

Е. М. Козаков

## О СТАНОВЛЕНИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В МОНООТРАСЛЕВЫХ ТЕРРИТОРИАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ<sup>1</sup>

*В статье обращено внимание на мифологию, сложившуюся в научной среде относительно малого бизнеса, а также изложено авторское видение путей решения конкретных задач: разграничение и уточнение понятий «малый» и «средний бизнес»; значение системно организованного мониторинга малого производственного предпринимательства и государственной поддержки данного вида деятельности; соблюдение баланса интересов хозяйствующих субъектов, наемного персонала и местной (муниципальной и региональной) власти; исследование реального потенциала малого предпринимательства и возможностей его расширения; формирование феномена субсидиарной личной ответственности в рассматриваемой сфере социально-экономических отношений.*

**Ключевые слова:** моноотраслевое территориальное образование, малое производственное предпринимательство, социально-экономическое состояние регионов, государственная поддержка, субсидиарная социальная ответственность

Рассмотрим вынесенную в заголовок статьи проблему в двух аспектах. Во-первых, обратим внимание на мифологию, сложившуюся в научной среде в части развития малого предпринимательства и, во-вторых, на основе анализа реальной ситуации изложим свое видение конкретных задач, подлежащих решению в тактическом и стратегическом планах при становлении малого предпринимательства в моноотраслевых территориальных образованиях.

В сложившейся мифологии выделим четыре достаточно широко распространенных мифа. Первый заключается в том, что в современной России значительное число граждан (по разным оценкам от 10 до 30%) предрасположено к ведению собственного малого бизнеса. На самом деле весь XX век прошел у нас в противостоянии власти и бизнеса вообще, а малого — в особенности. Это и революционные преобразования в начале и в конце века, и войны, и послевоенные тяжелейшие периоды централизованного восстановления экономики, и преследование частных предпринимателей по советским законам и т. д. По нашим экспертным оценкам, в моно-

<sup>1</sup> Статья подготовлена при поддержке гранта РГНФ № 10-02-00294а «Оценка влияния малого предпринимательства на социально-экономическое развитие узкоспециализированных территорий в условиях кризиса».

отраслевых индустриальных территориальных образованиях (в распространенной ныне терминологии — моногородах) малым предпринимательством сегодня готово заниматься лишь 2-5% экономически активного населения.

Второй миф заключается в том, что малый бизнес способен сыграть в современных условиях ключевую роль в преодолении неравномерности регионального социально-экономического развития, в обеспечении занятости населения и в повышении качества и уровня его жизни. Это нереально, с одной стороны, из-за неподготовленности трудящихся и отсутствия соответствующей мотивации, а с другой — из-за отсутствия целенаправленной и хорошо продуманной государственной политики стимулирования частного предпринимательства. В последние годы наблюдаются позитивные подвижки в этом направлении, однако следует исходить из того, что для формирования соответствующего потенциала (трудоресурсного, финансового, организационного и др.) и его научно обоснованной реализации в масштабах, сравнимых со странами Западной Европы, Японии и США, потребуется не одно десятилетие.

Третий миф заключается в том, что основным фактором, сдерживающим развитие малого предпринимательства, сегодня является крайне недостаточное участие государства в инвестировании этого вида деятельности. В этой связи весьма поучителен опыт реструктуризации отечественной угольной промышленности, когда для создания компенсирующих рабочих мест с целью трудоустройства высвобождаемых на угольных шахтах и разрезах трудящихся государством в условиях отсутствия инициативы снизу и соответствующего опыта напрямую финансировалось создание малых предприятий в традиционно углепромышленных муниципальных образованиях. В результате большинство вновь созданных предприятий оказались в конечном счете неконкурентоспособными.

Четвертый миф заключается в возможности и целесообразности создания в субъектах Федерации и муниципальных образованиях научно обоснованного и институционально закрепленного *механизма управления* (курсив — Е. К.) малым предпринимательством на местах. «На этапе становления постиндустриального общества формируется потребность опережающего развития малого бизнеса... Решение столь сложной задачи требует укрепления науч-

ного обеспечения формирования *эффективной системы управления* устойчивым развитием малого бизнеса как основополагающего условия функционирования и развития экономики страны, регионов и отраслей» [10]. Авторы подобных предложений считают, что одним из действенных инструментов управления должно стать административное планирование исходя из постулата «План и рынок не противоречат друг другу», что формирование рынка малых предприятий подобно фондовому и страховому и т. п. Полагаем, что частное малое предпринимательство настолько тонкое и индивидуальное дело, что уложить его в прокрустово ложе административных форм по аналогии с крупным бизнесом невозможно по определению.

Что касается соображений конкретного характера, то начнем с неопределенности в трактовках малого и среднего бизнеса. В соответствии с действующим законодательством субъекты малого бизнеса характеризуются тремя признаками:

1) коммерческие организации, в уставном капитале которых доля государства (в лице Российской Федерации и ее субъектов), муниципальных образований, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%, а также доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства не превышает 25%;

2) численность трудящихся на предприятиях (и в организациях) промышленности, строительства и транспорта не превышает 100 чел., в сельском хозяйстве — 60, в научно-технической сфере — 60, в оптовой торговле — 50, в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 чел.;

3) верхний предел годовой выручки не должен превышать 400 млн руб.

Некоторые авторы при исследовании проблем малого бизнеса оценивают нижний предел доходности малых предприятий. Полагаем, что последний признак не имеет надлежащего научного обоснования. В целом современная институциональная база позволяет хотя бы контурно обозначить сферу малого предпринимательства и его место в экономике муниципального образования, субъекта Федерации и страны в целом.

Иначе обстоит дело с определением и использованием в научной литературе понятий

«средний бизнес» и «среднее предпринимательство». Хотя действующим законодательством определено, что к средним относятся предприятия и организации, численность которых не превышает 250 чел., а нижний предел численности обусловлен лимитами, установленными для малых предприятий, в литературе насущные проблемы среднего предпринимательства практически не анализируются, малое и среднее предпринимательство (МСП) рассматривается чаще всего в совокупности, а в ряде случаев отождествляется.

По нашему мнению, применительно к современным российским условиям при исследовании проблем малого бизнеса и предпринимательства наиболее актуально определение возможностей и условий развития малого производственного предпринимательства. При этом весьма поучителен японский опыт, где непосредственно в промышленности занято по разным оценкам от 60 до 80% малых предприятий, обслуживающих крупные промышленные производства. Отечественная статистика не содержит подобных данных. По нашей оценке, в отечественной промышленности величина данного показателя находится в диапазоне 0–10%, причем для моногородов этот диапазон имеет тенденцию к сужению. По данным работы [8], «...анализ корреляции между двумя показателями — долей производственных МП в выпуске товаров и услуг и функциональным профилем города, обнаружил обратную зависимость. Это говорит о том, что промышленная специализация экономики города тормозит развитие малого бизнеса, прежде всего не давая развиваться МП производственного сектора».

В этой связи подчеркнем необходимость критического осмысления общераспространенных сопоставлений количества малых и средних предприятий на тысячу жителей и числа работающих на этих предприятиях. По приведенным в нашей литературе данным, эти показатели находятся в весьма широких пределах — от 30 МП во Франции до 70 в Италии. В Японии называют цифру 50, а в США — 75 МСП на 1 тыс. населения. На МСП работают в Италии 73%, в Японии — 78%, в США — 54% от общего числа занятых в экономике [6]. Между тем в отношении предприятий к малым и средним нет единообразия. Так, в США к средним относятся предприятия с численностью персонала до 500 чел. По критериям Европейской Комиссии к малым относятся

предприятия с численностью занятых до 50 чел., а австрийские экономисты считают классификацию предприятий по числу занятых вообще ненужной, по их мнению, для юридического понятия «предприятие» численность персонала вообще не имеет значения [4]. В этой связи абстрактные рассуждения о том, что в современной России количество МСП на порядок ниже чем в развитых странах, непродуктивны: необходим детальный и предельно конкретизированный анализ этого сегмента экономики.

По нашему мнению, есть достаточные основания предполагать, что в сфере розничной торговли и общественного питания у нас малый бизнес в целом развивается неплохо, в то время как малое производственное предпринимательство находится лишь в эмбриональном состоянии. Это во-первых объясняется доминировавшим в дореформенный период принципом хозяйствования, характеризующимся стремлением предприятий располагать при выполнении заданий государственного плана всеми необходимыми для ритмичной работы вспомогательными и обслуживающими звеньями производства. Во-вторых, внимание исследователей сосредоточено, в основном, на оценке состояния малого предпринимательства по России в целом, по федеральным округам и реже — по субъектам Федерации. Что касается локальных территорий, муниципальных образований и особенно отраслевых кластеров и отдельных предприятий, то эта сфера обычно выпадает из поля зрения экономистов. В-третьих, большое число малых предприятий, в том числе производственного характера, (по некоторым оценкам до 40–50%) находится «в тени», скрывая свой бизнес от налогообложения, и не соблюдая действующее законодательство.

В этой связи особое значение приобретает необходимость системно организованного мониторинга малого предпринимательства во всех регионах нашей страны. При этом полезен опыт апробации в России международного проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства — GEM». Сущность результатов данного исследования применительно к возможностям развития малого производственного предпринимательства может быть сведена к следующему.

Первое. Обобщив мотивацию предпринимательской активности авторы проекта выделили два типа предпринимателей: а) «по необходимости», когда предприниматель не видит других

источников дохода; б) «по возможности», когда перед предпринимателем, с его точки зрения, открываются новые возможности и он стремится их реализовать.

Второе. В странах Восточной Европы, Центральной Азии и Латинской Америки с низким и средним уровнем дохода предприниматели в большей степени ориентированы на оказание услуг населению и выпуск недифференцированных потребительских товаров. В странах с высоким уровнем доходов (США, Япония и др.) мелкие предприниматели в большей мере вовлечены в сектор оказания бизнес-услуг и изготовления товаров производственного значения.

Третье. В рамках проекта GEM для оценки инновационности малого предпринимательства используются следующие индикаторы:

- оценка новизны продукта (услуги), которые будут производить;
- оценка конкурентного окружения;
- оценка новизны используемых технологий, при этом предприниматели должны оценить, используют ли они новейшие технологии, появившиеся в течение рассматриваемого года, новые разработанные в течение последнего периода (от 1 года до 5 лет), либо существующие более 5 лет, но не использовавшиеся ранее [2].

Рассмотрение проблемы становления малого предпринимательства в моноотраслевых территориальных образованиях в связи с проектом GEM позволяет отметить следующее.

В современной России ключевой мотивацией развития малого производственного предпринимательства в моноотраслевых территориальных образованиях является занятость трудоспособного населения, а не получение дополнительного дохода, т. е. выделенный проектом GEM тип предпринимателя «по необходимости» приобретает модифицированную форму, связанную не с доходностью, а с выживаемостью экономических субъектов. Что касается непроектного малого предпринимательства в торговле, общественном питании и т. п., то здесь малое предпринимательство может развиваться как «по необходимости», так и «по возможности».

Относительно вывода проекта GEM о том, что в зависимости от уровня доходов населения формируется структура товаров, производимых на малых предприятиях, отметим, что в современной России данный вывод пока не получил реального отражения поскольку, с одной стороны, независимо от доходов предприниматели

в своем большинстве не готовы как к производству «недифференцированных потребительских товаров», так и к изготовлению товаров производственного назначения; к традиционным индустриальным территориям это относится в первую очередь. С другой стороны, у нас еще не создана институциональная среда, стимулирующая частное малое предпринимательство к производству нужных товаров в зависимости от уровня жизни населения.

Что касается оценки инновационных мероприятий, осуществляемых в сфере малого производственного предпринимательства, то необходимо отметить, что индикаторы, предложенные проектом GEM, охватывают технологические, производственные аспекты, в то время как социальные инновации практически выпали из поля зрения авторов указанного проекта.

В теоретическом и практическом отношении крайне актуальной остается проблема государственной поддержки малого производственного предпринимательства. Обычно в экономической литературе рассматриваются следующие меры государственной поддержки на федеральном и региональном уровнях:

- создание адекватной современной реальности нормативно-правовой базы функционирования малого и среднего бизнеса;
- формирование эффективной системы стимулирования развития малого и среднего предпринимательства на основе специально разработанных региональных и муниципальных проектов и программ;
- устранение административных барьеров;
- организация подготовки (и переподготовки) кадров;
- создание соответствующих современным требованиям организаций инфраструктурного обеспечения (консультативного, информационного, организационного и т. п.);
- развитие сложившихся форм прямого участия государства в финансировании приоритетных инвестиционных проектов и освоение новых кредитно-финансовых механизмов;
- формирование системы мер по стимулированию целевого размещения государственных (главным образом региональных) и муниципальных заказов в системе малого и среднего предпринимательства.

Указанные меры, безусловно, важны и актуальны, однако уместно вспомнить, что еще в 40-е гг. минувшего столетия Людвиг фон Мизес

писал: «Важнейшая функция малого и среднего бизнеса, возникающая одновременно с ним — это миссия развития территории, социума и пересмотр ценностей общественной традиции» [3]. В этой связи принципиальное значение приобретает дифференцирование и предельно детализированное рассмотрение проблем развития малого и среднего производственного предпринимательства (каждого вида в отдельности) не только в отдельных регионах (субъектах Федерации), но и применительно как к локальной территории (под которой подразумеваем ряд муниципальных образований, взаимосвязанных единым трудовым, природноресурсным и производственным потенциалами и общими социально-экономическими интересами), так и к каждому муниципальному району. При этом ни в коем случае не должно недооцениваться значение научно обоснованной государственной политики развития малого и среднего предпринимательства как на федеральном, так и — особенно — на региональном уровне. Нельзя упускать из виду, что рынок — далеко не идеальная форма общественного развития. Подтверждением этому служит неожиданная для страны с современной достаточно мощной рыночной экономикой мысль, которую высказал бывший советник Президента Франции Ф. Миттерана Ж. Аттали: «Мы имеем дело с “чистым” рынком — антисоциальным, непродуктивным и несправедливо распределяющим ресурсы. Такова реальность!.. Поскольку мы не знаем как создать необходимое правовое поле, расширяется зона бесправия» [1]. Сужение «зоны бесправия» в самом широком понимании возможно лишь на основе конструктивного взаимодействия гражданского общества, власти и экспертных организаций. К проблеме становления малого производственного предпринимательства в моноотраслевых территориальных образованиях это относится в полной мере.

«Предпринимательство как особый вид деятельности (а малое производственное предпринимательство прежде всего — Е.К.) предполагает наличие у субъектов этой деятельности определенного образа мышления, особого стиля и типа хозяйственного поведения. Это проявляется в особом творческом отношении к делу, свободном проявлении инициативы, постоянном стремлении к новаторству, поиску нетрадиционных решений и возможностей, расширению масштабов и сферы деятельности и, что

особо важно, постоянной готовности к риску и изысканию способов его преодоления» [7].

Процитированное общее положение, полностью разделяемое нами, дополним следующими моментами, имеющими существенное значение для решения проблемы, рассматриваемой в данной статье. Имеются в виду: соблюдение баланса интересов сторон, задействованных в становлении малого производственного предпринимательства; исследование фактического состояния потенциала малого предпринимательства и возможностей его расширения с учетом менталитета и традиций, сложившихся у населения на данной территории; формирование феномена субсидиарной личной социальной ответственности.

**1. Баланс интересов.** В становлении малого производственного предпринимательства должны быть сбалансированы интересы: а) хозяйствующих субъектов, образующихся в качестве предприятий или организаций; б) персонала, задействованного в соответствующих структурах; в) местной (муниципальной и региональной) власти. Особенностью малого предпринимательства является, как известно, то обстоятельство, что собственник и менеджмент здесь, как правило, выступают в одном лице, основная задача которого заключается в определении миссии предприятия (организации) и в выработке обоснованной стратегии и тактики развития производства. При этом необходимо подчеркнуть, что в сравнении с развитыми странами, российское малое предпринимательство характеризуется относительно низкими значениями платежеспособности, рентабельности продаж и рентабельности активов. Интересы субъектов малого предпринимательства тривиальны и достаточно широко освещены в литературе. Это — выбор рыночной ниши, обеспечение конкурентоспособности продукции, формирование позитивного имиджа, инновационная деятельность, кадровое обеспечение, непосредственное участие в решении социально-экономических проблем территории дислокации и т. д. Ключевой проблемой, для решения которой потребуется, по нашему мнению, от пяти до десяти лет, является реализация первоочередных мер по повышению профессионального уровня собственников-менеджеров.

Интересы наемного персонала малых предприятий также очевидны. Это — достойная оплата труда, обеспечение безопасных и комфор-

тных условий труда, наличие так называемого «социального пакета», включающего оказание содействия в решении проблем обеспечения жильем, охраны здоровья трудящихся и членов их семей, обеспечения дошкольными учреждениями и т. п. Вместе с тем при становлении малого предпринимательства в моноотраслевых территориальных образованиях содержание работы с наемным персоналом существенно усложняется и включает: создание плодотворной системы обучения (а в ряде случаев — переобучения) рабочих кадров; разработку мероприятий по привлечению трудящихся на вновь создаваемое (или расширяющееся) малое производственное предприятие; радикальное совершенствование информационной деятельности в части информации о действующих законодательно-правовых положениях федерального и регионального уровня, касающихся малого бизнеса, а также о стратегических целях и тактических задачах, определенных руководством предприятия для обеспечения обратной связи в системе «менеджмент — персонал».

При общей заинтересованности местной власти в решении острых социальных проблем моноотраслевых территориальных образованиях, особенно в период структурных преобразований местной экономики, необходимо иметь в виду, что основная тяжесть в обеспечении занятости трудоспособного населения, в обеспечении надежности всех систем жизнеобеспечения и в целом в сохранении приемлемого уровня и качества жизни ложится на плечи муниципалитетов. В то же время региональные власти могут быть заинтересованы в укреплении своей власти и своего бюджета за счет муниципального, в переселении части населения из проблемных территорий в более благополучные и т. п., т. е. интересы могут и не совпадать. В подобных случаях задача исполнительной власти соответствующего субъекта Федерации путем поиска компромиссных решений указанные противоречия нейтрализовать. Одним из эффективных мер решения данной задачи может явиться как формирование системы прямых заказов малому предпринимательству на производство товаров для местных хозяйственных нужд, так и стимулирование малого предпринимательства на выполнение работ по производству товаров и услуг, направленных на непосредственное удовлетворение повседневных потребностей населения.

**III. Потенциал малого производственного предпринимательства.** Данной предметной

области в экономических (точнее социально-экономических) исследованиях еще не уделяется должного внимания: обычно речь идет о фрагментарно изложенных выше мерах, которые должно предпринять государство в лице федеральных и региональных властей. Между тем изучение потенциала малого производственного предпринимательства на каждой конкретной территории требует выполнения комплекса экономических, социально-психологических, технологических, правовых и других исследований. При очевидной необходимости создания условий для развития малого предпринимательства нельзя упускать из виду то, что здесь роль так называемого человеческого фактора является определяющей, т. е. ключевой проблемой является поиск и профессиональная подготовка лиц, настроенных стать собственниками-менеджерами, т. е. как отмечено выше «постоянно готовых к риску и изысканию способов его преодоления», а также квалифицированного наемного персонала. Для моноспециализированных городов эта проблема отличается особой сложностью, особенно при полной ликвидации традиционных градообразующих предприятий. В этом случае без участия государства и разработки специальных региональных и муниципальных программ нельзя обойтись в принципе. Однако и в тех случаях, когда мощные и успешные градообразующие предприятия сохраняются, развитие малого предпринимательства (МП) крайне осложнено. В работе [8] приводится следующий убедительный пример: «... В Магнитогорске ОАО “Магнитогорский металлургический комбинат” — градообразующее предприятие ежедневно потребляет огромное количество сырьевых и вспомогательных материалов, материалов, имеет широкий спектр различных услуг. Казалось бы, это создает благоприятные условия для развития МП — поставщиков нужной продукции. Но этого не происходит». Причины банальны: с одной стороны, завод не заинтересован в «распылении» сложившегося хозяйства, не имея уверенности в экономической и технологической целесообразности подобного мероприятия. С другой стороны, в Магнитогорске (как и в других моногородах) имеет место дефицит активных и подготовленных предпринимателей для проявления инициативы в организации малого предпринимательства в сфере обеспечения сырьем, оказания услуг основному производству и т. п. Очевидно, потребуются годы (если не де-

сятилетия), чтобы данный сегмент потенциала развития малого производственного предпринимательства стал в нашей стране реальностью.

Ряд исследователей увязывают потенциал развития малого производственного предпринимательства с расширением сферы использования лизинговых схем. По данным Института стратегического анализа развития предпринимательства, более 75% малых производственных предприятий позитивно относятся к лизингу, но не имеют возможности его использовать [9]. Несомненно, широкое распространение лизинга даст мощный стимул роста числа предприятий малого бизнеса именно в производственной сфере, приведет к более оптимальному перераспределению капитала между отраслями, что на настоящий момент является важнейшей задачей для экономики РФ» [5].

В условиях провозглашенной государственной властью необходимости перехода отечественной экономики на инновационную модель развития особое значение приобретает исследование инновационного потенциала. Моноотраслевые территориальные образования в этом отношении характеризуются следующими особенностями. Во-первых, инновационный потенциал моноотраслевых городов во многом определяется отраслевой специализацией. Так, наиболее высоким интеллектуальным потенциалом обладают муниципальные образования, в которых сосредоточены предприятия и научно-исследовательские организации оборонно-промышленного комплекса. Инновационный потенциал городов «гражданской» специализации зависит от состояния конкретных отраслей и предприятий, расположенных на данной территории. Например, сравнительно высоким потенциалом могут обладать успешные конкурентоспособные предприятия, добывающие углеводородное сырье, предприятия цветной и черной металлургии и др. Наиболее сложное положение в отраслях, подверженных крупномасштабной реструктуризации.

Во-вторых, крайне ограничен инновационный потенциал диверсификации экономики практически во всех муниципальных образованиях моноотраслевого характера. Здесь определенными преимуществами обладают поселения, расположенные вблизи крупных городов, а также в смежные муниципальные образования, имеющие разную отраслевую специализацию.

В-третьих, с точки зрения становления малого предпринимательства в моноотраслевых

территориальных образованиях крайне слабо исследуется потенциал социальных инноваций. Это относится и к образу, качеству и уровню жизни населения, и к организации здравоохранения и образования, и к социально-экономическим и демографическим особенностям и др. По нашему мнению, при оценивании социальных инноваций приоритетными являются не количественные общераспространенные, а качественные показатели, т. е. не экономическая эффективность тех или иных мероприятий (измеряется соотношением доходов и издержек), а их результативность, определяемая степенью достижения тех или иных социально значимых целей.

**III. Формирование феномена субсидиарной личной социальной ответственности.** Исследования проблем социальной ответственности сводятся в основном к анализу корпоративной социальной ответственности и в отдельных случаях — к социальной ответственности власти. По нашему мнению, не менее важно исследовать проблему личной социальной ответственности граждан, в данном случае — при становлении малого предпринимательства в моноотраслевых территориальных образованиях. Не претендуя на исчерпывающее изложение данной, исключительно сложной и крайне слабоисследованной проблемы, остановимся на трех ее фрагментах:

- мотивации индивидуальной социальной ответственности;
- солидарности представителей различных социальных групп;
- особенностях обучения основам малого предпринимательства.

Исторически обеспечение собственного благополучия, как и благополучия близких и членов своей семьи, никогда не культивировалось в России в качестве фундаментальной общественной ценности, такой, скажем, как служение своему Отечеству. В XX веке в условиях господства государственного патернализма это проявилось в полной мере. Сейчас «... насаждаемые в нашем обществе коммерциализация ценностей, потребительская психология, размытие понятия справедливости в общественных отношениях — все это напрямую ведет к нивелированию общественностью ценности труда и грозит обернуться плачевными последствиями для страны, деградацией ее производительных сил и социальной структуры... Возрождение

духовно-нравственных основ хозяйствования напрямую связано с формированием профессиональной культуры, трудовых и предпринимательских ценностей, что позволит повысить роль человеческого капитала как основного фактора экономического развития» [11]. Наряду с процитированными соображениями, индивидуальное социально ответственное поведение предполагает соблюдение элементарных нравственно-этических норм как трудовой деятельности, так и в межличностных отношениях, в обеспечении достойной и безопасной жизни и т. п.

Солидарность различных социальных групп как элемент личной социальной ответственности должна проявляться, по нашему убеждению, в повседневном поведении конкретных представителей власти и бизнеса и их взаимоотношениях с так называемыми «простыми» людьми. Бездушное отношение чиновника к человеческим нуждам — показатель абсолютной социальной безответственности. То же можно сказать о неумной алчности и бесстыдной демонстрации роскоши нашими свежееиспеченными «олигархами», получившими богатства несправедливыми путями. Мы разделяем точку зрения тех, кто считает, что нынешний экономический кризис явился не столько следствием нарушения экономических законов, сколько результатом извращенных, полностью лишенных предпринимательской и трудовой этики методов обогащения.

В научной и публицистической литературе уделяется большое внимание сложившемуся в ходе реформ запредельному разрыву в доходах богатых и бедных слоев населения. Этот разрыв, как известно, из года в год возрастает. В подобных условиях проблема солидарности различных социальных групп приобретает особое значение. К сожалению, значение данного фактора социальной нестабильности, властью недооценивается, что проявляется прежде всего в «уравнительном» принципе налогообложения. Абсолютное большинство наших людей считают этот принцип несправедливым. В этой связи весьма показательны результаты интернет-опроса, проведенного газетой «Аргументы и факты» (№ 5, 2011). Распределение ценностей среди опрашиваемых таково: справедливость — 30%; семейные традиции — 27%; свобода — 12%; патриотизм — 11%; человеческое благо — 11%. Необходимо иметь в виду, что распространенное на Западе (особенно в США) проти-

вопоставление экономической эффективности и общественной солидарности противоречит российской национальной традиции коллективизма, взаимопомощи, благотворительности и меценатства.

Если считать поставленную руководством страны задачу доведения доли среднего класса к 2020 г. до 60-70% не пустой декларацией, необходимо всерьез заняться обучением соответствующих групп населения основам малого производственного предпринимательства по схеме: социологический опрос — квалификационное тестирование — целенаправленное обучение — государственная поддержка.

Организации адресного профессионального обучения должна предшествовать выработка осмысленной политики развития малого производственного предпринимательства на данной территории.

Средством определения человеческого потенциала малого предпринимательства должны стать социологические исследования, анкетирование, опросы той части населения активного трудового возраста, которая проявляет интерес к данному виду деятельности, стремится к самостоятельности в конкурентной среде, готова взять на себя ответственность за производство необходимых товаров или услуг. Правилom работы с потенциальными «малыми» частными предпринимателями должно быть их тестирование с целью определения уровня профессиональной подготовки, а также социально-психологической предрасположенности к избранному ими виду деятельности. Только после этого имеет смысл индивидуальное обучение (или переобучение) соответствующих кадров, причем наряду со специальными учебными курсами, рассчитанными на нормальную рыночную среду (например, «эффективное малое предпринимательство», «управление конкурентоспособностью малого бизнеса»), важно подготовить людей к преодолению проблем, связанных с современной негативной спецификой отечественного бизнеса. Прежде всего речь идет о коррупции, масштабы которой не снижаются. Так, по данным Генерального прокурора РФ Ю. Чайки («АИФ», № 42, 2010) в 2009 г. выявлено случаев коррупции на 11% меньше чем в предыдущем, хотя реально она не снижается. Интерес представляют данные о наказании чиновников: 55% приговорены к условным срокам наказания, 26% — к штрафам в символических размерах и

только 16% — к лишению свободы. Очевидно, что при подобной «борьбе» мы в обозримом будущем от коррупции не избавимся. Далее необходимо сказать о недостатках нормативно-правовой базы, неразвитости деловой и социальной инфраструктуры, отсутствии механизмов стимулирования взаимодействия крупного и малого производственного предпринимательства, усложненности доступа к необходимой информации, низком качестве маркетингового и социально-экономического обоснования проектов и др.

Особого внимания властных структур федерального, регионального и муниципального уровня требуют вопросы поддержки малого предпринимательства в моноотраслевых территориальных образованиях, где без участия государства данную проблему невозможно решить, особенно в тех случаях, когда, как отмечено выше, в экономике локальных территорий происходят крупномасштабные структурные преобразования, связанные с ликвидацией градообразующих предприятий. Вместе с тем распространенные в печати огульные, лишенные надлежащих обоснований, требования о государственной поддержке малого бизнеса, по нашему мнению, контрпродуктивны. Полагаем, что при определении масштабов и форм поддержки малого производственного предпринимательства следует руководствоваться: а) безусловной необходимостью определения социальной и экономической целесообразности реализации намечаемых мероприятий; б) адресностью мер по государственной поддержке; в) этапностью оказания финансовой помощи субъектам малого производственного предпринимательства.

Социальная целесообразность обусловлена отмеченной выше «миссией развития территории и социума», в то время как экономическая — традиционными показателями экономической

эффективности, конкурентоспособностью вновь создаваемого «малого» производства. Адресный подход к поддержке малого предпринимательства в сфере производства связан с предельной конкретизацией и детализацией ситуации в каждом муниципальном образовании, на отдельно взятом предприятии и т. п. При этом региональная и муниципальная власть должна уделить особое внимание стимулированию малого предпринимательства при оказании социальных услуг (в дошкольном воспитании, спортивно-рекреационной деятельности, в образовании, медицине, культуре), а также в научно-техническом творчестве с целью реализации результатов научных исследований на производстве.

Подведем итог. В моноотраслевых территориальных образованиях малый бизнес в целом и малое производственное предпринимательство в особенности пребывают в эмбриональном состоянии. Реальное становление последнего возможно, во-первых, при надлежащем научном обеспечении процессов обоснования конкретных мероприятий и оценивании перспектив развития данной сферы экономики с точки зрения влияния на социально-экономическое состояние соответствующих муниципальных районов. Во-вторых, развитие малого предпринимательства на узкоспециализированных территориях в принципе нереально без государственной поддержки, однако формы и масштабы государственно-частного партнерства должны быть тщательно обоснованы применительно к каждому территориальному образованию в отдельности. В-третьих, должен получить «право гражданства» принцип субсидиарной личной социальной ответственности всех лиц, причастных к решению данной проблемы. Это относится в первую очередь к субъектам малого предпринимательства, а также к представителям власти и крупного бизнеса.

### Список источников

1. *Аталли Ж.* Мировой экономический кризис. Что дальше? — СПб.: Питер, 2009. с. 143-144.
2. *Головина А. С.* Опыт исследования инновационности предпринимательства за рубежом // Малый и средний бизнес стран ШОС в современных условиях: основные проблемы развития : сб. международной науч.-практич. конф. — Екатеринбург, 2010. — С. 73-76.
3. *Мизес Людвиг фон.* Человеческая деятельность. Трактат по экономической теории. — М. : Социум, 2005. — 717 с.
4. *Ратнер А. В., Андреева Е. Л.* Вопрос о поддержке малого предпринимательства // Особенности развития малого предпринимательства в муниципальных образованиях : сб. науч. тр. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. — С. 86-87.
5. *Салеев И.* Инвестиционно-инновационные основы развития субъектов малого предпринимательства региона // Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2010. — №1. с. 204.
6. *Тарасова О. М.* О перспективах развития малого бизнеса и предпринимательства // Региональная экономика. Теория и практика. — 2010. — № 16. — С. 106.

7. Татаркин А. И., Павлов Б. С. Проблемы развития социального партнерства на муниципальном рынке труда / Институт экономики УрО РАН. — Екатеринбург : ИЭ УрО РАН, 2009. — 416 с.
8. Тургель И. Д., Снедкова В. С. Особенности и проблемы развития малого бизнеса в городах с различными типами функциональной специализации // Региональная экономика. — 2010. — №9. — С. 56.
9. Финансовые технологии в малом предпринимательстве // Ресурсный центр поддержки малого предпринимательства [Электронный ресурс]. URL : www.rcsme.ru.
10. ЧаО Ши Чан. Формирование факторов устойчивого развития малого бизнеса // Экономика и управление. — 2010. — №1. — С. 101.
11. Чаплин В. Нравственные условия реализации экономической стратегии развития России // Экономика и управление. — 2010. — №4. с. 4.

### Информация об авторе

**Козаков Ефим Михайлович** (Екатеринбург) — доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Отдела развития региональных социально-экономических систем Учреждения Российской академии наук Институт экономики Уральского отделения РАН (620014, г. Екатеринбург, ул. Московская, 29).

**E. M. Kozakov**

Doctor of Economics, Professor, Institute of Economics, the Ural Branch of Russian Academy of Sciences

### Concerning forming small-scale entrepreneurship in monosectorial subnational entities

*The consideration in the article is given to the mythology emerged in the scientific environment relative to small-scale business as well as the notice is made of the author's vision of ways of solving particular tasks including the following: differentiating and specifying the terms «small-scale» and «medium-sized» business; interpreting system-organized monitoring of small-scale manufacturing entrepreneurship and public support of this kind of activity; keeping balance of interests of economic entities, hired labour force and local (municipal and regional) authorities; investigating real potential of small-scale entrepreneurship and opportunities of its enhancement; forming phenomenon of subsidiary private responsibility in the sphere of socio-economic relations concerned.*

**Keywords:** monosectorial subnational entity, small-scale manufacturing entrepreneurship, socio-economic state of regions, public support, subsidiary social responsibility

### References

1. Atalli Zh. (2009) Mirovoy ekonomicheskij krizis. Chto dal'she? [Global financial crisis. What's next?] Saint Petersburg: Piter, 143-144.
2. Golovina A. S. (2010) Opyt issledovaniya innovatsionnosti predprinimatel'stva za rubezhom [The experience in research of innovation business types abroad]. Small and medium business of the SCO countries in modern terms: the basic problems of development: International scientific-practical conference. Ekaterinburg, 73-76.
3. Mizes Lyudvig fon (2005). Chelovecheskaya deyatel'nost'. Traktat po ekonomicheskoy teorii [Human activity. A treatise on economic theory]. Moscow : Socium.
4. Ratner A. V., Andreeva E. L. (2010) Vopros o podderzhke malogo predprinimatel'stva [The issue of support for small business] Features of small business development in municipalities. Ekaterinburg: Institute of Economics, UB RAS, 86-87.
5. Saleev I. (2010) Investitsionno-innovatsionnye osnovy razvitiya sub'ektov malogo predprinimatel'stva regiona [Investment and innovation framework for development of small businesses in the region]. Resursy, informatsiya, snabzhenie, konkurentsya, 1, 204.
6. Tarasova O.M. (2010) O perspektivakh razvitiya malogo biznesa i predprinimatel'stva [On the prospects of the small business and entrepreneurship]. Regional'naya ekonomika: teoriya i praktika, 16, 106.
7. Tatarin A. I., Pavlov B. S. (2009) Problemy razvitiya sotsial'nogo partnerstva na munitsipal'nom rynke truda [Problems of social partnership development at the municipal labour market]. Ekaterinburg: Institute of Economics, UB RAS.
8. Turgel' I. D., Snedkova V. S. (2010) Osobennosti i problemy razvitiya malogo biznesa v gorodakh s razlichnymi tipami funktsional'noy spetsializatsii [Features and problems of small business in cities with different types of functional specialization] Regional'naya ekonomika, 9, 56.
9. Finansovye tekhnologii v malom predprinimatel'stve [Financial technologies in small business]. Resursnyy tsentr podderzhki malogo predprinimatel'stva. Retrieved from <http://www.rcsme.ru/>
10. ChaO Shi Chan (2010). Formirovanie faktorov ustoychivogo razvitiya malogo biznesa [Formation of factors for sustainable development of small business]. Ekonomika i upravlenie, 1, 101.
11. Chaplin V. (2010) Nravstvennye usloviya realizatsii ekonomicheskoy strategii razvitiya Rossii [Moral conditions of realizing the economic development strategy of Russia]. Ekonomika i upravlenie, 4, 4.

### Information about the author

**Kozakov Efim Mikhaylovich** (Ekaterinburg) — Doctor of Economics, Professor, Chief research scientist of the Department of regional socio-economic systems at the Institute of Economics, the Ural Branch of Russian Academy of Sciences (620014, Ekaterinburg, Moskovskaya St. 29).