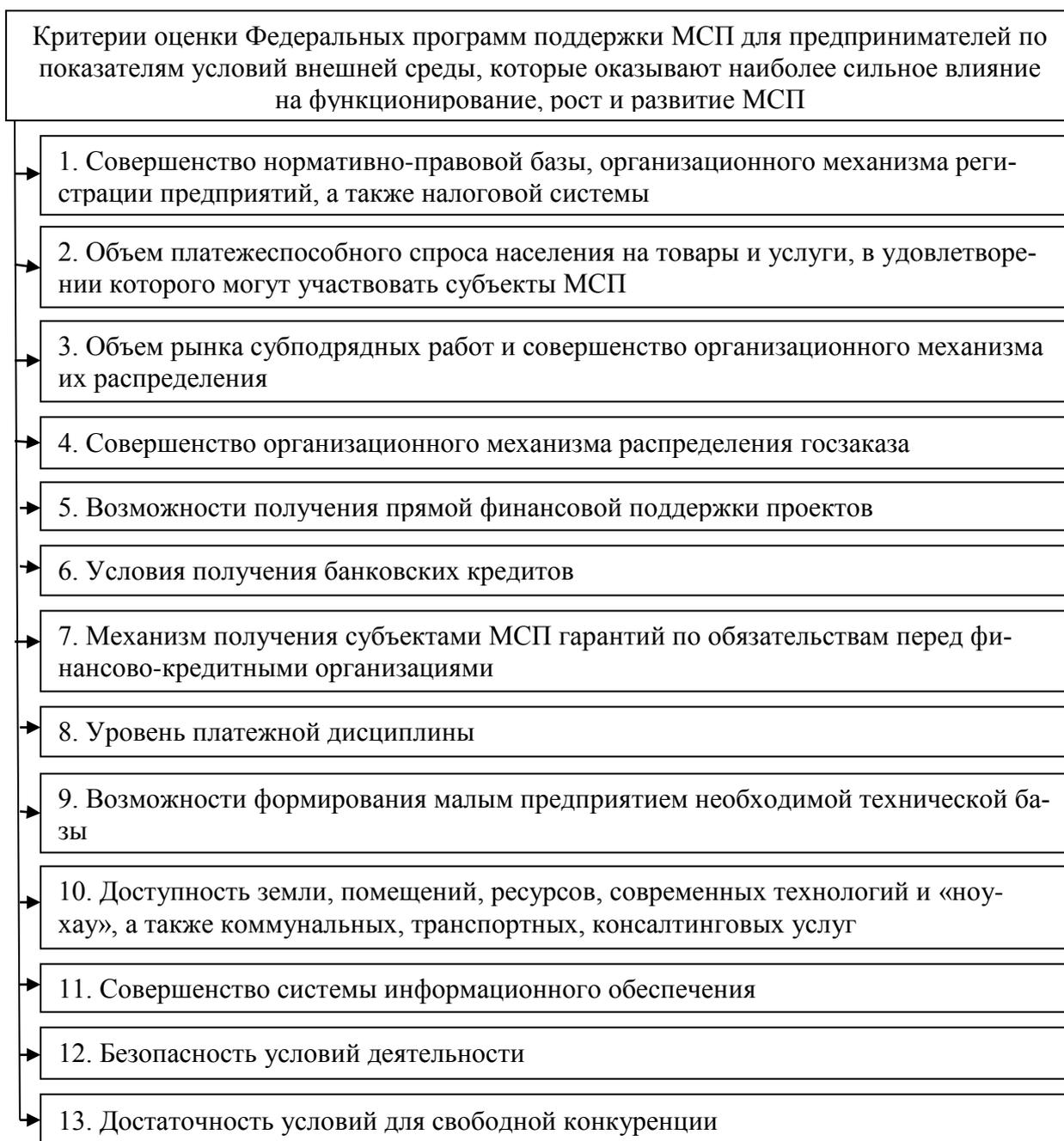


Рисунок 5.13 – Оценка Федеральных целевых программ поддержки МСП

В основу формирования критериев оценки Федеральных целевых программ закладывается предположение, что после их реализации существующее положение МСП, включающее их результаты и потенциал, станет лучше, представляет собой некую модель процесса обеспечения перехода значе- ний показателей оценки эффективности функционирования МСП от реаль- ных к желаемым. В том числе предлагается ряд мероприятий, благодаря ре- ализации которых такой переход может быть осуществлен [50, 51, 73].

Если обобщить результаты анализа недостаточно эффективной реали- зации Федеральных программ поддержки МСП, то причины этого явления можно представить следующим образом (рис. 5.14).

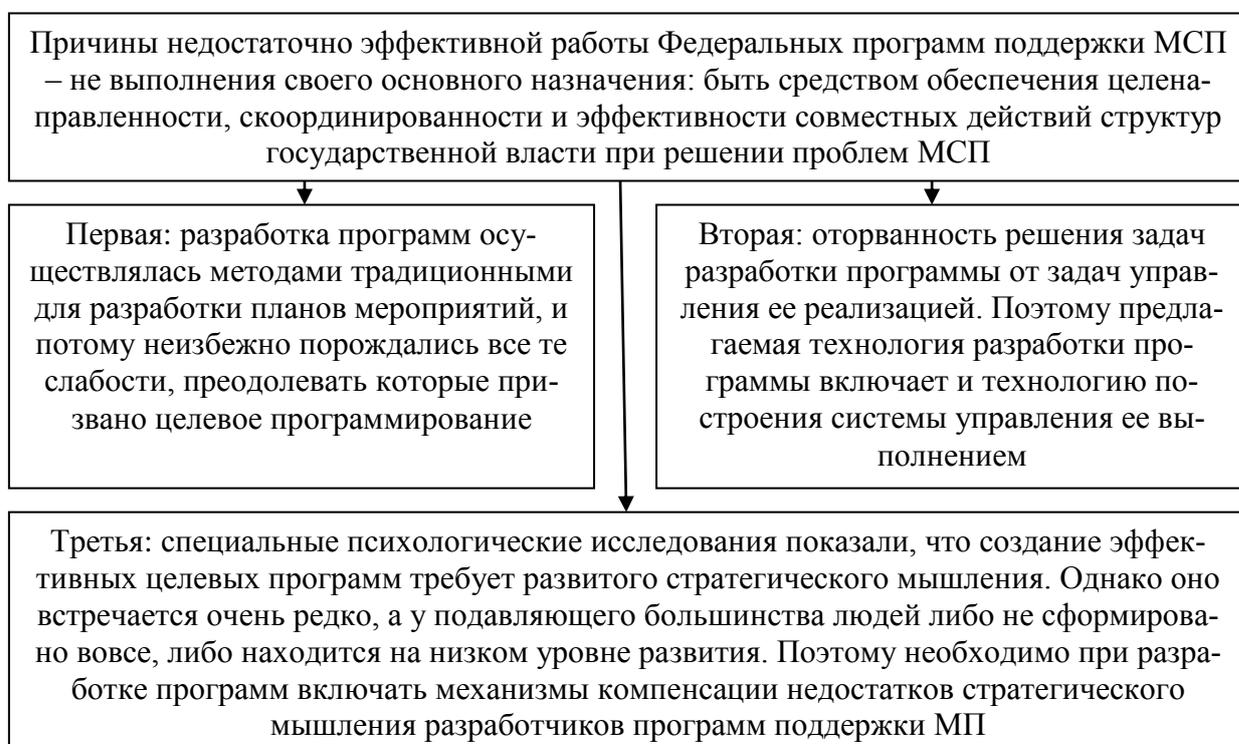


Рисунок 5.14 – Причины недостаточно эффективной работы Федеральных программ поддержки МСП

К недостаткам разрабатываемых до настоящего времени программ поддержки МСП можно отнести следующие (рис. 5.15).

Анализ разрабатывавшихся ранее Федеральных программ поддержки и развития малого бизнеса показывает, что они обладают целым рядом суще- ственных недостатков. К ним относятся:

Известно, что необходимость в разработке программ поддержки МП возникает, если в этом секторе экономики существуют актуальные проблемы, т.е. имеются значительные несоответствия между тем, что есть, и тем, что желательно иметь с точки зрения социально-экономических интересов страны.

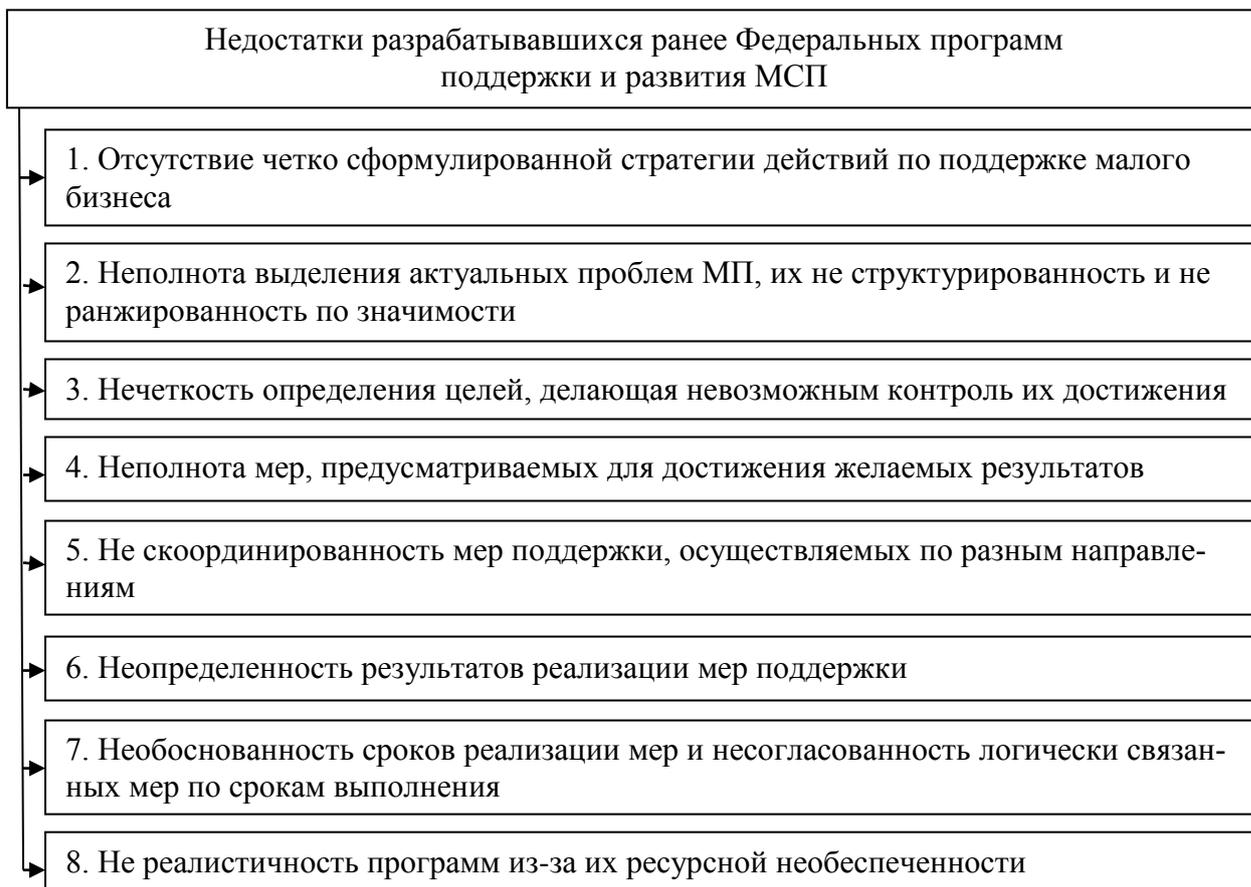


Рисунок 5.15 – Недостатки разрабатывавшихся ранее Федеральных программ поддержки и развития МСП

Само обоснование распределения средств между регионами и направления поддержки должны отвечать на вопросы необходимости выделения средств именно в тех направлениях, в которых выявлены проблемные области. Должны быть выявлены факторы, мешающие развитию, факторы ему способствующие, причем и первые, и вторые должны иметь как количественную, так и качественную оценку.

Есть еще один аспект формирования государственных целевых программ для поддержки МСП на региональном уровне – это эффективность работы региональной власти (эффективность мониторинга состояния МСП в

регионе, своевременное реагирование на изменение показателей эффективности его функционирования, скорость прохождения документации через административные барьеры, возможность оперативного донесения информации о нуждах региона до федерального уровня и т. п.).

То есть, возникает необходимость оценки транзакционных затрат органов региональной власти, понесенных ими на обеспечение выделения средств по той или иной федеральной программе для поддержки МСП региона. Это так называемая цена ресурсов, определяемая федеральной целевой программой для поддержки МСП региона, интерпретировать которую можно попытаться с помощью вышеупомянутой теории двойственности линейного программирования.

В таблице 5.4 представлена интерпретация исходной задачи ЛП.

Таблица 5.4 – Интерпретация исходной задачи линейного программирования

Программа финансирования (жилищное строительство, дорожное строительство и т. п.), объем средств, руб.	Индекс увеличения значений целевых индикаторов программы (количества МСП в регионе, численности занятых и т. п.), ≥ 1 .				
	x_1	...	x_j	...	x_n
p_1	g_{11}	...	g_{1j}	...	g_{1n}
...
p_i	g_{i1}	...	g_{ij}	...	g_{in}
...
p_m	g_{m1}	...	g_{mj}	...	g_{mn}
Объем финансирования МСП в регионе j , руб.	v_1	...	v_j	...	v_n

g_{ij} – (grants) планируемый объем финансирования региона j по программе финансирования i , (руб). Может быть рассчитан в зависимости от социально-экономических показателей региона: обеспеченности трудовыми ресурсами, концентрацией производства в регионе и т. п.

На сегодняшний день, например, объем субсидирования субъекта РФ осуществляется следующим образом (рис. 5.16)⁹⁸.

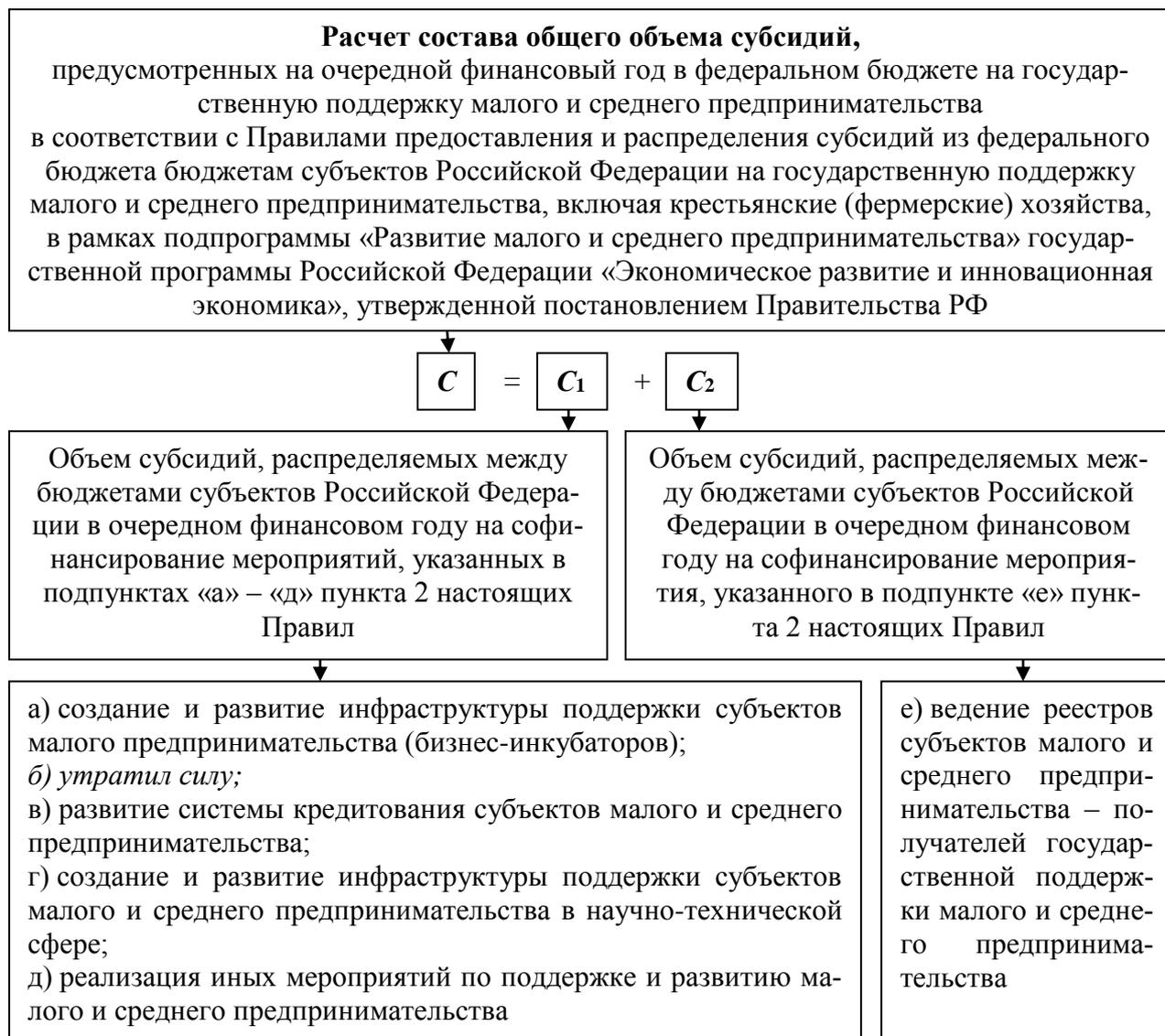


Рисунок 5.16 – Расчет состава общего объема субсидий, предусмотренных на очередной финансовый год в федеральном бюджете на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства

Далее, в соответствии с действующими Правилами, субсидии распределяются следующим образом (рис. 5.17, 5.18).

⁹⁸ ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12165680/#ixzz4NjRDXgAc>

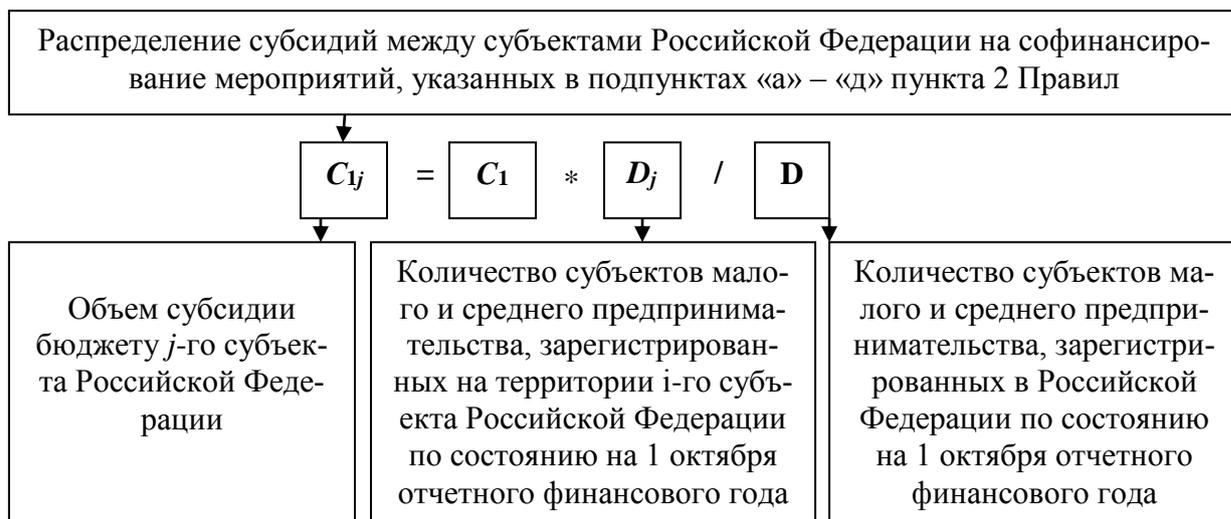


Рисунок 5.17 – Распределение субсидий между субъектами Российской Федерации на софинансирование мероприятий, указанных в подпунктах «а» – «д» пункта 2 Правил

Распределение невостребованных субсидий происходит следующим образом (рис. 5.18).

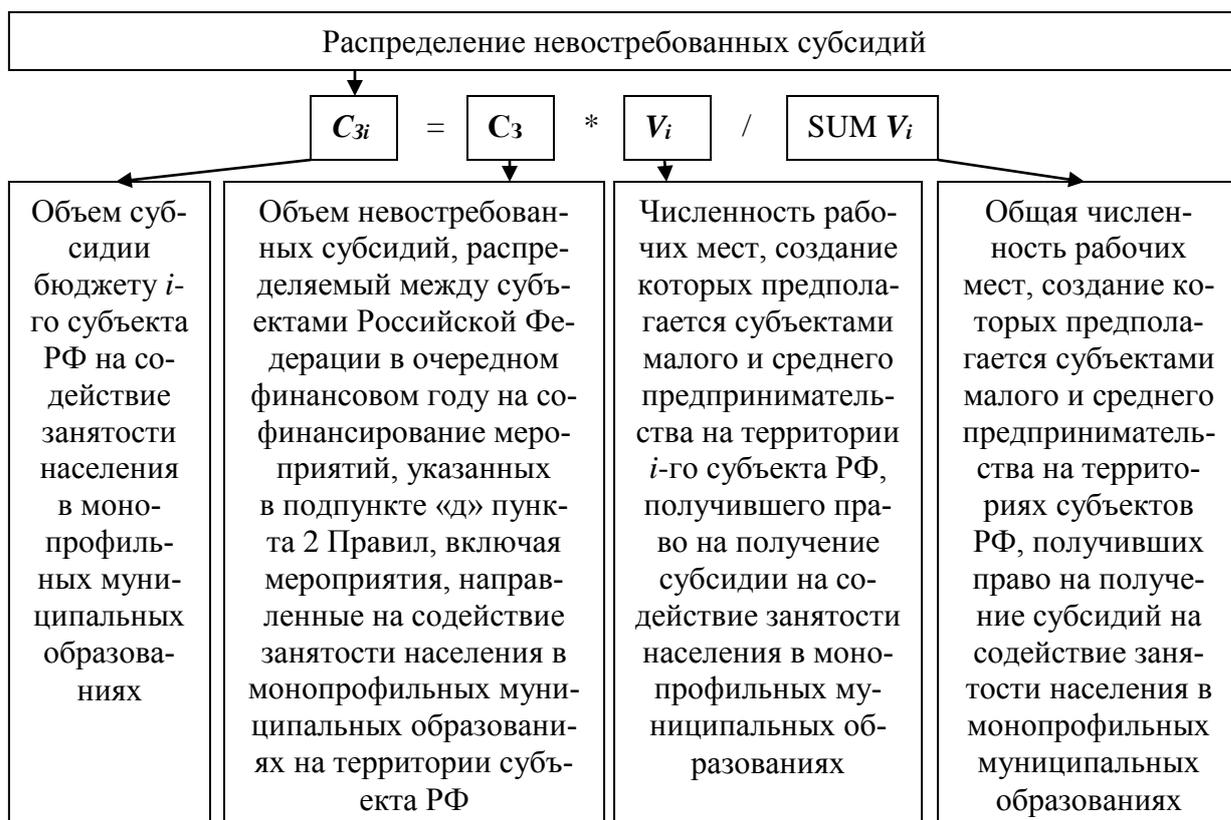


Рисунок 5.18 – Распределение невостребованных субсидий

Таким образом, в качестве g_{ij} может быть использован показатель C_{1j} или C_{3j} в зависимости от целей исследования, или показатель, рассчитанный

обеспечению финансирования своего региона, или, если более точно выразиться, индекс роста этих затрат.

Таблица 5.5 – Интерпретация двойственной задачи линейного программирования

Объем финансирования МСП в регионе j	Индекс транзакционных затрат региона j на получение финансирования вида i (≥ 1)				
	y_1	...	y_j	...	y_m
v_1	g_{11}	...	g_{j1}	...	g_{m1}
...
v_i	g_{1i}	...	g_{ji}	...	g_{mi}
...
v_n	g_{1n}	...	g_{jn}	...	g_{mn}
Программа финансирования (жилищное строительство, дорожное строительство и т. п.), объем средств, млн. руб.	p_1	...	p_j	...	p_m

Двойственная задача:

$$F^* = p_1 y_1 + p_2 y_2 + \dots + p_i y_i + \dots + p_m y_m \rightarrow \min, \quad (5.12)$$

брендных форм институциональных соглашений изменениями в относительных транзакционных издержках.

Вместе с тем было предпринято множество попыток дать количественную оценку транзакционных издержек в кардиналистском варианте, то есть получить такие количественные данные, которые показывали бы величину транзакционных издержек или их долю в валовом национальном или валовом внутреннем продукте, долю в цене сделки или как сумму денег (в том числе денежную оценку времени), необходимую для совершения сделки.

Впервые попытку систематической оценки транзакционных издержек в экономике в целом предприняли Д. Норт и Дж. Уоллис. Ее результаты нашли отражение в статье «Измерение транзакционного сектора в американской экономике в 1870-1970 годах».

В российской практике широко распространены сделки, заключаемые со «своими» – проверенными и хорошо знакомыми партнерами. Такая форма персонализированного обмена сопряжена, в одном случае, с высокими транзакционными издержками за счет сокращения выбора участников и возможности заключить более выгодную сделку, возможности дальнейшего расширения поля деятельности и т. д., в другом – их экономией на транзакционных издержках оппортунистического поведения.

Таким образом, можно представить следующий научный результат, обладающий **научной новизной**.

Разработан **инструментарий экономико-математического моделирования** взаимодействия государства и МСП, включающий структурно-логическую модель механизма государственной поддержки МСП, особенностью которой является расчет значения интегрального показателя создания благоприятных условий развития МСП в регионе, отражающего эффективность взаимодействия в регионе государства, бизнеса и науки; модель организации и оценки результативности бизнес-инкубатора, как стимула развития МСП в регионе; экономико-математическую модель государственной поддержки МСП с использованием теории двойственности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование позволило автору сделать следующие **выводы** и сформулировать **рекомендации**.

1. При исследовании проблемы разработки механизмов государственной поддержки МСП, был сделан вывод, что необходимо снижение издержек институтов, осуществляющих поддержку малого и среднего бизнеса, упрощение ему доступа к их услугам, создание обстановки, способствующей его интенсивному развитию.

Рекомендовано может быть формирование структуры, которая могла бы взять на себя полномочия организационно-экономического механизма, контроля плановых закупок для монополий, государственных корпораций, компаний и компаний с государственным участием в целях соблюдения квот для малого и среднего предпринимательства; формирования критериев допуска малого и среднего бизнеса к программам по импортозамещению и других форм поддержки государства.

2. В процессе систематизации принципов концепции обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства был сделан вывод, что сегодня стоит задача не только поддержки предпринимательства, но перехода его к устойчивому развитию. Особенно необходима реализация принципов открытости и прозрачности при реализации государственной поддержки МСП. При этом, что в условиях ограниченных естественных конкурентных преимуществ, для любой страны, приоритетом становится формирование конкурентных преимуществ развитых, которые становятся основой для экономики знаний, как основной формы современного прогрессивного общества.

При реализации принципа сбалансированности показателей инновационного развития страны в рамках концепции «Тройной спирали», т. е. при эффективном взаимодействии государства, предпринимательства и науки, рекомендовано может быть осуществление поиска и освоение резервов по

всем трем направлениям для того, чтобы целевые индикаторы развития были сбалансированы по распределению ресурсов.

3. При разработке концепции обеспечения благоприятных условий для развития МСП на федеральном, региональном и муниципальном уровнях был сделан вывод о том, что на каждом из них необходима выработка стратегии развития МСП; создание Координационного совета по его развитию, в который входили бы представители, бизнеса, администрации, науки и общества; разработка и реализация целевых программ поддержки МСП.

На федеральном уровне может быть рекомендована реализация предложенных принципов концепции обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства. На уровне региона может быть рекомендована разработка стратегии развития предпринимательства в регионе на основе определения сильных и слабых сторон развития региона. На уровне муниципалитета – введение критерия «прибыльность бизнеса» для оценки эффективности деятельности администрации муниципального образования при регулировании ею предпринимательской деятельности.

4. При разработке организационно-экономического механизма (ОЭМ), обеспечивающего все формы государственной поддержки субъектов МСП, был сделан вывод о том, что цель его создания – переход от программ поддержки МСП к программам устойчивого и долгосрочного развития – обусловлена тем, что при всех плюсах программ государственной поддержки необходим кумулятивный эффект от применяемых мер, который бы позволил не только приобретать конкурентные преимущества, но и сохранять и преумножать их, переходить на новый уровень развития бизнеса, обеспечивать субъектам предпринимательской деятельности возможности для устойчивого и долгосрочного развития.

Органам государственного управления может быть рекомендовано внедрение следующих принципов осуществления поддержки МСП: гарантии защищенности; открытости; финансовой достаточности; системности; гибко-

сти; постоянства связи; своевременности; адресности; непротиворечивости; рациональной децентрализации управления; эволюционности.

5. При разработке организационно-информационного механизма (ОИМ), защищающего развитие МСП в интеллектуальной сфере был сделан вывод, что его главной целью должно быть формирование и обеспечение функционирования и развития современной инновационной инфраструктуры патентно-информационной защиты субъектов предпринимательской деятельности, соответствующей концепции обеспечения благоприятных условий для развития предпринимательства в рамках парадигмы инновационного развития экономики.

Внедрение данного механизма рекомендуется осуществлять на основе следующих принципов: легитимности, означающий, что действие ОИМ не должно иметь оснований для оспаривания ни одним из участников ОИМ, имеющим право и возможности его оспорить; универсальности, показывающий, что разрабатывая действия ОИМ, необходимо исходить из общих свойств, признаков и проблем МСП; транспарентности, подразумевающий состояние информированности МСП о возможностях информационной защиты и пр.; всеохватности, означающий стремление к учету всех факторов, влияющих на безопасность функционирования МСП.

6. При разработке организационно-инвестиционного механизма финансирования предпринимательских инициатив (ОИInv.M) был сделан вывод о том, что для достижения цели его реализации – обеспечения доступа субъектам малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам на начальном этапе развития бизнеса или реализации проекта – необходимо устранение недостатков институционального развития (создание отсутствующих элементов рынка); развитие рыночной инфраструктуры экономических и социальных элементов; устранение дисбаланса регионального экономического развития.

Государственным структурам может быть рекомендовано осуществить совершенствование нормативно-правовой базы, для обеспечения венчурного

инвестирования МСП пенсионными и страховыми фондами; внедрение мер по содействию развитию и стимулирование фондовых рынков к размещению акций созданных компаний, после того, как венчурный инвестор покинет ее; финансовую поддержку в виде грантов, налоговых льгот для МСП, когда еще нет возможности обосновать размер получаемого кредита (предпосевной, посевной этапы).

7. При разработке методического обеспечения реализации концепции обеспечения благоприятных условий для развития МСП был сделан вывод о том, что необходимо развитие системы бизнес-акселераторов, как инструмента интенсивного развития МСП, ускоренное освоение современных кредитно-инвестиционных механизмов – лизинга для развития предпринимательства, развитие франчайзинга – как формы продолжительного делового сотрудничества субъектов МСП.

Органам государственного управления может быть рекомендовано использование возможностей экономико-математического моделирования взаимодействия государства и МСП, а именно при моделировании государственной поддержки субъектов МСП – структурно-логической модели механизма государственной поддержки МСП; организации и оценки результативности бизнес-инкубатора, как стимула развития МСП в регионе; экономико-математической модели государственной поддержки МСП с использованием теории двойственности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абалкин, Л. И. Логика экономического роста / Л. И. Абалкин. – М.: Институт экономики РАН, 2002. — 228 с.
2. Агапова, И. И. Институциональная экономика / И. И. Агапова. – М.: Экономистъ, 2007. – 254 с.
3. Алексеев, А. Н. Формирование организационно-экономического механизма агропродовольственного рынка регионов Крайнего Севера (вопросы теории и практики) / А. Н. Алексеев. – г. Москва, 2012 г.
4. Аллахвердов, В. М. «Сознание как парадокс» / В. М. Аллахвердов. – СПб.: «Издательство ДНК», 2000. – 528 с.
5. Арdziнов, В. Д. Использование трудовых показателей и сметных нормативов в сфере предпринимательства в строительстве / В. Д. Арdziнов // Экономика и управление. – 2015. – № 3 (113). – С. 28-31.
6. Арdziнов, В. Д. Управление рисками в строительстве на основе государственно-частного предпринимательства / В. Д. Арdziнов // Ученые записки Санкт-Петербургского академического университета. – 2015. – № 2 (50). – С. 37-41.
7. Арdziнов, В. Д. Вопросы ценообразования и оценки недвижимости в предпринимательских проектах транспортного строительства / В. Д. Арdziнов // Экономика и управление. – 2013. – № 3 (89). – С. 38-42.
8. Арdziнов, В. Д. Оплата труда рабочих в предпринимательских структурах капитального строительства / В. Д. Арdziнов // Экономика и управление. – 2012. – № 3 (77). – С. 65-69.
9. Арdziнов, В. Д. Ценообразование и оценка недвижимости в предпринимательской деятельности строительных организаций / В. Д. Арdziнов // Экономика и управление. – 2012. – № 7 (81). – С. 44-48.
10. Ариели, Д. Поведенческая экономика. Почему люди ведут себя иррационально и как заработать на этом / Д. Ариели. М.: МИФ, 2013. – 296 с.

11. Артемьев, С. П. Кредитование кооперации / С. П. Артемьев, Е. В. Ассерова, О. Ю. Дадашева. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 128 с.
12. Асаул, В. В. Особенности экономической категории «конкурентоспособность» и критерии ее оценки для малых строительных организаций / В. В. Асаул // Вестник гражданских инженеров. – 2012. – № 2. – С. 246-253.
13. Асаул, В. В. Проблемы оценки деловой репутации строительных компаний / В. В. Асаул, В. М. Шахов, Д. С. Супрунчук // Наука и техника транспорта. – 2013. – № 1. – С. 89-96.
14. Асаул, В. В. Государственное регулирование инновационной активности организаций / В. И. Абрамов, В. В. Асаул, С. Г. Вагин, К. С. Николаева // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2014. – № 11 (121). – С. 91-94.
15. Асаул, В. В. Мониторинг конкурентоспособности строительной организации / В. В. Асаул, Е. В. Песоцкая // Вестник гражданских инженеров. – 2015. – № 1 (48). – С. 218-223.
16. Асаул, В. В. Институциональные проблемы государственного управления в сфере строительства / В. В. Асаул, И. В. Федосеев // Вестник гражданских инженеров. – 2015. – № 2(49). – С. 168-173.
17. Асаул, В. В. Анализ современного состояния и перспективы развития инновационной активности предприятия среднего бизнеса / В. В. Асаул, К. С. Николаева, А. К. Титов // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 9-2. – С. 931-934.
18. Асаул, А. Н. Инновации в строительном комплексе / А. А. Алексеев, А. Н. Асаул, Д. А. Заварин, С. Н. Иванов, А. В. Лобанов. СПб.: СПбГЭУ, 2015. – 113 с.
19. Асаул, А. Н. Теория и практика разработки принятия и реализации управленческих решений в предпринимательстве / А. Н. Асаул, В. П. Грахов, О. С. Коваль, Е. А. Рыбнов. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2014. – 304 с.

20. Асаул, А. Н. Формирование конкурентного преимущества субъектов предпринимательства в строительстве (монография) / А.Н Асаул [и др.]. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2014. – 240 с.

21. Асаул, А. Н. Самоорганизация, саморазвитие и саморегулирование субъектов предпринимательской деятельности в строительстве. Монография / Асаул А. Н., Загускин Н. Н., Манаков Л. Ф., Рыбнов Е. И. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2013. – 320 с.

22. Бабкин, А. В. Проблемы стратегического планирования в региональном и муниципальном звене управления Российской Федерации / А. В. Бабкин, Е. М. // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2015. – № 4 (223). – С. 25-37.

23. Бабкин, А. В. Особенности повышения удовлетворенности субъектов предпринимательства в современной экономике / А. В. Бабкин, М. Н. Руденко // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2015. – № 6 (233). – С. 157-165.

24. Бабкин, А. В. Развитие инновационного предпринимательства в России: понятие, динамика, проблемы, направления развития / А. В. Бабкин, О. В. Чистякова // Экономическое возрождение России. – 2014. – № 4 (42). – С. 157-170.

25. Бабкин, А. В. Анализ направлений противодействия недобросовестным практикам предпринимательства на открытом рынке / А. В. Бабкин, А. М. Зубарева // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2014. – № 6 (209). – С. 192-199.

26. Бабкин, А. В. Формирование методики оценки эффективности государственной поддержки малых и средних предприятий / А. В. Бабкин, О. А. Евсеева // Известия Байкальского государственного университета. – 2014. – № 6. – С. 79-84.

27. Бабкин, А. В. Задачи принятия решений по развитию предпринимательских систем / А. В. Бабкин // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2013. – № 3 (173). – С. 119-130.

28. Баранова, Л. Г. Налоговая нагрузка на малый бизнес: опыт, проблемы, перспективы / Л. Г. Баранова, В. С. Федорова // В сборнике: Малое и среднее предпринимательство: стратегии и перспективы развития сборник научных трудов по материалам I Международной научно-практической конференции. НОО «Профессиональная наука». Уфа, 2016. – С. 114-121.

29. Белоцерковский, В. И. Коммерческие и некоммерческие кредитно-заемные отношения / В. И. Белоцерковский, Д. В. Кандауров, М. В. Корнеев, А. Щепотьев. Тула: Тульский государственный университет, 2003. — 76 с.

30. Белевская, Ю. А. Роль информационного обеспечения органов государственной власти в сфере гарантирования прав личности, общества и государства / Ю. А. Белевская, В. В. Данилкин // Закон и право. – 2010. – № 11. – С. 31-33.

31. Блинов, А. О. Процессный подход в системе менеджмента современных организаций / А. О. Блинов, О. С. Рудакова // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 1. – С. 57.

32. Борисенко, И. Л. Развитие организационно-экономических наук: теория и методология / И. Л. Борисенко – Воронеж: Воронеж. гос. техн. ун.-т, 2002. – 149 с.

33. Булгаков, С. Н. Философия хозяйства / С. Н. Булгаков.– М.: Институт русской цивилизации, 2009. – 464 с.

34. Брюммер, К. Система поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в Германии – возможный ориентир для России? // Кредитование малого бизнеса в России и Германии: материалы совместного российско-германского проекта / под общей редакцией Э. Маркварта и И. Путинцевой. – М., 2005. – С. 205-219.

35. Верещагина, Л. С. Методология и инструментарий развития организационно-экономического механизма управления промышленным предприятием / Л. С. Верещагина. – Саратов, 2012 г.

36. Верховская, О. Р. Предпринимательские фирмы и создание новых рабочих мест в России: эмпирические свидетельства / О. Р. Верховская, М. В. Дорохина // Российский журнал менеджмента. – 2013. Т. 11. – № 1. – С. 11.

37. Виноградова, М. Ю. Формирование транзакционных издержек в логистике хозяйственных связей / М. Ю. Виноградова. – СПб., 2002. – 117 с.

38. Волкова, М. А. Оценка эффективности государственного механизма управления экономикой региона в сфере поддержки малого бизнеса / М. А. Волкова // Вестник Сибирского государственного аэрокосмического университета имени академика М. Ф. Решетнева. – 2009. – № 2. – С. 439.

39. Газман, В. Д. Лизинг: статистика развития [Текст] / В. Д. Газман; Гос. ун-т — Высшая школа экономики. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. — 593 с.

40. Галлиган, Д. Административное право: история развития и основные современные концепции / Д. Галлиган, В. Полянский, Ю. Стариков. — М.: Юристъ., 2002. – 410 с.

41. Гамидуллаев, Р. Б. Анализ механизмов государственной поддержки малого инновационного предпринимательства / Р. Б. Гамидуллаев // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. – 2012. – № 28. – С. 295.

42. Гамидуллаев, Р. Б. Разработка методики оценки эффективности государственной поддержки малого инновационного предпринимательства в РФ / Р. Б. Гамидуллаев // Государственное управление: электронный вестник. – 2012. – № 32. – С. 4.

43. Глазьев, С. Ю. Уроки очередной российской революции: крах либеральной утопии и шанс на «экономическое чудо» / С. Ю. Глазьев. – М.: Издательский дом «Экономическая газета», 2011. – 576 с.

44. Глущенко, В. В. Актуальные аспекты системного и процессного подходов в исследованиях экономики и управления / В. В. Глущенко //

Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2013. – № 7 (55). – С. 39.

45. Горденко, Г. В. Межфирменная кооперация в инновационной сфере, как объект государственного регулирования / Г. В. Горденко // Экономика, предпринимательство и право. – 2012. – № 2. – С. 8-22.

46. Григорьева, Е. М. К вопросу измерения и минимизации транзакционных издержек в экономике / Е. М. Григорьева // Финансы и кредит. – 2008 – № 30. С. 49–53.

47. Гужва, Е. Г. Фирма как единство неоклассического и институционального экономических подходов: эволюция теории / Е. Г. Гужва, М. И. Лесная // Вестник гражданских инженеров. – 2016. – № 1(54). – С.15- 18.

48. Гужва, Е. Г. Теория собственности; традиционный и институциональный подходы / Е. Г. Гужва., М. И. Лесная // Вестник гражданских инженеров. – 2016. – № 3(56). – С. 254-261.

49. Гужва, Е. Г. Сетевые формы предпринимательских объединений / Е. Г. Гужва, И. А. Агапов // Научное мнение. – 2014. – № 6. – С. 63-69.

50. Дадалко, В. А. Экономико-математическая модель оценки эффективности управления комплексом федеральных целевых программ в сферах обеспечения безопасности и научно-технического развития России / В. А. Дадалко, Е. Р. Михалко, Э. А. Савчук // Экономические науки. – 2010. – № 6. – С. 234.

51. Дареев, Г. Е. Математическое моделирование механизма государственной поддержки агропромышленного производства / Г. Е. Дареев // Вестник Бурятской государственной сельскохозяйственной академии им. В. Р. Филиппова. – 2012. – № 3. – С. 105-110.

52. Деловой климат в строительстве в III квартале 2015 года. – М.: НИУ ВШЭ, 2015. – 22 с.

53. Джамолдинова, Л. А. Формирование организационно-экономического механизма управления развитием строительного комплекса региона /Л. А. Джамолдинова. – г. Нальчик, 2011 г.

54. Ермолина, Л. В. Экономическое содержание категории «эффективность». Понятие стратегической эффективности // Основы экономики, управления и права. – 2013. – № 2 (8). – С. 98-102.

55. Ерохина, Л. И. Формирование организационно-экономического механизма повышения эффективности функционирования отраслевых составляющих сферы услуг / Л. И. Ерохина. – СПб, 2013 г.

56. Жукова, И. В. Организационно-экономический механизм управления горнодобывающей промышленностью / И. В. Жукова. – г. Хабаровск, 2011 г.

57. Завьялова, Н. Б. Уровень государственной поддержки малого бизнеса с точки зрения ее получателей / Н. Б. Завьялова, О. В. Сагинова, Р. Р. Сидорчук, И. И. Скоробогатых // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2013. – № 2 (104). – С. 82-93.

58. Зверева, Е. А. Законодательные гарантии осуществления информационных прав и обязанностей субъектов предпринимательской деятельности по отношению к государственным органам (на примере налоговых органов) / Е. А. Зверева // Право и экономика. – 2003. № 11. – С. 13.

59. Зубаревич, Н. В. Региональное развитие и региональная политика в России // ЭКО. – 2014. – № 4. – С. 26-27.

60. Зубатых О.Н. Государственно-частное партнерство как фактор развития малого бизнеса в регионах России в посткризисный период / О. Н. Зубатых, Е.А. Колесниченко // Социально- экономические явления и процессы. – 2011. – № 9. – С. 53-57.

61. Инвестиционные механизмы возрождения традиционных отраслей сельскохозяйственного производства (на примере Омской области): коллективная монография / В. В. Алещенко, О. А. Алещенко, В. В. Карпов, А. А. Кораблева; под общ. ред. В. В. Алещенко, В. Карпова. – Омск: ООО ИЦ «Омский научный вестник», 2013. – С. 36.

62. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / под ред. А. А. Аузана. – М.: ИНФРА, 2005. – 415 с.

63. Институциональная экономика / под ред. А. А. Аузана. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 416 с.

64. Институциональная экономика / под ред. А. Олейника. – М.: ИНФРА, 2005. – 704 с.

65. Каменнова, А. Моделирование бизнеса. Методология ARIS: практическое руководство [Текст] / А. Каменнова, А. Громов, М. Ферапонтов, А. Шмалюк. - М., Весть-Метатехнология, 2000. – 327 с.

66. Карачевский, В. Н. Учет и отчетность в системе сберегательных касс. Учебник для учетно-кредитных техникумов. 2-е изд., пере-раб. и доп. / В. Н. Карчевский. – М.: Финансы и статистика, 1984. – 262 с.

67. Кильчевский, В. А. Права и обязанности члена кредитного кооператива: 3-е доп. изд. / В. А. Кильчевский.– М.: 1918.– 30 с.

68. Климов, Д. Стартап на прокачку (рус.) // Бизнес-журнал – 2012. – № 6. – С. 84-89.

69. Колесников, А. М. Эффективность использования инструментов системы управления государственным заказом для развития инновационной среды региона / А. М. Колесников, О. В. Кириллова // Образование, экономика, общество. – 2015. – № 1-2 (47-48). – С. 51-54.

70. Колесников, А. М. Банковское кредитование малого бизнеса / А. М. Колесников, В. А. Видякина // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2014. – № 3-1. – С. 292-299.

71. Колесников, А. М. Экономические подходы к оптимальному росту предприятий / А. М. Колесников, И. А. Киршина, М. В. Грицаева // Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире. –2014. – Т. 2. № 5. – С. 90-94.

72. Колесников, А. М. Размер промышленного предприятия как фактор его эффективности / А. М. Колесников, М. В. Грицаева // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2014. – № 1. – С. 63-67.

73. Колесников, А. М. Особенности системы стратегических управленческих решений на малом предприятии / А. М. Колесников, В. А. Видякина // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – 2013. – Т. 6. № 1. – С. 69-76.

74. Колесников, А. М. Экономический рост предприятий – макроэкономический и микроэкономический подходы / А. М. Колесников, А. Б. Кудрань // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2013. – № 1-1. – С. 226-231.

75. Корелин, А. П. Сельскохозяйственный кредит в России в конце XIX – начале XX века / А. П. Корелин. – М.: Наука, 1988. – 259 с.

76. Кощеев, В. А. Конкурентные закупки в государственном регулировании рыночных отношений / В. А. Кощеев // Вестник гражданских инженеров. – 2012. – № 3. – С. 270-275.

77. Круглов, М. И. Стратегическое управление компанией / М. И. Круглов. М.: Русская Деловая Литература, 2008. – 768с.

78. Кубанков, А. Н. Обзор подходов к моделированию процесса управления предприятием / А. Н. Кубанков, К. С. Бурма // Транспортное дело России. – 2011. – № 1. – С. 95-98.

79. Кулик, Н. А. Государственная поддержка малого бизнеса в России / Н. А. Кулик, Л. Г. Онищенко // Сибирский торгово-экономический журнал. – 2010. – № 11. – С. 28-36.

80. Курдюмов, С. П. Основания синергетики. Человек, конструирующий себя и своё будущее / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов. – М.: КомКнига, 2006. (Изд. 4, доп. М.: УРСС, 2011).

81. Ламанский, Е. И. Общества взаимного кредита. СПб., 1863. 45 с.

82. Ламанский, Е. И. О важнейших экономических явлениях настоящего времени. Вступительная речь председателя III отделения Вольного экономического общества Е. И. Ламанского при открытии заседания 17 ноября 1890 г. СПб., 1890. – 11 с.

83. Ламанский, Е. И. Современное положение кредитных учреждений в Европе и Америке и отношение их к промышленным предприятиям / Е. И. Ламанский // Русский вестник. 1857. № 1. (Январь). – С. 273-310.

84. Ламанский, Е. И. Статистический обзор операций государственных кредитных установлений с 1817 года до настоящего времени. СПб., 1854. – 147 с.

85. Лапыгин, Д. Ю. Развитие региона методом программно- целевого планирования // Экономика региона. – 2007. – № 18. – С. 27.

86. Лебедев, С. Б. Национальная идея и социально-экономическое понятие «социальное государство» в России / С. Б. Лебедев, А. А. Лапинкас // Известия Петербургского университета путей сообщения. – 2012. – № 4 (33). – С. 185-192.

87. Лесных, В. В. Трансакционные издержки вообще и в российском ОПК в частности / В. В. Лесных // ЭКО. – 2005. – № 5. – С. 124–140.

88. Литвинова, О.С. Понятие «эффективность» и его критерии в парламентской деятельности // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. – 2013. – № 5-2 (31). – С. 101-107.

89. Литвинцева, Г. П. Институциональная экономическая теория / Г. П. Литвинцева. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. – 336 с.

90. Лукьянова, Н. Ю. Роль статистического и экономико-математического моделирования в прикладных научных исследованиях / Н. Ю. Лукьянова, С. Э. Солдатова // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2013. – № 3. – С. 73-79.

91. Малган, Дж. Искусство государственной стратегии. Мобилизация власти и знания во имя всеобщего блага / Дж. Малаган. – М.: Издательство Института Гайдара, 2011. – 472 с.

92. Малахов, С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель трансакционных издержек) / С. Малахов // Вопросы экономики. – 2006. – № 10. – С. 77–86.

93. Малахов, С. Трансакционные издержки в Российской экономике / С. Малахов // Вопросы экономики. – 2007. – № 7. – С. 77–86.
94. Мезоэкономика развития / Под редакцией чл.-корр. РАН Г. Б. Клейнера. ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2011. Серия «Экономическая наука современной России». – 805 с.
95. Минакир, П. А. Синтез технологического и экономического подходов в долгосрочном региональном прогнозировании / П. А. Минакир, Л. И. Власюк, А. П. Горюнов // European Journal of Economic Studies. – 2012. – № 4.
96. Моргунов, Е. В. Национальная (государственная) инновационная система: сущность и содержание / Е. В. Моргунов, Г. В. Снегирев // Собственность и рынок. – 2004. – №7. – С. 10-21.
97. Нейман, Дж. Теория игр и экономическое поведение / Дж. Фон Нейман, О. Morgenstern. – М., 1970. (англ. *Theory of Games and Economic Behaviour*, 1944, в соавторстве с Дж. фон Нейманом).
98. Некрасов, К. В. Организационно-экономический механизм инновационного развития перерабатывающих организаций молочно-продуктового подкомплекса региона / К. В. Некрасов. – Екатеринбург, 2013 г.
99. Новиков, В. М. Организационно-экономический механизм инновационного развития сельского хозяйства / В. М. Новиков. – г. Воронеж, 2013 г.
100. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М., 2007. – 112 с.
101. Огородникова, Ю. Г. Системный и ситуационный подходы в экономической новации // Ситуационные исследования. Вып. I: Ситуационный подход. По материалам всероссийского семинара / Под общ. ред. проф. Н. М. Солодухо. – Казань: Изд-во Казан. гос. техн. ун-та. – 2005. – С. 129-132.
102. Олейник, А. Издержки и перспективы реформы в России: институциональный подход / А. Олейник // МЭиМО. – 2008 – № 1. – С. 18–29.

103. Оливанова, Т. Н. Национальная инновационная система, как основа инновационной экономики / Т. Н. Оливанова // Вестник Чувашского университета. – 2009. – № 3. – С. 485-489.

104. Панибратов, Ю. П. Интеграция функций и структур в системе региональных производственных кластеров и инвестиционно-строительных комплексов / Ю. П. Панибратов, Х. С. Садыков // Вестник гражданских инженеров. – 2014. – № 2 (43). – С. 194-201.

105. Плетнева, Н. Г. Электронный бизнес в России: состояние и перспективы развития / Н. Г. Плетнева, В. С. Лукинский, А. В. Парфенов // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. Вып. 3(54). – 2012. – С. 200-206.

106. Плотников, В. А. Количественные показатели развития российского бизнеса (статистический обзор) / В. А. Плотников, Н. М. Багров // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2016. – № 2 (98). – С. 154-162.

107. Плотников, В. А. Оценка влияния конкурентной среды на эффективность стратегического управления развитием малого предприятия: методология и практика / В. А. Плотников, Ю. В. Вертакова, Е. Д. Леонтьев // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2015. – № 2 (15). – С. 30-36.

108. Плотников, В. А. Региональная политика: к вопросу о выборе приоритетов / В. А. Плотников, Е. М. Коростышевская // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2014. – № 4. – С. 128-134.

109. Плотников, В. А. Государственное регулирование инновационных промышленных производств в России (на примере автомобилестроения) / В. А. Плотников // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2013. – № 3 (62). – С. 27-31.

110. Плотников, В. А. Анализ эффективности государственной поддержки субъектов малого предпринимательства (на материалах республики

Калмыкия) / В. А. Плотников, Д. А. Эняева // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2012. – № 4-3 (43). – С. 39-46.

111. Плотников, В. А. Взаимодействие властных и предпринимательских структур с использованием технологий «электронного правительства» / В. А. Плотников, С. П. Койда // Известия Юго-Западного государственного университета. – 2012. – № 5-2 (44). – С. 306-312.

112. Плотников, В. А. Результаты реализации государственной политики поддержки малого бизнеса в Курской области / В. А. Плотников, О. В. Покрамович, О. А. Сотникова // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2012. – № 2. – С. 34-46.

113. Плотников, В. А. Механизм государственно-рыночного регулирования предпринимательства в сфере услуг / В. А. Плотников, Т. Н. Горелова, И. С. Кошкина // Ученые записки Санкт-Петербургского академического университета. – 2012. – № 1 (36). – С. 33-39.

114. Полтерович, В. М. От социального либерализма – к философии сотрудничества // Общественные науки и современность. – 2015. – № 4. – С. 41-64.

115. Попов, С. А. Комплексный анализ оценки эффективности управления программами поддержки малого предпринимательства // Фундаментальные исследования. – 2013. – № 10-10. – С. 2249-2252.

116. Портер, М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калининой. – М.: «Альпина Паблишер», 2008 (2-е изд. – 2008). – 720 с.

117. Поршнева, А. Г. Управление организацией: Энциклопедический словарь / под ред. А. Г. Поршнева, А. Я. Кибанова, В. Н. Гунина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 821с.

118. Принуждение к инновациям: стратегия для России. Сборник статей и материалов (под ред. В. Л. Иноземцева). М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2009.

119. Радаев, В. В. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности / В. В. Радаев // Вопросы экономики. – 2001. – № 6. – С. 16–18.
120. Радаев, В. В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика / В.В. Радаев. – М., 2008. – 126 с.
121. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 479 с.
122. Райзберг, Б. А. Прикладная экономика / Б. А. Райзберг. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. – 318 с.
123. Рожков, Г. В. Генезис инновационной экономики в России / Г. В. Рожков. Под ред. С. Г. Ерошенкова. – М.: МАКС Пресс, 2009. – 888 с.
124. Серебрякова, Л. А. Проблемы программно-целевого планирования регионов // Вестник СевКавГТУ. – 2004. – №2 (13). – С. 15.
125. Серова, Н. В. Обеспечение информационной открытости в системе мер повышения эффективности деятельности правоохранительных органов / Н. В. Серова, А. Г. Андриасов // Вестник Российской правовой академии. – 2006. – № 4. – С. 76-79.
126. Сидоренко, В. Н. Имитационное моделирование в науке и бизнесе: подходы, инструменты, применение / В. Н. Сидоренко, А. В. Красносельский // Бизнес-информатика. – 2009. – № 2 (8). – С. 52-57.
127. Спивак, С. И. Математическое моделирование процесса государственной поддержки инвестиций / С. И. Спивак, Р. Р. Чернятьева, К. А. Чернятьев // Вестник Воронежского государственного университета. Сер. Экономика и управление. – 2008. – № 1. – С. 25-31.
128. Стефанин, А. Л. Мировой опыт применения программно-целевого подхода в научно-технической сфере // Новости науки и технологий: информационно-аналитический журн. – Минск: ГУ «БелИСА». – 2008. – № 3 (9).

129. Супян, В. Б. Американская экономика: новые реальности и приоритеты XXI века / В. Б. Супян. – М.: Анкил, 2011. – С. 138.

130. Сытник, А. А. Сущность венчурных инвестиций / А. А. Сытник, Антоничев А. В. – Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия Экономика. Управление. Право, № 2 / том 15 / 2015 С. 133 – 136.

131. Тан, Д. Включиться и работать! // Бизнес-журнал Санкт-Петербург. – 2013. – № 10. – С. VII-X.

132. Татаркин, А. И. Мировой финансовый кризис и возможности реального сектора российской экономики // Экономическая наука современной России. – 2010. – № 1. – С. 41-52.

133. Теплицкая, А. А. Обзор и анализ зарубежного опыта планирования // Молодой ученый. – 2013. – № 1. – С. 188-192.

134. Тодаро, М. П. Экономическое развитие / М. П. Тодаро. – М.: Юнити, 1997. – 671 с.

135. Устинович, Е. С. Источники, методы и средства информационной деятельности органов государственной власти Российской Федерации / Е. С. Устинович // Информационное право. – №3(10) – 2007. – С.12-16.

136. Федулова, И. Ю. Организационно-экономический механизм функционирования и развития свеклосахарного подкомплекса АПК / И. Ю. Федулова. – г. Воронеж, 2012 г.

137. Фелд, Б. Стартап в Сети: Мастер-классы успешных предпринимателей / Б. Фелд, Д. Коэн. – Альпина Паблишер, 2011. – С. 17. – 338 с.

138. Фридман Ю. А., Формирование моделей инновационного развития региона (на примере Кузбаса) / Ю. А. Фридман, Г. Н. Речко, Н. А. Оськина // Вестник Новосибирского государственного университета. Серия: Социально-экономические науки. // 2011. – Т. 11. – № 4. – С. 146-153.

139. Харрод, Р. К теории экономической динамики: новые выводы экономической теории и их применение в экономической политике / Р. Харрод. – М.: Гелиос АРВ, 2011.

140. Хомуха, С. А. Организационно-экономический механизм управления производственной деятельностью портового территориально-производственного комплекса / С. А. Хомуха. – г. Мурманск, 2012.

141. Чалова, А. И. Влияние административных барьеров на деятельность субъектов малого бизнеса и их устранение. Развитие России в условиях глобализации мировой экономики: Материалы международной научно-практической конференции (Ростов-на-Дону, 2008.) / Под ред. Осипова Ю. М., Архипова А. Ю. Ростов-на-Дону: Изд-во: ЮФУ, 2008. – С. 56 – 58.

142. Чанышева, С. Ю. Формирование организационно-экономического механизма управления ВЭД промышленного предприятия / С. Ю. Чанышева. – г. Саратов, 2013 г.

143. Чепаченко, Н. В. Развитие методических основ управления конкурентоспособностью строительных организаций // Н. В. Чепаченко, А. М. Немчин // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2012. – № 1. – С. 149-153.

144. Чепаченко, Н. В. Проблемы совершенствования управления конкурентоспособностью строительных организаций / Н. В. Чепаченко, М. А. Бартедьев // Экономическое возрождение России. – 2012. – № 1. – С. 149-158.

145. Шаститко, А.Е. Внешние эффекты и трансакционные издержки / А. Е. Шаститко. – М.: ТЕИС, 2007. – 47 с.

146. Шлей, Б. Неудержимые: Интенсив для будущих предпринимателей. – Манн, Иванов и Фербер, 2014. – С. 15. – 288 с.

147. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер. – М.: Директмедиа Пабблишинг, 2008. – 401 с.

148. Шеломенцев, А. Г. Оценка регулирующего воздействия как механизм защиты экономических интересов России в условиях ВТО / А. Г. Шеломенцев, С. В. Дорошенко, Ю. В. Шамков // Бизнес, менеджмент и право. – 2013. – №1 (27). – С. 29-32.

149. Щербович, А. А. Конституционное право доступа к информации публичных органов в Интернете как гарантия открытости власти и реализа-

ции иных прав и свобод граждан в информационном обществе / А. А. Щербович // Право и политика. 2011. № 4. – С. 32.

150. Юданов, А. Вторая половинка модернизации / А. Юданов // Эксперт. – 2011. – № 20.

151. Юденко, М. Н. Институциональные аспекты предпринимательской деятельности / М. Н. Юденко // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 3 (56). – С. 923-926.

152. Юденко, М. Н. Эффективность инфраструктуры жилищного строительства в предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов / М. Н. Юденко, В. В. Бузырев // Экономика строительства. – 2014. – № 6 (30). – С. 32-37.

153. Юденко, М. Н. Экономическая сущность инфраструктуры и ее особенности в строительстве / М. Н. Юденко, М. В. Михайлов // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика. – 2013. – № 1. – С. 123-130.

154. Юденко, М. Н. Формирование организационного механизма управления инфраструктурой строительства / М. Н. Юденко, М. В. Михайлов // Микроэкономика. – 2013. – № 5. – С. 29-34.

155. Юденко, М. Н. Механизмы функционирования социальных институтов в предпринимательстве / М. Н. Юденко // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. – 2012. – № 5. – С. 40-44.

156. Юденко, М. Н. Состояние жилищной сферы в условиях реализации федеральных целевых программ / М. Н. Юденко, В. В. Бузырев // Вестник гражданских инженеров. – 2012. – № 3. – С. 244-248.

157. Юденко, М. Н. Проблемы государственного регулирования предпринимательской деятельности / М. Н. Юденко // Микроэкономика. – 2012. – № 4. – С. 10-13.

158. Юденко, М. Н. Трансакционные издержки в деятельности хозяйствующих субъектов в строительстве / М. Н. Юденко, Н. А. Половникова // Экономика строительства. – 2012. – № 1 (13). – С. 32-36.

159. Юсупов, В. Н. Малые инновационные предприятия вузов как механизм укрепления потенциала высшей школы и развития человеческого капитала инновационной экономики регионов России / В. Н. Юсупов, В. В. Ложко // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 4. – С. 273-276.

ЗАРУБЕЖНЫЕ ИСТОЧНИКИ

160. Albronda B., Langen F., Huizing B. The influence of communication on the process of innovation adoption // Innovative management journal. 2011. Vol. 4;

161. Boehm D., Hogan T. Science-to-Business collaborations: A science-to-business marketing perspective on scientific knowledge commercialization // Industrial Marketing Management. 2013. No 42. P. 564–579;

162. Callon, M., 1998. An essay on framing and overflowing: economic externalities revisited by sociology. In: Callon, M.122 The Laws of the Market. Macmillan, London, pp. 244–269;

163. Cohen, S. What Do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels // Innovations: Technology, Governance, Globalization. — 2013. — Т.8, №3-4.

164. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The dynamics of innovation: from National Systems and «Mode2» to a Triple Helix of university–industry–government relations // Research Policy. 2000. No 29. P. 109–123;

165. Freeman, C. Technology and Economic Performance: Lessons from Japan // Pinter, 1987;

166. Gibbons, M., Limoges, C., Nowotny, H. The New Production of Knowledge. The Dynamics of Science and Research in Contemporary Societies. London: Thousand Oaks; New Delhi: Sage, 1994;

167. Hughes, T.P. Networks of Power: Electrification of Western Society 1880–1930. Johns Hopkins Univ. Press, Baltimore. 1983;

168. King, N. Innovation at work: The research literature. In M. A. West and J. L. Farr (Eds.), Innovation and creativity at work: Psychological and organizational strategies West Sussex, England: John Wiley. 1990;

169. King D. The scientific impact of nations *Nature* // *Nature*. 2004. P. 311–316;
170. Laurens K. Hessels and Harro van Lente. Re-thinking new knowledge production: A literature review and a research agenda // *Innovation Studies Utrecht (ISU) Working Paper Series*;
171. Little, D. Incubator Or Incinerator? (АНГЛ.). *Bloomberg Business* (22 October 2000).
172. Lundvall, Bengt-Ake. Innovation as an interactive process: From user-producer interaction to the national system of innovation. In *Technical Change and Economic Theory*, edited by Dosi et al. London: Pinter. 1988;
173. Marcovich A. Shinn T. From the Triple Helix to a Quadruple Helix? The Case of Dip-Pen Nanolithography // *Minerva: A Review of Science, Learning & Policy*. 2011. Vol. 49, P. 175-190;
174. Rogers, E.M., *Diffusion of innovations*. Free Press, 2003;
175. Rothwell R., Zegveld W. *Industrial Innovation and Public Policy*. Pinter, London. 1981;
176. Thune, Taran. The training of «triple helix workers»? Doctoral Students in University–Industry–Government Collaborations. *Minerva*. 2010. 48(4). P. 463–483;
177. Tleydesdorff L., Meyer M. The Triple Helix of university industry government relations // *Scientometrics*. 2003. Vol.58;
178. Volker M. Technology Push vs Market Pull // *Notes from 9th Annual Canadian MBA Conference: Management of Technology*. McMaster University, January 9, 1988;
179. Yan Yang. What can triple helix frameworks offer to the analysis of eco-innovation dynamics? Theoretical and methodological considerations // *Science and Public Policy*. 2012. No 39. P. 375;
180. Talke K. Corporate mindset of innovating firms: Influences on new product performance // *Journal of Engineering and Technology Management*. 2007. Vol. 24. Pages 76-91.

181. Lizhe Wang, Rajiv Ranjan, Jinjun Chen, Boualem Benatallah. Cloud Computing: Methodology, Systems, and Applications. — CRC Press, 2011. — С. 36. — 844 с. — ISBN 978-1-4398-5642-0.

182. Susan Cohen. What Do Accelerators Do? Insights from Incubators and Angels // Innovations: Technology, Governance, Globalization. — 2013. — Т. 8, № 3-4.

183. Vasily Ryzhonkov. Startup Accelerators. The History and Definition. (англ.). Entrepreneurship, business incubation, business models and strategy blog (12 March 2014).

ЭЛЕКТРОННЫЕ РЕСУРСЫ

184. Административно-управленческий портал [Электронный ресурс] – URL: <http://www.aup.ru>.

185. Акционерное общество «Российский Банк поддержки малого и среднего предпринимательства» (АО «МСП Банк») [Электронный ресурс] – URL: <http://www.mspbank.ru/info/contacts>.

186. Васецкий, А. А. Формы информационного взаимодействия органов местного самоуправления с органами государственной власти и населением // А. А. Васецкий, С. А. Левина, Е. Ю. Ястребова // Управленческое консультирование. № 3. 2007. [Электронный ресурс]. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/formy-informatsionnogo-vzaimodeystviya-organov-mestnogo-samoupravleniya-s-organami-gosudarstvennoy-vlasti-i-naseleniem>.

187. Внешэономбанк, поддержка МСП [Электронный ресурс] – <http://veb.ru/strategy/bsup/>

188. Деятельность бизнес-инкубаторов, созданных в рамках мероприятий по поддержке малого и среднего предпринимательства, реализуемых Министерством экономического развития российской федерации / [электронный ресурс] // Росстат. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359.

189. Елизарьева, Н. Управление лизинговых операций ЗАО «Банк Интеза» / Н. Елизарьева // [Электронный ресурс]. Кредит для бизнеса.ру URL: <http://www.creditforbusiness.ru/leasing/>

190. Зубарева, И. Как под копірку / И. Зубарева // [Электронный ресурс] Российская Бизнес-газета – №1028 (49). URL: <https://rg.ru/2015/12/15/rinki.html>

191. Индикаторы инновационной деятельности: 2016: стат. сб. – М.: Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2016. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hse.ru/data/2016/03/21/1128209282/Индикаторы%20инновационной%20деятельности%202016.pdf>

192. Индикаторы науки: 2016 : стат. сб. – М. : Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2016. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.hse.ru/data/2016/02/08/1140295633/Индикаторы%20науки%202016.pdf>

193. Информация о бизнесе в России / [электронный ресурс] // Русский startup. URL: <http://www.russtartup.ru/franchising/vsefranshiza/franshiza-kak-variant-sobstvennogo-biznesa.html>

194. Кредит взаимный // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: Том XVIА (32). Коялович — Кулон. – 1895. – С. 623. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.runivers.ru/bookreader/book10163/#page/150/mode/1up>

195. Методические рекомендации по внедрению механизмов (инструментов) открытости в деятельность территориальных органов ФССП России / Электронный фонд правовой и нормативно-технической документации [Электронный ресурс]. URL: <http://docs.cntd.ru/document/420256659>

196. Мурадова, П. ГЖИ зачистит рынок ЖКХ при помощи лицензий и уголовных дел / [электронный ресурс] // П. Мурадова. URL: <http://pravdaurfo.ru/articles/gzhi-zachistit-rynok-zhkh-pri-pomoshchi-licenziy-i-ugolovnyh-del>

197. Основные положения Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. Презентация к совещанию, Министерство экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития РФ). [Электронный ресурс]. URL: http://smb.gov.ru/files/images/Презентация_стратегия.pdf.

198. Курлаев, А. М. Совершенствование государственного регулирования и поддержки кредитной кооперации / А. М. Курлаев и др. // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2008. – № 51. [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-gosudarstvennogo-regulirovaniya-i-podderzhki-kreditnoy-kooperatsii>.

199. Общественные советы при министерствах и ведомствах будут работать по единым стандартам / [электронный ресурс] // URL: <http://www.garant.ru/news/493965/>

200. Основные показатели проведения торгов для субъектов малого предпринимательства / [электронный ресурс] // Росстат. URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359

201. Просто о бизнесе, 2015 / [электронный ресурс] // prostobiznes24.ru. URL: <http://prostobiznes24.ru/franshiziprostobiznes24.ru>

202. Путин, В. В. Заседание Государственного совета по вопросам развития малого и среднего бизнеса / В. В. Путин. 7 апреля 2015 года, 17:35 Москва, Кремль. Информационное агентство Русского Общественного Движения «Возрождение. Золотой Век». [Электронный ресурс] URL: <http://новости-россии.ru-an.info>

203. Результаты опроса топ-менеджеров лизинговых компаний в рамках XIV Всероссийской конференции «Лизинг в России-2015»: курс на замещение/смещение приоритетов/неизбежное сокращение / [электронный ресурс] // RAEX (Эксперт РА). URL: http://www.raexpert.ru/researches/leasing/opros_2015/

204. Русяева, П. Миллион из воздуха(рус.). Коммерсант (5февраля 2013). [Электронный ресурс] URL: <http://kommersant.ru/doc/2117093>

205. Ссудо-сберегательные товарищества // Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона: Том XXXI (61). София — Статика. – 1900. – С. 368. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.runivers.ru/bookreader/book10192/#page/368/mode/1up>

206. Тимохина, Е. Чем бизнес-акселератор отличается от бизнес-инкубатора (рус.) / Елена Тимохина – Forbes (20сентября 2011). [Электронный ресурс] URL: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/startapy/73776-chem-biznes-akselerator-otlichaetsya-ot-biznes-inkubatora>

207. Фалалеев, Д. Рейтинг. Топ-10 самых активных акселераторов в России (рус.) / Дмитрий Фалалеев – Slon.ru (19декабря 2013). [Электронный ресурс] URL: <https://republic.ru/biz/1036374/>

208. <http://www.acgrf.ru/>

209. <http://www.vedomosti.ru/var/bansrc/2013/ff2e73.html#!http://www.vedomosti.ru/>

210. www.politike.ru. Информационная открытость государственных органов.

211. <http://pronedra.ru/government/2016/01/27/transparency-international-rossiya-korruptsiya/>

212. http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1139841601359

213. Cafebabel.com – the first European media / Кафибэйбл – Первое европейское СМИ [официальный сайт]. URL: <http://www.cafebabel.co.uk/article/29090/eu-enterprise-network-businesses-small-medium.html>.

214. Eduardo Salido, Marc Sabás and Pedro Freixas. [www.lisboncouncil.net/component/downloads/?id=897 The Accelerator and Incubator Ecosystem in Europe] (англ.).

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЫЕ ДОКУМЕНТЫ

215. Федеральный закон Российской Федерации от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

216. Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 13.07.2015) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. и доп., вступ. в силу с 15.09.2015). Статья 30. Участие субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций в закупках.

217. Федеральный закон Российской Федерации от 18 июля 2009 г. N 190-ФЗ «О кредитной кооперации». Федеральный закон определяет правовые, экономические и организационные основы создания и деятельности кредитных потребительских кооперативов различных видов и уровней, союзов (ассоциаций) и иных объединений кредитных потребительских кооперативов.

218. N 218-ФЗ «Федеральный закон о кредитных историях» от 30 декабря 2004 г.

219. О проведении конкурсного отбора на предоставление субсидий в целях реализации федеральной целевой программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2014-2020 годы» и предоставлении указанных субсидий: постановление Правительства Рос. Федерации от 28 ноября 2013 г. № 1096 [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справ. правовая система.

220. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. №145-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справ. правовая система.

221. О защите конкуренции: Федеральный закон Рос. Федерации от 26.07.2006 г. №135-ФЗ [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справ. правовая система.

222. О министерстве экономического развития Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 05.06.2008 г. № 437 [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справ. правовая система.

223. О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства: постановление Правительства Рос. Федерации от 27.02.2009 г. № 178 (ред. от 28.06.2012) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справ. правовая система.

224. Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 2 августа 2010 г. № 588 (ред. от 28.03.2014) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справ. правовая система.

225. Поручение Президента Российской Федерации от 14 марта 2011 г. № Пр-634. [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справ. правовая система.

226. Об утверждении формы и срока представления заявки на перечисление субсидии из федерального бюджета бюджету субъекта Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства: приказ Минэкономразвития РФ от 14.07.2011 г. № 344 [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справ. правовая система.

227. Об утверждении формы соглашения между Министерством экономического развития Российской Федерации и высшим исполнительным органом государственной власти субъекта Российской Федерации о предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на софинансирование мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства: приказ Минэкономразвития

России от 14.07.2011 г. № 343 (ред. от 13.07.2012) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справ. правовая система.

228. Об утверждении Порядка конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации: приказ Минэкономразвития России от 09.01.2013 г. № 1 [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справ. правовая система.

229. Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2013 году предоставляются субсидии из федерального бюджета на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства субъектами Рос. Федерации: приказ Минэкономразвития России от 24.04.2013 г. № 220 (ред. от 16.05.2013) [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справ. правовая система.

230. Правила предоставления в 2013 г. субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации: постановление Правительства Рос. Федерации от 15 декабря 2012 г. № 1307 [Электронный ресурс] // Консультант плюс: справ. правовая система.