

**Федеральное государственное бюджетное учреждение  
«Всероссийский научно-исследовательский институт труда» Министерства  
труда и социальной защиты Российской Федерации**

*На правах рукописи*

**АНОХИН СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ**

**ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТРУДА: МЕТОДЫ И  
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ**

**Специальность: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством  
(экономика труда; экономика предпринимательства)**

**Диссертация  
на соискание ученой степени  
доктора экономических наук**

Научный консультант:  
Доктор экономических наук,  
профессор Меньшикова О.И.

**Москва – 2018**

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>4</b>
<b>ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОДЕРЖАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТРУДА.....</b>	<b>24</b>
1.1 Эволюция содержания основных категорий и факторов эффективности предпринимательского труда.....	24
1.2 Экономика предпринимательства и ее регулирование - основа содержания предпринимательского труда.....	40
1.3 Трансформация социально-трудовых отношений в предпринимательстве и методологическое обоснование содержания предпринимательского труда.....	49
<b>ГЛАВА 2 СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТРУДА.....</b>	<b>63</b>
2.1 Анализ и оценка формирования социально-экономических механизмов повышения эффективности предпринимательского труда.....	63
2.2 Исследование теоретико-методологических подходов определения мотивации персонала к высокопроизводительному предпринимательскому труду.....	86
2.3 Методы формирования и развития кадрового потенциала предпринимательской сферы, обеспечивающее повышение эффективности предпринимательского труда.....	100
<b>ГЛАВА 3. ОПТИМИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА – ГЛАВНОЕ УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТРУДА.....</b>	<b>113</b>
3.1. Тенденции развития предпринимательской деятельности в Российской Федерации и основные социально- экономические механизмы, влияющие на ее эффективность...	113
3.2. Обеспечение развития конкуренции - ключевой фактор повышения эффективности экономики предпринимательства в целом и предпринимательского труда в частности.....	147
3.3. Методы совершенствования регулирования экономических связей в сфере предпринимательства.....	161
3.4. Анализ современной социально-экономической политики в сфере предпринимательства в развитых странах и ее внедрение в отечественных условиях.....	189
<b>ГЛАВА 4 КОНЦЕПЦИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНО-РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....</b>	<b>206</b>

4.1	Анализ факторов, влияющих на повышение эффективности предпринимательской деятельности.....	206
4.2	Совершенствование социально-экономических механизмов обеспечения конкурентных преимуществ МСП в целях повышения эффективности их деятельности.....	220
4.3	Методы повышения эффективности предпринимательской деятельности в условиях развития социально-экономических отношений с применением рентных механизмов.....	233
<b>ГЛАВА 5</b>	<b>ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....</b>	<b>256</b>
5.1	Стимулирование развития экономики предпринимательства и повышение эффективности предпринимательского труда в условиях инновационного развития национальной экономики.....	256
5.2	Совершенствование методических подходов по определению эффективности предпринимательского труда на основе ценностно-полезностных показателей.....	280
5.3	Новые социально-экономические механизмы повышения эффективности предпринимательского труда.....	289
	<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....</b>	<b>316</b>
	<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ.....</b>	<b>321</b>
	<b>ПРИЛОЖЕНИЯ.....</b>	<b>374</b>

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** В Послании Президента Федеральному Собранию Российской Федерации от 1 марта 2018 года отмечается, что одним из масштабных резервов роста отечественной экономики является развитие малого предпринимательства. К середине следующего десятилетия вклад предпринимательства в ВВП страны должен приблизиться к 40 процентам, а число занятых здесь должно вырасти с 19 до 25 миллионов человек. В настоящее время доля этого сектора экономики в ВВП страны составляет менее 27%. В то же время в странах с развитой экономикой и в быстроразвивающихся странах этот показатель колеблется от 50% до 70%. Одним из важнейших условий успешной инновационной модернизации национальной экономики является обеспечение повышения эффективности предпринимательской деятельности за счет дальнейшего развития социально-экономических отношений в сфере предпринимательства. В многочисленных исследованиях по теме предпринимательства этот актуальный вопрос о данной зависимости никем системно не рассматривался и не разрабатывался. Социальная составляющая как фактор повышения эффективности производственной деятельности успешно развивается в крупных компаниях. Здесь систематически обновляются элементы корпоративной социальной политики, чтобы систематически формировать трудовые ресурсы и развивать кадровый потенциал, мотивационные и стимулирующие механизмы как ключевые факторы повышения эффективности предпринимательского труда. Такая политика практически отсутствует на малых и средних предприятиях.

С недавнего времени в научных работах и нормативных правовых актах термин «социально-экономическое развитие» употребляется все реже, акцент делается исключительно на экономическое развитие, забывая, что без социального развития экономика развиваться не может. Это касается и предпринимательской сферы. Однако ни в теоретическом, ни в методологическом, а также в практическом плане данный фактор недостаточно исследован.

До настоящего времени практически не проводились исследования специфики содержания предпринимательского труда, определения признаков его сложности, трудоемкости и эффективности в условиях неопределенности экономики, конкуренции рыночной среды и множества рисков.

Исследования также показывают, что отечественный производственный комплекс все еще имеет устойчивую тенденцию к снижению удовлетворения потребительских интересов по полезности и ценности выполняемых работ и предоставляемых услуг. Это, прежде всего, касается научно-технической сферы и инновационной инфраструктуры, которые существуют изолированно друг от друга всвязи с отсутствием необходимой координации. Так, согласно данным Центра статистики науки, который ежегодно проводит исследования развития малых и средних предприятий, доля эффективных из них незначительна и находится в пределах 7 – 8% от их объема производства, а если рассматривать по критерию качества и полезности, то их доля снижается почти по всем секторам экономики.

Согласно Указу Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 года №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» поручено Правительству Российской Федерации совместно с органами государственной власти субъектов Российской Федерации обеспечить в сфере развития малого и среднего предпринимательства и поддержки индивидуальной предпринимательской инициативы в 2024 году решение следующих важнейших задач, для научного обеспечения которых в диссертации разработаны соответствующие концептуальные предложения по: улучшению условий ведения предпринимательской деятельности; совершенствованию системы закупок, осуществляемых крупнейшими заказчиками у субъектов малого и среднего предпринимательства; упрощению доступа к льготному финансированию, в том числе ежегодное увеличение объема льготных кредитов, выдаваемых субъектам малого и среднего предпринимательства, включая индивидуальных предпринимателей; созданию и развитию производственной и обслуживающей экономику инфраструктуры и

сервисов поддержки предпринимательства; совершенствованию государственного регулирования обеспечением повышения эффективности предпринимательства. Исследование факторов повышения эффективности предпринимательского труда и их зависимость от условий формирования и развития предпринимательской сферы экономики ранее системно не проводились.

### **Степень научной проработанности проблемы.**

Если о содержании, сложности и трудоемкости предпринимательского труда и о влиянии уровня развития социально-экономических отношений на эффективность предпринимательского труда научные исследования практически не проводились, то по составляющим параметрам решений этих проблем проведено и в настоящее время проводится большое количество таких работ и они, в основном, стали фундаментом для научного обеспечения осуществления настоящего диссертационного исследования.

Так, зависимость показателей экономического роста от развития малого и среднего предпринимательства исследовались многими учеными, начиная с основателей экономической науки, таких как А. Смит и Д. Рикардо. Также значительный вклад в исследования различных аспектов МСП и экономического роста внесен в работах таких авторов как: М. Вебер, Д. Гэлбрейт, Е. Домар, В. Замбарта, Дж. М. Кейнс, Я. Корнаи, Р. Кантильон, Ф. Котлер, С. Кузнец, А. Маршалл, Г. Мюрдаль, Ф. Найт, М. Питерс, М. Портер, А. Ослунд, Р. Солоу, Ж.Б. Сэй, Л. Турроу, О. Уильямсон, М. Фридман, Ф. Хайек, Р. Харрорд, Р. Хизрич, Ф. Хедоури, Й. Шумпетер, Л. Эрхард и других.

В отечественной науке отдельные проблемы формирования социально-экономических механизмов и их влияние на экономику, включая предпринимательство в целом, поднимались в исследованиях: Андреева Л.В., Андрианова В.Д., Багдасаряна Г.Г., Беленького В.Х., Блинова А.О., Валиева Х.В., Виленского А.В., Галаевой Е.В., Волгина Н.А., Герчикова И.Н., Городничей Е.И., Губина Е.П., Дембицкого С.Г., Дряхлова Н.И., Давыденко В.А., Егорова Е.В., Елина А.М., Жильцова Е.Н., Журавлева Р.А., Збышко Б.Г., Зверева А.А., Калашникова С.В., Катульского Е.Д., Клейнера Г.Б., Кокина А.С., Колесниковой

Л.А., Лапинскаса А.А., Локтюхиной Н.В., Маркварта Э., Меньшиковой О.И., Новосельцевой Г.Б., Пашина Н.П., Плотниковой О.А., Поярковой О.В., Рассказовой Н.В., Роика В.Д., Сафонова А.Л., Соловьевой О.А., Спициной Т.В., Столяровой В.А., Сычева Н.В., Филобоковой Л.Ю., Чернышова Ю.Г., Чимбеева А.Н., Шестоперова А.М., Шлафмана А.И., Шохина Д.В., Юшина О.М. и других.

Исследованию определенных направлений теории социально-экономических отношений в предпринимательской среде посвящены работы Асаула А.Н., Большакова Г.В., Блохиной Т.К., Бутова В.Ю., Варданяна И.Х., Виленского А.В., Друкера П.Ф., Дудина М.Н., Еваленко М.Л., Ершова И.В., Карамышевой Н.Р., Климовой Н.В., Колодня Г.В., Кошелевой Т.Н., Куликова В.В., Лапшина С.В., Любинина А.Б., Мазуренко А.П., Мезенцевой Е.С., Мысляевой И.Н., Новосельцевой Г.Б., Смолькова В.Т., Терещенко Л.К., Фигурновой Н.П., Фрейдкина О.Л., Ходова Л.Г., Яценко О.В. и других.

Особенностью современных отечественных и зарубежных трудов по проблемам эффективности предпринимательской деятельности является то, что они рассматривают эффективность, раскрывающую стоимостной предпринимательский интерес, без учета качественных характеристик их производственно-хозяйственной деятельности, а также без анализа факторов эффективности предпринимательского труда.

К ученым, рассматривавшим мотивационную сторону производственно-хозяйственной деятельности как форму трудовой активности, основанную на риск-менеджменте в системе предпринимательства можно отнести: Балацкого Е.В., Бандмана М.К., Блинова А.О., Бусыгина А.В., Виленского А.В., Еваленко М.Л., Кузнецову О.В., Лапусту М.Г., Масленникова В.В., Пчелинцева О.С., Рубе В.А., Федотову М.А., Штульберга Б.М., Черникова Г.П. и других.

Также, исследования по проблемам эффективности предпринимательской деятельности представляют работы: Л.И. Абалкина, Ю.В. Яременко, Г.Б. Клейнера, Р.М. Качалова, М.Я. Лемешева, В.П. Логинова, Д.С. Львова, В.И. Маевского, Н.А. Новицкого, В.К. Сенчагова, Д.Е. Сорокина, А.К. Семенова, Л.Б. Вардомского, Х.Н. Гизатуллина, Н.С. Шухова, В.Н. Щербакова и других.

Имеющиеся в настоящее время исследования по проблематике эффективности предпринимательской деятельности не раскрывают детально феномен влияния социально-экономических отношений с точки зрения активизации внутренних резервов для обеспечения высокой степени ценности и полезности, производимых предпринимателями работ и предоставляемых ими услуг. В этой связи актуальными становятся методологические основы разработки инструментов, методов оценки и поиска факторов повышения эффективности предпринимательского труда с учетом ценностно-полезностных ее показателей в условиях трансформации социально-трудовых отношений в сфере предпринимательства.

**Объектом исследования** являются субъекты предпринимательства и их кадровый потенциал; принципы, методы и социально-экономические механизмы, посредством которых осуществляется повышение эффективности предпринимательского труда.

**Предметом исследования** являются социально-экономические отношения, возникающие между субъектами малого и среднего предпринимательства, другими организациями и государством в процессе обеспечения повышения эффективности предпринимательского труда.

#### **Соответствие диссертации паспорту научной специальности**

5.1. Диссертационное исследование выполнено согласно Паспорту специальности 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (экономика труда) в соответствии с пунктами: 5.1 Теоретические и методологические основы экономики труда; теории и концепции развития социально - трудовых отношений; 5.4 Система отношений «человек-производство» (виды, содержание, разделение, кооперация, специализация труда и т.д.); закономерности и новые тенденции формирования, распределения, обмена и использования рабочей силы; механизмы повышения их эффективности в социальной рыночной экономике; пути эффективного использования действующих и создания новых рабочих мест; 5.6 Стимулирование и оплата труда работников; организация заработной платы и обеспечение её взаимосвязи с квалификацией персонала и результативностью

производства; воспроизводственная и мотивационная функция заработной платы; 5.7 Проблемы качества рабочей силы, подготовки, формирования профессиональных компетенций, переподготовки и повышения квалификации кадров; формирование конкурентоспособности работников; профессиональная ориентация населения; мобильность кадров; 5.13 Социальная политика, её стратегия и приоритеты; социальное положение трудящихся, их социально-профессиональных и социально-территориальных групп; социальное развитие хозяйственных систем и социальная безопасность.

Также диссертационное исследование выполнялось согласно соответствующим разделам Паспорта специальности 08.00.05 подраздела 8. «Экономика предпринимательства», в том числе: 8.3. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства; 8.5. Предпринимательство в единстве его основных компонентов: личностные (способности предпринимателей к инновационной рискованной деятельности), экономические (эффективность), организационно-управленческие (инновационный стиль менеджмента); 8.7. Формирование и развитие системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности; 8.9. Хозяйственные риски в предпринимательской деятельности (сущность, виды, риск-менеджмент); основные направления формирования системы риск-менеджмента в сфере предпринимательства; 8.13. Стратегическое планирование и прогнозирование предпринимательской деятельности; 8.14. Организация системы взаимодействия крупного и малого предпринимательства. Формирование и развитие предпринимательских сетей с учетом их экономической целесообразности.

**Цель диссертационного исследования** – на основе исследования теории предпринимательства научно обосновать содержание предпринимательского труда; выявить действующие факторы, принципы, социально-экономические механизмы, влияющие на эффективность этого вида специфического труда в условиях развития социальной рыночной экономики, и разработать новые

концептуальные и методологические подходы по обеспечению повышения ее качественных и количественных показателей.

Исходя из поставленной цели, в диссертации были определены и решались следующие **задачи**:

1. Исследовать тенденции трансформации социально-трудовых отношений в предпринимательстве и разработать методологическое решение определения содержания предпринимательского труда в условиях формирования и развития социальной рыночной экономики.

2. Разработать типовую классификацию предпринимательского труда с учетом влияния на него таких признаков сложности, как: неопределенность, конкуренция и риски в предпринимательской сфере.

3. Исследовать и уточнить содержание понятий совокупности категорий: «эффективность предпринимательского труда», «кадровый потенциал предпринимательской сферы», «социально-экономические отношения и механизмы их реализации»; «ценностно-полезностный эффект предпринимательской деятельности».

4. Обосновать влияние формирования и развития социально-экономических отношений, и механизмов, их реализующих на повышение эффективности предпринимательского труда.

5. Разработать методы обеспечения формирования кадрового потенциала предпринимательской сферы, как основного фактора повышения эффективности предпринимательского труда.

6. Проанализировать тенденции трансформационных процессов в национальной экономике и исследовать факторные взаимосвязи при оценке эффективности предпринимательской деятельности при производстве продукции и оказании услуг между их стоимостью и полезностью.

7. Провести комплексный анализ эффективности предпринимательской деятельности в высокоразвитых и быстроразвивающихся странах, подготовить предложения по применению этого опыта в отечественной экономике.

8. Разработать Концепцию применения функционально-ресурсного подхода к регулированию социально-экономических отношений в предпринимательской сфере на основе рентных механизмов.

9. Определить основные направления совершенствования социальной политики в целях обеспечения повышения эффективности предпринимательского труда как важнейшего ресурса инновационного развития национальной экономики.

**Теоретико-методологическую основу** диссертационного исследования составили научные разработки отечественных и зарубежных ученых в области: теории, методологии и практики функционирования малого и среднего предпринимательства; определения эффективности предпринимательской деятельности; формирования и развития кадрового потенциала предпринимательской сферы экономики; развития социально-экономических отношений в предпринимательстве и воздействия на него государственного регулирования; совершенствования социальной политики. Применялись экономико-статистический метод, а также методы: системного анализа; комплексного подхода; сравнительного экономического анализа; экспертных оценок; прогнозирования повышения эффективности предпринимательской деятельности; методы структурно-функционального анализа и такие общенаучные методы, как: анализ, синтез, индукция, дедукция, сравнения, обобщения, аналогии и др. В диссертации использованы данные социально-экономического развития Российской Федерации, данные статистической отчетности, основные теоретические положения современной экономической науки и экономики труда. В рамках исследования рассматриваемой проблемы использованы научные разработки НИИ труда Минтруда России, экономических институтов Российской Академии Наук, научные разработки других научных организаций и вузов, а также отдельных отечественных и зарубежных ученых; материалы экономических форумов, симпозиумов, проводимых по рассмотрению проблем, связанных с темой диссертационного исследования.

Для обоснования выдвинутых в диссертации положений применялось экономико-математическое моделирование технико-технологических процессов производственной деятельности малых и средних предприятий и математические методы обоснования показателей эффективности их деятельности, а также исследовались факторы повышения эффективности предпринимательского труда.

**Информационной и эмпирической базой** исследования послужили нормативные правовые и нормативные акты Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления; официальные статистические данные, статистические и аналитические данные Росстата, экономические обзоры и материалы, размещенные на web-страницах ведущих научно-исследовательских центров, издательств Российской Федерации, официальных государственных и частных представительств; материалы периодической печати, а также научные работы отечественных и зарубежных исследователей по проблемам эффективности предпринимательской деятельности, повышения эффективности предпринимательского труда, проведения социальной политики по исследуемым проблемам; формирования и развития социально-экономических отношений предпринимательской сферы.

Использование информационных материалов обеспечило достоверность и обоснованность представленных в диссертации научных результатов.

**Научная новизна** диссертационного исследования заключается в теоретическом обосновании трансформации социально-трудовых отношений в предпринимательстве в условиях развития социальных рыночных отношений и усиления влияния на содержание и эффективность предпринимательского труда таких показателей отечественной экономики, как ее неопределенность, конкуренция и риски. По результатам выполненного исследования в вышеуказанном направлении разработана классификация характеристик предпринимательского труда с учетом новых их признаков сложности. Эта разработка имеет большое научно-методологическое и практическое значение, так как выполнена впервые для новой сферы деятельности. Также в работе доказано, что на эффективность предпринимательского труда влияет уровень

развития социально-экономических отношений и совокупность социально-экономических механизмов, их реализующих, а также предложена совокупность методических подходов по этому вопросу. В отличие от имеющихся подходов определения эффективности предпринимательской деятельности рекомендован системный подход на основе балансовой увязке показателей стоимости ресурсного потенциала МСП и ценностно-полезностных результатов их предпринимательской деятельности по производству продуктов и оказанию услуг. Помимо этого в диссертации сопоставлены принципы и методы проведения социальной политики по оптимизации предпринимательской деятельности в развитых и быстроразвивающихся странах, крупных компаниях и в предпринимательском секторе отечественной экономики, и разработаны основные направления по ее улучшению в целях научного обеспечения реализации Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года»<sup>1</sup>Сноска, в том числе за счет повышения эффективности предпринимательского труда.

**Наиболее существенные научные результаты, полученные лично автором и выносимые на защиту, заключаются в следующем:**

1. Обосновано, что происходящие трансформации социально-трудовых отношений в предпринимательстве в условиях развития социальных рыночных отношений и усиления воздействия на эти отношения факторов неопределенности экономики, конкуренции и больших рисков, диктуют необходимость разработки новых методов определения содержания предпринимательского труда посредством конкретизации признаков его сложности с учетом вышеуказанных факторов. В свою очередь такой подход позволяет решить очень важные задачи мотивации и стимулирования работников этого специфического вида труда, создать необходимые соответствующие социально-экономические механизмы для обеспечения повышения его эффективности.

---

<sup>1</sup> ГАРАНТ.РУ: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71837200/#ixzz5IsCsasVH>

2. Разработана типовая классификация характеристик степеней сложности работ работников предпринимательских структур по установленным признакам сложности предпринимательского труда и методическое обеспечение распределения всех работ в целом между работниками предпринимательской структуры, начиная от менее сложной работы и заканчивая наиболее сложной в зависимости от замещаемой должности. При этом сочетание соответствующих параметров сложности характеризует тот или иной уровень сложности конкретных работ, как части результатов предпринимательского труда в целом. Типовая классификация предпринимательских работ насчитывает более 43 их типовых характеристик. Эти характеристики в зависимости от размера малого или среднего предприятия, занимающегося предпринимательской деятельностью, можно как унифицировать, так и детализировать.

В представленных в диссертации методических рекомендациях по определению сложности предпринимательского труда представленные характеристики работ (компетенции) являются типовыми для любой предпринимательской структуры, но ее объем (трудоемкость) соответствующих видов работ зависит от размера предпринимательской организации. В каждом конкретном случае согласно представленной методологии можно рассчитать точную методику по оптимизации разделения труда работников предпринимательской структуры с учетом всех условий и факторов конкретной предпринимательской организации.

Применение на практике данной методологии позволит исключить имеющуюся дискриминацию предпринимательского труда в области оплаты труда, создавая социально-экономические механизмы, когда размер заработной платы работника определяется в зависимости от его квалификации, сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда, как это установлено Трудовым кодексом Российской Федерации.

3. Проанализирована эволюция содержания понятий совокупности категорий: «предпринимательская деятельность», «предпринимательский труд»; «эффективность предпринимательского труда»; «социально-экономические

отношения», «социально-экономические механизмы», «ценностно-полезностный предпринимательский эффект», «социальная политика в предпринимательской сфере». Показано, что очень важно для практики правильно трактовать понятия соответствующих научных категорий. Это можно обосновать на примере понятия «социально-экономические отношения». В отличие от имеющегося определения группы исследователей, согласно которому эти отношения включают наряду с другими составляющими – «организационно-экономические отношения»<sup>2</sup>, в диссертации изменено на составляющую более емкого значения – «административно-экономические отношения». Такое изменение дает возможность широкого развития понятийного аппарата при формировании нормативных правовых и нормативных актов, обеспечивающих функционирование системы государственного управления. В существующих методических подходах на практике имеет место путаница таких понятий, как: «государственное управление» и «государственное регулирование», и других. Доказано, что классический перечень функций управления включает: планирование, организацию, регулирование, координацию и контроль. Таким образом, включение в социально-экономические отношения лишь «организационно-экономические» отношения, сужает это определение по сравнению с понятием «административно-экономические отношения». Аналогичные уточнения сформулированы по вышеуказанным понятиям.

4. Доказано, что уровень развития социально-экономических отношений влияет на эффективность предпринимательства как системы, которая, в свою очередь, зависит от эффективности предпринимательского труда. Эти отношения раскрываются через качественно определенную и внутренне противоречивую систему связей, каждый элемент которой выступает как часть целого и одновременно как «подсистема», функции которой определяются свойствами структурных элементов и системы в целом. Обосновано, что эффективность предпринимательской деятельности характеризуется как по стоимостному, так и

---

<sup>2</sup> Дубровский С.П., Патреева О.В., Сулова Е.М. Социально-экономические отношения как комплекс технико-экономических, организационно-экономических, социально-культурных и правовых отношений // Экономика образования. М.: №9, часть 1, 2009.

по ценностно - полезностному варианту, т.е. имеет двойственную природу, которая рассматривается с двух сторон, с технико-экономической и социально-экономической, и если первая характеризует материальную сторону процесса производства, то вторая раскрывает потенциальные возможности будущего. В рамках такого подхода регулирование предпринимательской деятельности осуществляется по стоимости ресурсного потенциала, что изменяет форму интеграционных связей и ставит проблему предпринимательства на принципиально новую основу, т.е. особая роль отводится учету не только фактической эффективности, но и потенциально возможной по всей цепи предпринимательского процесса. При этом ключевыми факторами повышения эффективности предпринимательского труда являются формирование и развитие их кадрового потенциала и мотивационных и стимулирующих механизмов. Основной предпосылкой повышения эффективности предпринимательского труда является принцип, согласно которому достижение максимального результата достигается на основе использования критериальных показателей, отражающих качественные, временные и количественные характеристики выполненных работ и предоставляемых услуг. Этот принцип является также предпосылкой повышения эффективности предпринимательской организации в целом.

5. Обосновано, что ключевыми факторами обеспечения повышения эффективности предпринимательского труда являются формирование и развитие кадрового потенциала предпринимательской сферы экономики. При этом в диссертации на основе исследования теории, методологии, зарубежного опыта и опыта крупных отечественных компаний сформулированы соответствующие рекомендации по оптимизации принципов работы с кадрами по решению этой проблемы. Эти принципы включают: разработку и внедрение новых кадровых технологий; систематический мониторинг и адаптация целей и задач кадровой работы к изменяющимся социально-экономическим условиям страны; разработка и применение эффективных механизмов мотивации и показателей стимулирования предпринимательской деятельности, ориентированной на удовлетворение государства и общества в инновационных продуктах и услугах;

своевременное привлечение талантливых высокопрофессиональных кадров; повышение уровня социальной защиты работающего персонала; обеспечение внедрения системы непрерывного профессионального образования, а также получения смежных профессий; внедрение наставничества; разработка и применение системы обмена опытом и информацией в работе с персоналом; систематическое совершенствование организационных структур, оптимизируя их численность, уровни и звенья управления, а также нормы управляемости, широко применяя методы совмещения должностей и функций, актуализируя системы оплаты труда при определенных видах совмещения; учет в работе с персоналом значения знаний работников кадровых служб и руководителей в области психологии, социологии и научной организации труда в целом.

При формировании кадрового потенциала предпринимательских структур и в целях повышения эффективности предпринимательского труда особое внимание обращено на совершенствование кадровых технологий при их подборе, отборе и закреплении с учетом анализа и оценки личностных характеристик кандидатов. В диссертации на базе выполненного исследования рекомендовано привлекать при профотборе персонала в предпринимательские структуры людей, мотивированных хорошо зарабатывать, не бояться рисков, любящих перемены и изменения в содержании работы обладающие полезной властной мотивацией и особенно полезны кадры с креативным, изобретательным мышлением.

6. Исследованы тенденции трансформационных процессов в национальной экономике и выявлены факторные взаимосвязи между стоимостью и полезностью по потенциально возможному критерию потребляемых ресурсов технологически связанными звеньями производства с учетом неравномерности модернизационных изменений в предпринимательской деятельности организаций. С учетом результатов комплексного анализа подходов к определению эффективности экономики предпринимательства предложен метод выбора оптимальных стратегий повышения эффективности предпринимательской деятельности, заключающейся в определении и учете сценарного варианта управления хозяйственной иерархией всех технологических процессов. Сущность

данного подхода состоит в том, что в условиях трансформационной экономики при неопределенности рыночной среды необходимо сочетание экономических свобод и регулирующей роли государства, а социально-экономические отношения должны раскрывать не только целевую направленность по стоимости, но и по полезности и ценности соответствующей деятельности.

7. На основе комплексного и системного анализа дана оценка факторов результативности развития МСП в высокоразвитых (Великобритания, Германия, США, Италия и др.) и быстроразвивающихся странах, таких как: Китай, Индия, Южная Корея и др. Разработаны предложения по применению этого опыта в отечественных условиях. Проведенный анализ привел к выводу, что успешный опыт развития малого и среднего предпринимательства в этих странах подтверждает теоретические положения о том, что в современной рыночной экономике формирование МСП, их эффективное функционирование и развитие целиком основывается на грамотной политике государства по результативному их регулированию, важнейшими составляющими которой являются воздействие на спрос и предложение качественных результатов предпринимательской деятельности.

При таком подходе, государственное регулирование выступает как неотъемлемый элемент механизма саморегуляции всей экономической системы с рыночными отношениями. При этом основными принципами формирования государственной политики выступают: системность принятия государственных решений по использованию механизмов государственного регулирования, как экономических (налогов, льгот, субсидий и пр.), так и административных (программирования, лицензирования деятельности, отчетности, инструментов контроля и т.д.); прозрачность государственного регулирования; комплексность; системность; универсализация форм, методов и инструментов государственного регулирования; приоритетность общественных интересов.

8. Разработана Концепция применения функционально-ресурсного подхода к регулированию социально-экономических отношений на основе рентного механизма, сущность которого заключается в том, что имеющиеся и

используемые ресурсы должны приносить соответствующий доход, часть которого изымается в виде рентного платежа с жестко задаваемой функциональной взаимосвязью с имеющимися потенциалами всех видов ресурсов, включая трудовые. Такой подход позволяет перераспределить дополнительный произведенный продукт не только по результатам деятельности в стоимостной его оценке, но и по полезностной оценке, выраженной в количественном приращении дополнительной стоимости на основе потребляемой полезности. В методологическом плане это означает выбор варианта управления предпринимательской организации с учетом стартового капитала каждого его структурного подразделения по всей технологической цепочке, формируя тем самым мотивационный механизм в строгом соответствии с принятыми обязательствами контрактно - договорной деятельности, включая рентные отчисления сторонним организациям, учреждениям и налоговым органам, что раскрывает порядок формирования содержания эффективного социально-экономического механизма регулирования отношений не только по результатам деятельности, но и с учетом интересов всех участников.

Разработан механизм потребительно-ценностных и ценностно-трудовых форм регулирования формирования и развития социально-экономических отношений на низовом хозяйственном уровне предпринимательской организации. Особенность механизма заключается в балансовой увязке структурных подразделений по стоимости ресурсного потенциала и нормативному принципу исчисления количественных и качественных показателей деятельности структурных подразделений, что позволяет не только улучшить результативность, но и раскрыть принципиально новую парадигму отношений на всех уровнях хозяйственной иерархии предпринимательской организации.

9. Разработаны основные направления совершенствования социальной политики по обеспечению повышения эффективности экономики предпринимательства как условие повышения производительности предпринимательского труда с учетом улучшения качества производимой продукции и предоставляемых услуг. При этом обосновано, что ключевыми

методами такой политики должны быть социально-экономические механизмы государственной поддержки, стимулирования предпринимательской деятельности, применения различных форм, социально-экономических механизмов партнерских отношений государства и бизнеса, а также сотрудничества крупных компаний с малыми и средними предприятиями на взаимовыгодной основе, обеспечения открытости и повышения результативности формирования и исполнения государственных заказов на основе совершенствования контрактно-договорных отношений и др. В каждом конкретном проекте государственное регулирование осуществляется на определенных принципах. По этим и другим направлениям в диссертации исследованы имеющиеся в проводимой политике недостатки и обосновано, что эти недостатки являются причиной неопределенности национальной экономики, влияющей на состояние развития экономики предпринимательства. При этом показано, что мотивационная основа деятельности работников предпринимательских организаций будет зависеть от: уровня и степени заинтересованности каждого работника в эффективном и высокопроизводительном труде; установления ограничений зависимости величины дохода работника от его личного вклада; доли участия в собственности; итоговых результатов производственно-хозяйственной деятельности предпринимательской организации.

Определено, что основными критериями, определяющими выбор государственной социально-экономической политики по обеспечению развития малых и средних предприятий также являются: уровень развития отечественной экономики; роль и функции государства по развитию экономики; положение с бюджетом; уровень федеральных отношений; политика формирования и развития социальной и производственной инфраструктуры; тенденции формирования и развития экономики предпринимательства.

**Теоретическая и практическая значимость исследования** заключается в теоретико-методологическом обосновании влияния развития социально-экономических отношений на повышение эффективности предпринимательской

деятельности предпринимательской организации в целом и предпринимательского труда каждого ее работника.

Теоретические выводы и практические рекомендации могут быть использованы при подготовке новых и совершенствованию действующих нормативных правовых актов по определению эффективности предпринимательского труда и обеспечению социально-экономических условий для ее повышения.

Теоретическая и практическая значимость диссертационного исследования заключается также в раскрытии ресурсного потенциала в повышении эффективности предпринимательского труда на основе полезностно-ценностных принципов хозяйствования. В работе обоснованы методологические подходы по использованию организационно-экономического, технико-технологического и трудового потенциалов предпринимательства.

Материалы диссертации могут быть использованы в научных работах, направленных на совершенствование социально-экономических отношений и повышение эффективности используемого потенциала в предпринимательской сфере национальной экономики в условиях развития рыночных отношений и усложнения конкурентной среды, включая коррупционную составляющую.

Предложенные в диссертационном исследовании методические подходы могут применяться в учебном процессе высших учебных заведений Российской Федерации при изучении дисциплин: «Управление трудом», «Государственное регулирование социально-экономического развития», «Содержание и эффективность предпринимательского труда», «Эффективность предпринимательской деятельности».

**Научная обоснованность и достоверность** полученных результатов обеспечивается их комплексным и системным характером, объемом необходимых эмпирических материалов, гарантирующих их взаимосвязь с основными положениями экономики труда и экономики предпринимательства.

Основные научно-практические положения, выводы и рекомендации, сформулированные в диссертации, подтверждаются критическим анализом

обширного научного материала; корректным применением исследовательского и аналитического аппарата; сопоставлением результатов исследования с данными зарубежного и отечественного опыта; доказательностью аналитических выводов, как основанием предложенных научно-методических и практических рекомендаций; внедрением полученных результатов диссертационного исследования; обсуждением результатов исследования на международных и всероссийских конференциях, а также публикациями результатов исследования в монографиях и в рецензируемых научных изданиях, рекомендованных ВАК Минобрнауки России.

Результаты диссертационного исследования используются в учебном процессе ФГБОУ ВО «Московский политехнический университет» и ряде других московских ВУЗов в курсах «Управление трудом», «Социально-экономические отношения», «Эффективность предпринимательской деятельности».

Материалы диссертационной работы представлены научной общественности в форме выступлений на научных конференциях, семинарах, круглых столах как международного, общероссийского, так и отраслевого и регионального масштабов, в том числе на: Международной научно-практической конференции «Участие молодых ученых, инженеров и педагогов в разработке реализации инновационных технологий» (Москва, 2006 г.); Международной научно-практической конференции «21 век – экономика, менеджмент, право: мировой опыт и российская специфика» (Москва, 2014г.); IX Международной научно-практической конференции «Современные тенденции развития науки и технологий» (Белгород, 2015 г.); Региональной конференции «Разработка системы мотивации торгового персонала» (Екатеринбург, 2015 г.); II Международной научно-практической конференции «Развитие экономики и менеджмента в современном мире» (2015 г., Воронеж); Международной научно-практической конференции «Новейшие достижения и успехи развития экономики и менеджмента» (Краснодар, 2016 г.); XXI Международной научно-практической конференции «Экономика и управление: анализ тенденций и перспективы развития» (2016 г., Екатеринбург); II Международная научно-практическая конференция «Современные достижения и разработки в области экономики и

менеджмента» (Хабаровск , 2017 г.); IV Международная научно-практическая конференция «Экономика и менеджмент: от теории к практике» (Ростов-на-Дону, 2017 г.); Международная научно-практическая конференция «Стратегические направления развития науки, образования, технологий» (Белгород, 2017 г.); II Международная научно-практическая конференция «Экономика и менеджмент: современный взгляд на изучение актуальных проблем» (Астрахань, 2017 г.); V Международная научно-практическая конференция «Актуальные вопросы экономики и современного менеджмента», (Самара, 2018 г.); III Международная научно-практическая конференция «Перспективы и технологии развития экономики и менеджмента» (Нижний Новгород, 2018 г.) Международная научно-практическая конференция «Социально-гуманитарные науки и глобальные проблемы современности» (Белгород, 2018 г.); V Международная научно-практическая конференция «Тенденции развития экономики и менеджмента» (Казань, 2018 г.);и др.

**Публикации.** Основные результаты исследования изложены в 5 монографиях, 35 статьях общим объемом 101,7 п.л. (из них авторских 90,8 п.л.), в том числе 24 в изданиях, рекомендованных ВАК Минобрнауки России.

Структура и объем диссертации обусловлены объектом, предметом, а также целью и задачами исследования. Диссертация состоит из введения, пяти глав, заключения, списка использованных источников, включающих 480 наименований, приложения. Работа изложена на 422 страницах, включает 34 рисунка, 32 таблицы.

# ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СОДЕРЖАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТРУДА

## 1.1 Эволюция содержания основных категорий и факторов эффективности предпринимательского труда

В связи с задачами диссертационного исследования важен анализ эволюции сущностных понятий основных категорий в сфере предпринимательства, влияющих на эффективность предпринимательского труда. Условием исследования роли предпринимательства в экономике и в социально-экономической системе Российской Федерации в целом является определение теоретико-методологической базы анализа данной проблемы. Теория предпринимательства как особая область познания постепенно выделялась в экономической науке<sup>3</sup>. Согласно наиболее распространенной точке зрения в процессе становления теории предпринимательства выделяется, как правило, четыре этапа.

В начальный период были разработаны основы теории предпринимательства, которые отражались в трудах меркантилистов, а затем развивались классической школой политэкономии. Они считали, что материальные стимулы - это основные мотивы повышения эффективности предпринимательской деятельности. При этом основным свойством предпринимателя считалось умение идти на риск. Также в XVIII в английский физиократ Р. Кантильон<sup>4</sup> выдвинул положение о риске как основной функциональной характеристике предпринимательства. Он ввел в экономическую науку термин «предприниматель» и определил его как хозяйствующего субъекта, умеющего извлекать прибыль из неопределенности, свойственной торговле, за счет присущих ему особых таких свойств, как: способность идти на риск и умение предвидеть развитие трудной экономической

---

<sup>3</sup> Шумпетер И. Теория экономического развития (исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры). М., 1982; Гинс Г.К. Предприниматель. М., 1992; Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993; Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994; Зомбарт В. Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М., 1994; Экономика и организация рыночного хозяйства. Учебное пособие. М., 1995; Агапцов С.А. Предпринимательский потенциал промышленности. Волгоград, 1997.

<sup>4</sup> Кантильон Р. Очерк о природе торговли вообще (фр. *Essai sur la nature du commerce en général*).

ситуации. Р. Кантильон относил только крестьян, ремесленников и торговцев к производительному классу и называл их предпринимателями, доход которых зависел от их инициативы при осуществлении экономической деятельности. При этом менеджера и собственника он не считал предпринимателями.

На следующем этапе развития теории предпринимательства проводились исследования проблем предпринимательства экономистами классической политэкономии. В этот период Д. Рикардо видел в рыночной организации экономики абсолютный способ производства, а предпринимательскую деятельность рассматривал как обязательный элемент эффективного рыночного хозяйствования. Поскольку всякая стоимость создается трудом, эти классики объясняли происхождение предпринимательской прибыли как часть неоплаченного труда рабочего. Так, А. Смит писал, что «при обмене готового товара на деньги, на труд или другие продукты, помимо оплаты цены материалов, должна быть еще некоторая сумма для прибыли предпринимателя, рискующего своим капиталом в этом деле. Поэтому стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а другая на оплату прибыли их предпринимателя».<sup>5</sup> А. Смит характеризовал предпринимателя как активного человека, способного к рискованному хозяйствованию ради получения прибыли и как человека, который эффективно трудится и получает за это вознаграждение в виде предпринимательской прибыли. В то же время он, как и французские физиократы, использовал понятие «предприниматель» как синоним понятия «собственник предприятия». Отождествление понятий в данном случае основывалось на том, что, в основном, предпринимательская функция и функция собственника капитала в большинстве случаев осуществлялись неразрывно одним и тем же субъектом экономики. В этот период известный мыслитель М. Блауг – отмечал, что наблюдалась «неспособность изолировать предпринимательскую функцию от чистой функции собственника на капитал стала общим местом у всех представителей английской классической школы» и у последователей марксистского направления. К этому можно добавить,

---

<sup>5</sup> Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. М., 1962. С. 24-25.

что «неразвитость социально-экономических отношений, институтов взаимодействия государства и экономики, отражавшиеся в отсутствии соответствующих правовых норм, приводила к тому, что только институт собственности обеспечивал необходимую степень экономической свободы для реализации предпринимательского ресурса»<sup>6</sup>.

В период формирования классической политэкономии предпринимательство уже осознавалось как важнейшая и неотъемлемая часть капиталистической экономики, и его исследование было связано с реализацией предпринимательской функции в капиталистическом производстве. Так, Жан-Батист Сэй выявил, как особые, такие функции предпринимателя, как соединение факторов производства – капитала и труда, сбор информации и накопление опыта.

Позднее исследования предпринимательства были предприняты экономистами немецкой классической школы. Так, Г. фон Мангольт, анализируя роль предпринимателя в экономике, выявил такую его способность, как оптимизация производственного процесса в определенных, «заданных извне» экономических условиях. Й. фон Тюнен сконцентрировал свое исследование предпринимательской сферы на проблеме дохода. Он определил сущность дохода как непредсказуемый показатель хозяйствующего субъекта, связанный с инновационными рисками. Рассматривая предпринимательский доход как форму отличную от форм дохода на капитал, труд, землю, Й. фон Тюнен постепенно выделяет предпринимательство так же как специфический экономический ресурс.

По мнению современных западных экономистов, неоклассические модели не подходят для анализа тех аспектов предпринимательской деятельности, которые сопряжены с воздействием инновационной деятельности на кривые издержек, с формированием новых кривых спроса в результате изобретения нового продукта. В условиях господства концепции конкурентного равновесия, по выражению М. Блауга, «как для теории предпринимательства, так и для теории

---

<sup>6</sup> Новосельцева Г.Б., Карамышева Н. Р. Отражение эволюции предпринимательского ресурса в экономической историографии // Известия ПГПУ. Общественные науки. 2012. –№ 28, – С.

прибыли как предъявления прав на остаточный доход со стороны лиц, принимающих на себя риск, связанный с неопределенностью, просто-напросто нет места... Растущая популярность теории общего равновесия закрыла возможность построения теории предпринимательства»<sup>7</sup>.

Однако дальнейшее исследование предпринимательства выводило экономистов на понимание этой категории как рискованной и отчасти инновационной деятельности. Ф. Найт выявил предпринимательскую функцию несения издержек бремени риска, обосновав предпринимательский риск как специфическую неопределенность, которая не может быть измерена и, следовательно, переложена на страховую компанию. Фрэнк Найт писал, что «единственный риск», ведущий к прибыли, есть уникальная неопределенность, проистекающая от осуществления функции ответственности в последней инстанции. Эта неопределенность по своей природе не может быть ни застрахована, ни капитализирована, ни оплачена в форме заработной платы»<sup>8</sup>.

Неоспоримое значение для развития предпринимательской теории в рамках неоклассической концепции является вклад А. Маршалла о значении технологических инноваций как основы предпринимательской деятельности для конкурентоспособности предприятия. Он применил принцип комбинирования факторов производства к индивидуальному воспроизводству. В этом случае новое комбинирование факторов производства осуществляется при использовании новой технологии, новых форм организации производства, труда и управления. Более совершенные комбинации факторов при этом отбираются по критериям их конкурентоспособности и потенциальной жизнестойкости. В теории предпринимательства, впервые в этот период рассматривались поднятые А. Маршаллом воздействия на развитие предпринимательства таких факторов, как природные способности предпринимателя, образование, соотношение экономических интересов общества и предпринимательства.

---

<sup>7</sup> Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг / Пер. с англ., 4-е изд. –М.: «Дело ЛТД», –1994, – с.427-428.

<sup>8</sup> Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт / Пер. с англ, Россия-Будапешт: –М.: «Дело», 2003. Гл. X. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-47/11.htm> (Дата обращения 20.03.13.)

Третий этап, охватывающий период окончательного формирования главных тезисов теории предпринимательства, связывается с теорией экономической динамики Й. Шумпетера, который ввел понятие «новых комбинаций», применение новых способов производства и коммерческого использования существующих благ, внедрение новых технологий производства, освоение новых рынков сбыта, новых видов сырья, изменение отраслевых структур.

Й. Шумпетер для анализа новаторской функции предпринимателя в экономике определяет в этот период понятие инновации. Внедрение инноваций, как сущностной функции в предпринимательстве, по его мнению, является дискретным, не закреплено за определенным носителем навсегда, может осуществляться как одним лицом, так и целым коллективом. Следовательно, предприниматель – центральный элемент экономического развития, который отличается от других хозяйствующих субъектов умением "...делать не то, что делают другие" и "...делать не так, как делают другие".

Для данного диссертационного исследования ключевое значение имеет вывод Й. Шумпетера о необходимости исследования условий развития предпринимательства – источника динамических изменений рыночной экономики, – как важнейшего направления теоретического анализа.

В рамках развития теории предпринимательства исследователи И. Карцнер, Л. Фон Мизес, Ф. фон Хаек анализировали эффективность экономики с позиции факторного влияния на нее предпринимательства в качестве регулирующего механизма уравнивающейся экономической системы. Они подчеркивали, что сущность предпринимательской деятельности заключается в отборе из множества возможных методов именно тех, которые наиболее пригодны для снабжения самым дешевым способом людей теми благами, в которых они в настоящий момент больше всего нуждаются.

Формирование экономики массового производства, ориентированного на широкое потребление; наступление революции менеджеров, повысившей роль фактора управления, стали предпосылками дальнейшего развития теории. В этот

период трактовка функции предпринимателя практически полностью отделяется от функции собственника.

Четвертый этап развития теории предпринимательства начался с конца XX века, когда экономика определяется, как сложная открытая система, характеризующаяся нелинейными, сложными неравновесными процессами. При этом в данном случае предпринимательство рассматривается, как открытая, постоянно изменяющаяся система.

Современный этап развития предпринимательства характеризуется тенденцией развития и внедрения предпринимательства в основные сферы деятельности. Так, в работах П. Друкера рассматриваются новые понятия такие, как: «предпринимательское управление», «предпринимательское предприятие», «предпринимательское общество». Он характеризует как основную тенденцию эволюции в этот период – распространение предпринимательства в такие новые для него сферы деятельности, как: менеджмент, создание организаций, малые предприятия, некоммерческие организации (сферы здравоохранения, образования и др.), сфера услуг, инновационная деятельность. Эти тенденции, по мнению П. Друкера, приведут к формированию предпринимательского общества, в котором предпринимательство станет постоянным и устойчивым явлением. Выше указанные положения были развиты Р. Ронштадтом, а также Г. Пиншоттом, исследовавшими феномен «внутрифирменного предпринимательства» – предпринимательства внутри действующего предприятия, и обозначившими его понятием «интрапренерство». Впервые в теорию предпринимательства были введены термины «интракапитал», «интрапренер» (intrapreneur, intracapital).

Исследовал взаимосвязи предпринимательства с внутренней и внешней институциональной средой известный аналитик А. Коль. Идеи А.Коля позволяют определить роль опосредующей функции предпринимательства, выступающего в качестве «моста между обществом в целом и организациями, ориентированными на получение прибыли».

Развитие теории предпринимательства в настоящее время успешно продолжают такими зарубежными исследователями как А. Шапиро, И. Питерс, Р. Хизрич, К. Веспер.

Актуальность подобной постановки решения проблемы эффективности предпринимательской деятельности, определяется тем, что в последние годы крен преимущественно на экономические отношения в регулировании капиталистической экономики противоречит Конституции Российской Федерации, согласно которой наша страна является социальным государством. Существующие методы оценки деятельности производственно-хозяйственных систем, и, в том числе, в предпринимательстве, являющимся составной частью общественной экономической структуры макроэкономическими параметрами и отвечает лишь принципам наращивания стоимости, но игнорирования ценности и полезности производимого продукта.<sup>9</sup> Как показал анализ, в настоящее время действующая система социально-экономических отношений в рамках единичных производств не отвечает принципам эффективности, а её предпринимательский тип саморегуляции, не раскрывает имеющийся потенциал. Поэтому проблема повышения эффективности предпринимательской деятельности не может определяться без учета конкретных форм движения товара по всей цепочке производственно-хозяйственных звеньев - от первичных форм (имеется ввиду изготовление продукта) до последующего ее распределения.

Принципы формирования и развития социально-экономических отношений не изменяются от того, рассматриваем ли в целом систему предпринимательства или отдельное ее структурное подразделение. В общей теории систем доказано, что свойства отдельных частей взаимосвязаны со свойствами системы в целом. Справедлива и обратная связь: в целом свойства системы зависят от свойств элементов отдельных ее подсистем. При этом в предпринимательской системе невозможно абстрагироваться от ценностных и целевых аспектов результатов предпринимательской деятельности, причем даже на уровне отдельных

---

<sup>9</sup> Щербаков В.Н. Колпакова Г.М. Регулирование экономических процессов в системе ценностных ориентаций. – М.: ООО «Учебный центр Путь», 2012, с. 182

структурных подразделений. В тоже время в имеющихся в литературе по этому вопросу разработках присущ один недостаток – упущение оценки качественных критериев экономической системы в целом. Без этого любые самые «красивые» предложения о совершенствовании этой системы повисают в воздухе, теряя свою практическую и социальную значимость.

Предпосылками исследования развития социально-экономических отношений является рассмотрение эволюции развития экономических отношений. Научный интерес представляет трактовка системы экономических отношений в предпринимательстве, которую даёт профессор Н.И. Брагин, считающий, что «экономические отношения в предпринимательстве по своей сущности есть совокупность экономических и правовых форм, организационных форм, методов хозяйствования, которые обеспечивают функционирование и развитие предприятий. Это тот способ хозяйствования, который позволяет использовать экономические законы функционирования экономических отношений и производительных сил».<sup>10</sup> Данный подход отражает современное понимание развития экономических отношений с учетом стоимостных приоритетов.

В то же время, например, Н.Н. Пилипенко рассматривает систему предпринимательства как подсистему экономической структуры многоукладной экономики, что предполагает принципиально иные цели, чем «чистая» рыночная выгода. Однако, в отличие от многих авторов, Н.Н. Пилипенко так характеризует основные составляющие элементы этой системы: 1) рыночный механизм регулирования; 2) ценообразование; 3) государственное регулирование; 4) налоговая система; 5) коммерческий расчёт; 6) финансово-кредитные механизмы. Эти элементы взаимосвязаны друг с другом, представляя целостную систему, и не могут использоваться изолированно или произвольно, исключая из системы отдельные элементы, поскольку они дополняют друг друга. Их следует рассматривать в совокупности и с учётом потенциального взаимодействия, как элементов системы регулирования предпринимательства. Образуя целостную совокупность, как отмечает Н.Н. Пилипенко, они призваны обеспечить

---

<sup>10</sup> Брагин Н.И. Развитие корпоративного бизнеса в российских регионах. – М., Тверь, 2001, с. 109.

рациональное и эффективное развитие системы предпринимательства и его экономическую защиту в конкурентной среде рынка. Даже финансовые, кредитные и налоговые механизмы должны быть направлены на обеспечение органической целостности новых предпринимательских образований рыночного типа.

В современных условиях развития социально-рыночных отношений в нашей стране крайне важным представляется то, чтобы принципы эффективности и рациональности стали базовой основой развития социально-экономических процессов, затрагивающих качественную и стоимостную их природу, а мотивационный интерес выступал бы движущей силой по поиску методов и путей достижения его устойчивости. Такая постановка предполагает воздействие экономическими, политическими, социальными, психологическими рычагами и методами и на внутренний уровень природы человека, который в совокупности обеспечивает функционирование и развитие экономической системы в целом.

Все потенциально заложенные возможности, повышения эффективности предпринимательской деятельности зависит от возможностей экономики предпринимательства в целом. Эти возможности применительно к условиям конкурентной экономики безграничны и создаются следующими предпосылками:

- экономика и её трансформационная составляющая тесным образом связана с реализацией форм собственности и форм ведения предпринимательского хозяйства, дополняя экономическую систему новым содержанием;

- критерий оптимальности функционирования и развития экономической системы хозяйства характеризует направленность к максимальному выполнению функциональных взаимосвязей. Для учёта критерия эффективности и оптимальности деятельности структурных звеньев необходимо учитывать цели социально-экономического развития и потребности по характеру и степени важности используемых и потребляемых ресурсов;

- экономика предпринимательства связана с уровнем накопленного технологического, технического и организационного потенциалов. Существует

заменяемость продуктов и ресурсов в производстве и потреблении, а, значит и вариантность развития предпринимательских структур, возможность достижения результатов различными методами и с разной эффективностью;

– экономика предпринимательства, являясь сложной системой, выступает ключевым звеном раскрытия ресурсного потенциала и предопределяется заданностью функций, от которых зависит иерархия административных отношений как внутри предпринимательского образования, так и отношений между его составляющими элементами. Экономика предпринимательства диктует необходимость использования принципа согласованности в регулировании предпринимательства федеральных, региональных, отраслевых и других функциональных органов при принятии решений по созданию условий повышения ее эффективности;

– характер предпринимательского трудового процесса тесным образом увязан с уровнем заинтересованности каждого участника предпринимательской системы в результатах деятельности трудового коллектива. Экономическая сущность мотивационного интереса реализуется в системе организации трудового процесса и порядке формирования дохода коллектива, который в свою очередь определяется формой распределения конечных результатов совместной производственно-хозяйственной деятельности и формой собственности участников производственного технологического процесса. Анализ указанных предпосылок позволяет использовать экономические рычаги по активизации предпринимательского потенциала и минимизировать непроизводительные издержки по всему хозяйственно-производственному циклу.

Особо важным условием развития социально-экономических отношений в предпринимательской сфере является использование рентного механизма на уровне единичных структурных образований, от которых зависит эффективность использования технического и технологического потенциалов, отражая тем самым не только рост выпуска продукта, но и темп прироста ценности и полезности с учетом освоения инновационных технологий. В этой связи главной проблемой выступает проблема оценки качества, как основного содержания

параметров на макро- и микроуровнях, причем не только на уровне производственно-хозяйственных образований, но и на уровне межотраслевых и отраслевых предпринимательских комплексов, что связано со следующими причинами:

- формирование единых принципов измерения величины результатов и затрат по критерию эффективности: соотношение приращения допустимых расходов ресурсов и приращения полезности и ценности как конечной потребительной стоимости. В рамках такого подхода появляется возможность проводить измерения результатного показателя по параметру экономической целесообразности с соотношением его качества;

- построение целенаправленного механизма согласования интересов всех структурных элементов хозяйствования, рассматривая интересы в строгой соподчинённости отношений, учитывающих межотраслевой и отраслевой уровень регулирующих воздействий на экономические процессы;

- обеспечение непрерывности работы всех структурных звеньев производства в условиях систематического регулирования обеспечения непрерывности процесса функционирования и развития организационной целостности адаптационного регулирующего механизма.

В зависимости от границ предоставляемой свободы на практике могут использоваться рычаги стимулирования и различного рода оценочные показатели. Такие рычаги зачастую соединяют в отдельную систему с общим наименованием «хозяйственный механизм» в узком смысле или «экономический механизм», которые по существу представляют собой механизмы по использованию товарно-денежных отношений.

В рамках таких механизмов более четко проявляется объективная необходимость систематизации товарных и денежных отношений в структурированном производстве: они дают основу развития социально-экономической системы и развития функционирующих производственных звеньев с учетом условий производственного режима. Элементы самонастройки дают возможность включить ценностные критерии и разрешить проблему

оптимальности допускаемых возможностей на различных его уровнях: 1) при взаимодействии предприятий между собой производственные структуры каждого уровня хозяйственной иерархии реализуют общую концепцию развития межотраслевых комплексов с учетом принятой нормативно-правовой базы, регулирующей процесс производства; 2) при определении критерия оптимальности рекомендуется учитывать индивидуальные потребности всех участников с учетом их интересов применительно к системе товарно-денежных отношений и влияющих факторных величин на удовлетворение тех или иных потребностей; 3) во взаимоотношениях первичных звеньев со службами аппарата управления на предмет мотивационного интереса в получаемых и распределяемых денежных средствах за объем производимых работ и предоставляемых услуг; 4) стимулирование структурных подразделений производственного процесса на основе перераспределительной системы дохода трудового коллектива в зависимости от величины результатного показателя и приростной полезности деятельности коллектива.

Таким образом, социально-экономические отношения должны строиться и развиваться на основе регулирующих факторных влияний на всю систему технологически связанных производств и звеньев предпринимательской организации, включая финансовые и бюджетные механизмы, стимулирующие рост объема производства, повышения его полезности и качества. В этой связи важным условием выступают регулирующие воздействия, включающие механизмы кредитной системы. Кредитование как важный инструмент регулирования предпринимательской деятельности должно рассматриваться с точки зрения обеспечения экономических условий в стартовом режиме и начальном этапе формирования социально-экономических отношений предпринимательского образования. От проводимой кредитной политики зависит уровень и характер развития форм хозяйствования и степень эффективности функционирования каждого структурного звена как неотъемлемой части, раскрывающей, в том числе и предпринимательский потенциал. Поэтому принцип регулирования социально-экономических отношений на контрактно-договорной

основе дополняет существующие экономические формы мотивации предпринимательской деятельности новым содержанием к высокоэффективному и высококачественному труду, включая, в том числе полезностную и ценностную её направленность, что обеспечивает оптимальный режим не только экономического роста, но и роста более эффективных процессов производства.<sup>11</sup>

Методологический подход построения хозяйственного процесса на основе контрактно-договорных принципов с критериальной оценкой качественных показателей, заключается в том, что в процессе развития социально-экономических отношений необходимо акцентировать внимание на функциональной заданности с определением критериальных оценок деятельности каждого структурного подразделения и каждого его участника. Такого рода развитие социально-экономических отношений постоянно изменяет алгоритм поведения участников предпринимательского структурного образования, придавая ему форму сложного механизма оценки деятельности, что делает необходимым расчет показателей оценки качества, ценности и полезности для определения размера результата совместной деятельности при реализации экономической цели производства.

Процедуры принятия решений, вызванные сложностью самого объекта управления, требуют разработки и внедрения специальных «ответственных» механизмов, реализующих целостность сохранения системы. Аппарат управления призван разработать информационно-аналитически-сигнальную систему на предприятии, которая должна соответствовать критериям: а) заинтересованность структурных производственных звеньев и управленческих в росте интегрального результата функционирования системы (суммарная эффективность по стоимости и полезности); б) возможность дезагрегирования и агрегирования производственной информации; в) соизмеримость результатов производственно-хозяйственной деятельности всех структурных подразделений.

---

<sup>11</sup> Шухов Н.С. Теория оптимального функционирования: к проблеме истоков //Экономические науки. 1991. №5, с. 37

Решения проблемы практической реализации целостности предпринимательской структуры сводится к созданию системы сквозных и единых измерителей результатов и затрат - показателей экономической эффективности. Несмотря на то, что технологические процессы могут отличаться и с точки зрения технологии, с организационно-экономической точки зрения, предпринимательские структуры должны выступать в виде однородных систем, а их производственно-хозяйственная деятельность требует единых критериев соизмеримости. Именно в этом случае производственные структуры могут выступать в виде единого целого, а полная соизмеримость социально-экономических результатов по различным направлениям деятельности создаёт основу для реального построения социально-экономических отношений, в основе которых заложены принципы эффективности потребительно-ценностной методологии.

Исследования показали, что исходная точка в решении проблемы о принципах построения эффективных форм социально-экономических отношений – это выбор критерия оценки эффекта и измерительной системы параметров. Любое агрегирование результатов возможно только лишь в отношении явлений и объектов, которые имеют общие признаки - в этом сильная сторона подхода, и его ограниченность с другой стороны, поскольку остальные параметры не учитываются и остаются вне изучения. Возникает вопрос, каков же «критерий - агрегатный признак» для оценки различных по способам получения и свойствам ресурсов и продуктов?

Так как все рассматриваемые трудовые и материальные ресурсы являются элементами производственно-хозяйственной предпринимательской системы, то обобщающим критерием ее эффективности может служить мера участия ресурсов в производственном процессе. Иными словами, они могут соотноситься, а значит, и агрегироваться только по экономическому результату. Однако этот результат фиксируется параметрами экономического объекта. Тогда в качестве весов агрегированных критериев должны выступать коэффициенты целевого функционала – при этом уже не важно, в каком виде существует ресурс и какой

эффект экономический или приращение целевой функции может быть получен от единицы затраченных ресурсов. Затраченные ресурсы можно использовать в агрегированном виде, т.е. не в виде натуральных показателей использования отдельных ресурсов, а в виде суммы издержек.

При этом критериальный параметр должен быть обязательно единым, так как это обеспечивает сопоставимость результатов и затрат. При этом единственным условием сопоставимости может быть соотнесение экономических интересов структурных подразделений, с одной стороны, между собой, а с другой - с глобальными целями функционирования и развития предпринимательской организации в целом. Установление взаимосвязи интересов структурных подразделений следует рассматривать более широко, то есть не только в рамках согласованности целей, а еще и с учетом единообразности соизмерения результатов производственно-хозяйственной деятельности. Экономика «оценивает» результаты взаимодействия любых объектов в «категориях» своей системы параметров, т.е. посредством изменения значения того или иного критерия. Признание же объективной необходимости формирования единой меры соотнесения производственно-хозяйственных процессов имеет логическое объяснение выводам о необходимости некоего общего «коэффициента приведения» разнообразных потребительных стоимостей к сопоставимому виду. Роль подобных показателей в оценке потребительских услуг и продуктов могут выполнять, например, «потребительские оценки», а для экономических ресурсов, например, «производственные оценки», которые к тому же должны иметь весовые функции. Решение обозначенной проблемы представляется весьма сложным по причине несопоставимости непосредственно как потребительских услуг и продуктов, так и различных видов ресурсов. Рассматривая специфику товарного хозяйства, можно заметить, что роль «коэффициента приведения» могут естественным образом выполнять деньги. И действительно, сущность данной категории сводится к экономическому ресурсу, характеризующемуся обезличенностью по технологическим и природным свойствам, но вполне определённым по экономическому признаку. Ресурс, получающий в системе

социально-экономических отношений определённую «оценку», выступает в роли «всеобщего эквивалента» в том смысле, что остальные виды ресурсов и продуктов могут посредством системы цен выражаться в деньгах. Процедура такого последовательного и беспрепятственного агрегирования всей совокупности производственных ресурсов в денежный эквивалент, и, наоборот, дезагрегирования в воспроизводственном процессе в потребительные стоимости была раскрыта еще К. Марксом<sup>12</sup>. Факт того, что К. Маркс раскрывает динамику функционирования и развития хозяйственной системы, представляется ценным для осмысления сущности оценки ресурсов в процессе потребления и воспроизводства, что может служить точкой отсчета для решения проблемы поиска критерия оптимальности в оценке развития социально-экономических отношений и эффективности предпринимательской деятельности.

Отдельную сложность представляет нахождение агрегированного показателя эффективности для анализа деятельности предпринимательской организации, так как она связана с психологическими аспектами регулирования процесса производства товаров и оказания услуг. Согласно выводам Д.Б.Кларка, психологические составляющие связаны с доходом предпринимателя, заработной платой, поземельной рентой и «предельной производительностью» земли и капитала.<sup>13</sup> Однако невозможность раскрытия сущности показателя эффективности и его количественных и качественных характеристик обусловлено тем, что психологические составляющие рационального поведения человека определяют известный закон убывающей предельной полезности, который лежит в основе закона убывающей доходности и предельной полезности<sup>14</sup>.

Подводя итог, можно сделать вывод, что в современных условиях с экономической точки зрения показатели, характеризующие количественные величины результата претерпевают своего рода деформацию в направлении потребительно-стоимостной и ценностно-полезностной его оценки. Это позволяет

---

<sup>12</sup> Маркс К. Капитал, т.2, 3, 4. - М.: Политиздат, 1988

<sup>13</sup> Кларк Д.Б. Распределение богатства. – М.: Гелиос АРВ, 2000, с. 134

<sup>14</sup> Щербаков В.Н. Теория рациональной системы хозяйствования. М.: ВИНТИ, 1998, с. 184

организовать процесс производственно-хозяйственной деятельности, и, одновременно выстроить систему социально-экономических отношений по функциональной заданности удовлетворения потребностей потребителей с учетом качественных характеристик продукции и услуг, являющихся одновременно мотивационными регуляторами. Основным положением такого подхода должна быть оптимизация, увязывающая экономическую ценность и сопоставимость по критериальному показателю полезного эффекта в единый комплекс.

## **1.2 Экономика предпринимательства и ее регулирование как основа содержания предпринимательского труда**

Развитие предпринимательства обеспечивается социально-экономическими механизмами обеспечения органического единства экономической свободы и государственного регулирования объектов предпринимательской сферы. В то же время, на этом пути создаются особые трудности, которые связаны с системой построения нормативно-правовых регуляторов экономической деятельности, а также с организационными формами управления на макро- и микроуровнях всей хозяйственной системы. Именно поэтому эффективность предпринимательства необходимо напрямую связывать с тем, насколько учтены средства регулирования структурных взаимосвязей и цели предпринимательства. Трансформация структурных взаимосвязей предполагает изменение параметров, компонентов, пропорций формирования и развития предпринимательской экономики, которая обуславливает ее переход к новому состоянию, повышая эффективность и устойчивость развития. Следовательно, системные аспекты структурных взаимосвязей раскрываются с точки зрения пространственно-временного процесса преобразований. Соответственно изменения должны учитывать широту охвата - характеристику пространственную, скорость - характеристику временную, этапность - характеристику уровня преобразований, непрерывность и движущие силы объективной и субъективной природы.

В экономике предпринимательства рассматриваются различные пути совершенствования структурных взаимосвязей. С позиции системного подхода

такая трансформация представляет из себя изменяющийся процесс, который ведет к ослаблению свойств системы, либо к укреплению. Следовательно, критерии трансформации - это показатели, характеризующие процесс изменения в социально-экономических отношениях динамичного рыночного пространства. При раскрытии механизма трансформации предпринимательства следует исходить из императива целостности сохраняемых функций экономической структуры. Это предполагает увязку предпринимательских интересов, поэтому в качестве критериев развития можно рассматривать устойчивость по полезностно-ценостным характеристикам.

В экономической мысли эффективность структурных взаимосвязей в предпринимательстве раскрывается в рамках наращивания «чистой» прибыли, характеризующей уровень производственных затрат в условиях неопределенности и риска (И.Тюнен, Р.Кантильон, Найт); (Й.Шумпетер) инновационность;<sup>15</sup> (Ж.Б.Сей), регулирование факторов производства; (Л.Мизес, И.Кирцнер) арбитражные сделки.

Так, Й. Шумпетер эффективность рассматривает как систему новаторской деятельности. Он считает, что «задача предпринимателей – революционизирование производства посредством освоения (внедрения) изобретений на основе использования новых технологий производства товаров, новых методов в управлении, что возможно благодаря созданию инновационных отраслей в промышленности...»<sup>16</sup> Сущностью этого определения является признание инновационности в качестве неотъемлемой части обеспечения роста эффективности, которая выводит экономику на новый уровень.

Сэй Ж.Б.<sup>17</sup>, например, главную конституирующую функцию предпринимательства видит в координации производственных ресурсов (факторов): капитала, земли и труда, включающего научные знания, требуемые для создания нового продукта и организации технологического процесса на

---

<sup>15</sup> Автомонов В. Практики глазами теоретиков (феномен предпринимательства в экономической теории) // Предпринимательство в России. – 2007. -№4, с.6.

<sup>16</sup> Шумпетер И.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1983, с. 185

<sup>17</sup> Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. - М.: Дело: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 2000.

основе факторных величин результата, включая закон спроса и закон предложения.

В неоавстрийском подходе, эффективность рассматривается как инструмент технологического обновления производства (Мизес Л.), где прибыль является продуктом деятельности структурно связанного капитала. Кирцнер И.<sup>18</sup> считает эффективность через конкретное приземление человека-предпринимателя как потребителя, сущность которого сводится к следующему выводу: предприниматель может купить дешево товар, а продать его по более дорогой цене.

Рассмотренные выше специфические аспекты предпринимательства Брю С.Л., Макконелл К.Р., объединили, выделив предпринимательскую способность, определяющуюся взаимосвязанными подходами:

- принятие решений в процессе функционирования МСП;
- соединение факторов капитала, земли и труда в единый процесс;
- деятельность с учетом риска;
- введение новых технологий в производство и новых форм и разновидностей его организации.

Савченко В.Е. рассматривает структурные взаимосвязи через форму социально-экономических отношений, а также личностный фактор, влияющий на инновационность производства. Орлов А.В. раскрывает содержание эффективности предпринимательства через осознанный выбор полезной деятельности,<sup>19</sup> которая осуществляется с целью удовлетворения спроса и получения прибыли.

В данном исследовании социально-экономическая сущность предпринимательства рассматривается через призму потребительно-ценностных отношений взаимосвязанных производств, каждый элемент которого, способен из минимальной организации раскрыть алгоритм управления, превосходящий по

---

<sup>18</sup> Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. - М.: Социум, 2010 г.

<sup>19</sup> Орлов А.В. Введение в предпринимательство. Малый бизнес: за рубежом и в России. Книга 2. –М.: Экономическая академия, 2004, с 245.

сложности первоначальную исходную целевую установку развития предпринимательской структуры, направляя её в полезностный его вариант.

Иначе говоря, эффективность предпринимательства зависит от целой системы, социально-экономических отношений, которая определяется сложным комплексом взаимосвязанных динамических элементов, характеризующимися особенностями: наличием обратных связей между структурными подразделениями, не допускающих независимость или слабую зависимость составных элементов; способностью повышать уровень организованности в результате влияния среды рынка и внешних возмущений; большим числом сложных структурных элементов; сильной взаимосвязью и иерархичностью строения составных частей предпринимательской структуры; разнообразием функций, наличием общей цели, обеспечивающей направленность развития структурных связей. Лишь эти свойства в совокупности раскрывают предпринимательство с точки зрения новых социально-экономических отношений.

До настоящего времени такой подход в раскрытии эффективности структурных взаимосвязей предпринимательства не находил должного осознания, что затрудняло формирование социально-экономических отношений на новой основе, обеспечивающих трансформационный процесс с учетом ценностно-полезностных форм регулирования этих отношений.

Несмотря на то, что по сущности предпринимательство характеризуется самостоятельной инициативной деятельностью граждан, которая имеет направленность на получение прибыли и характеризуется риском и имущественной ответственностью (все зависит от организационно-правовой формы), в нем отсутствуют конституирующие элементы ценностно-полезностного характера, являющиеся приоритетами и определяющий его заданность. Уточнения и дополнения в Гражданском кодексе Российской Федерации определяют лишь основные признаки и особенности предпринимательства, основанного на стоимостных принципах регулирования предпринимательской деятельности. Эти принципы определяют

предпринимательство как деятельность: направленная на удовлетворение потребностей других и реализацию своих способностей; дееспособных граждан; направленная на извлечение прибыли; рискованная деятельность; связанная с организацией производства продукции, их реализации, выполнением работы, оказанием услуг.

Вместе с тем весь этот перечень не содержит полезностный принцип. Следовательно, стремление к изменению условий хозяйствования в выгодном направлении ведет не только к производству новых благ и технологий, но и разрушению социального принципа предпринимательства, то есть очевидна модификация с учетом не столько форм по наращиванию ценности и полезности, сколько эксплуатируется ресурсный потенциал предшествующих периодов с реализацией одной цели – обеспечить выживание в условиях рыночной конкуренции. Безусловно, этот принцип диктуется объективностью функционирования рынка и его модификаций в условиях современного трансформационного процесса. Поскольку деятельность предпринимательских структур связана не только с конкретным рынком, но и со всей национальной экономикой, то эффективность предпринимательства должна зависеть не только от повышения нормы прибыли. Она будет определяться полезностью и ценностью предпринимательской деятельности в принятой системе структурных взаимосвязей.

Факторы эффективности экономических взаимосвязей обусловлены параметрами и характеристиками деятельности, выбранными направлениями развития предпринимательства. В этом случае повышается степень использования технического и технологического потенциалов как неперемного условия эффективности системных преобразований по тем направлениям предпринимательской деятельности, которые являются инструментом решения комплекса проблем по предотвращению негативных тенденций в предпринимательстве на этапе трансформационной неопределенности рынка.

В социальном плане главная функция предпринимательства связывается с жизнеспособностью экономического процесса в рамках задаваемых параметров

развития технико-технологического и административного механизма хозяйствования.<sup>20</sup> В данном понимании это означает, что предпринимательство опирается на мотивационный потенциал повышение уровня заинтересованности в росте дохода.

Полезностно-ценностной подход к структурным взаимосвязям в предпринимательстве позволяет раскрыть его реальную роль в экономической структуре, где продолжает сохраняться и затратно-стоимостной подход в определении эффекта, который отражает уровень дохода как нормы прибыли от производственно-хозяйственной деятельности (издержек) и рыночного спроса. Становится все более очевидным факт, что основной социальной функцией предпринимательства является обеспечение общественных потребностей в материальных благах. Эта предпосылка и определяет понимание предпринимательства как деятельности, предполагающей ориентацию не только на прибыль, но и норму ценности, полезности предоставляемых услуг<sup>21</sup>.

С теоретической точки зрения, а также комплексной методологии эффективность предпринимательства в современных условиях модернизационных процессов связана с высокой степенью риска и ответственности по собственному и заемному капиталу. Такое положение удерживает развитие предпринимательства в социально значимом русле, а наличие риска приводит предпринимателя к необходимости анализа альтернативных вариантов возможной деятельности, выбору лучшего и наиболее перспективного не с точки зрения полезности и ценности. Это и ведет к сдвигам в производительных силах обществ и росту эффективности производственной деятельности с точки зрения наращивания стоимости оказываемых услуг и предоставляемых благ при одновременном понижении качества. Хотя цели деятельности предпринимательства различны и подвержены влиянию внутренних и внешних факторов, ее целевая установка должна обеспечивать, в том числе и норму

---

<sup>20</sup> Предпринимательство, рынок и экономический рост: Сборник / Ин-т экономики РАН. Центр соц. -экон. пробл. федерализма; Науч. ред. Е.М. Бухвальд, А.В. Виленский. - М., 2002, с. 251

<sup>21</sup> Афанасьева Т., Лазарев В. Пуденко Т. Поддержка малого бизнеса в России: новая разработка программ // Предпринимательство в России. –2005. -№4, с. 23

прибыли, но при этом сохраняя тенденции к росту ценности и полезности. Это ограничение не случайно, так как интегрированная взаимосвязь прибыли и полезности повышают роль ресурсной функции предпринимательства.

Ресурсная функция предпринимательства состоит в соединении производственного процесса в единый процесс оказаний услуг и создания товаров, для чего требуется наличие субъективных и объективных факторов - работников с достаточными умениями и знаниями, а также средств производства. Предприниматели комбинируют факторы производства (ресурсы), в результате чего обеспечивается повышение эффективности производства через соединение средств труда и комбинирование средств производства технологического цикла. Ресурсная функция связана с процессом производства, а административная функция, включая организационную, создает условия для упорядоченного структурирования технологического процесса в строгом соответствии с программами развития по приращению стоимости, полезности и ценности.

Основным принципом в предпринимательстве является экономическая свобода товаропроизводителя, выбор инструментов и эффективных методов принятия управленческих решений. Без такого условия выбор экономических свобод не всегда возможен, а предпринимательство приобретает неопределенный характер развития.

Свобода деятельности в предпринимательстве не может быть абсолютной, так как она ограничивается регламентами интересов общества и регламентами законодательных свобод. Таким ограничителем выступает лицензионная деятельность многих видов деятельности, которая получила распространение в форме исполнения контроля.<sup>22</sup>

Свобода конкуренции, хотя и имеет ограничения через монополизм отраслей, но в тоже время она важна в условиях стратегического планирования крупного производства для формирования социально-экономических отношений между трудовыми коллективами внутри него. Соблюдение законности

---

<sup>22</sup> Блинов А. Региональные фонды и другие финансовые институты поддержки предпринимательства// Вопросы экономики. – 2003. -№11, с. 25.

достигается через контролирующие функции государственных органов. Законность обеспечивает устойчивость и стабильность социально-экономических отношений, а также способствует росту эффективности производства. Несмотря на то, что значимая роль в предпринимательстве отводится прибыли – ценность и полезность должны быть определяющими. Предприятие может иметь доход (прибыль) лишь в том случае, если товар имеет высокую ценность и полезность по спросу на каждый отдельный произведенный продукт.

Протекающая в условиях общих трансформационных процессов предпринимательская деятельность сопровождается неопределенностью развития всех сегментов экономики, включая, социально-экономическую сферу. Как свидетельствуют проведенные исследования, сложившаяся практика в предпринимательской сфере носит ресурсную направленность, в основе которой доминирует посредническая деятельность и отсутствие социальной необходимости и экономической целесообразности структурных сдвигов в сферах деятельности малых и средних предприятий.

Многообразие форм взаимосвязей предпринимательских структур предполагает различные уровни их регулирования. Опыт развитых стран свидетельствует о том, что регулирование государством хозяйственной деятельности не противопоказано рынку. Это подтверждает необходимость государственного участия в производстве общественных благ, а также в распределении ресурсов между конкурирующими целями государства и частного предпринимательства, где мотивационная составляющая зачастую носит разнонаправленный характер. Предпринимательство в условиях трансформационных процессов и неопределенности рыночной среды может формироваться посредством сочетания экономической свободы (интерес предпринимателя) и государственной поддержки (протекционизм государства), что и дает возможность для повышения эффективности использования накопленного потенциала и государства и предпринимателя.<sup>23</sup> Комбинации

---

<sup>23</sup> Предпринимательство, рынок и экономический рост: Сборник //Ин-т экономики РАН. Центр соц. -экон. проблем федерализма; Науч. ред. Е.М. Бухвальд, А В. Виленский. - М., 2002, с. 183

государственного и частного предпринимательства могут изменить функциональную заданность целевой направленности развития социально-экономических отношений по полезностно-ценностному варианту.

Следовательно, предпринимательство с функцией структурных взаимосвязей в ценностно-полезностном варианте – это перспективное направление творческой, активной, инновационной предпринимательской деятельности, которую отличает высокая степень результативности, гибкое реагирование на изменения внешней среды рынка, характерной для условий трансформационной неопределенности.

Важнейшим фактором стратегического развития системы предпринимательства и повышения его эффективности должна быть функциональная заданность структурных преобразований по ценностно-полезностному принципу во всех отраслях и сферах экономики, включая объединения предприятий различных форм устройства.<sup>24</sup>

При этом движущей силой повышения эффективности предпринимательской деятельности является интегрированный учет прибыли, ценности и полезности, в основе чего лежит непрерывное совершенствование технико-технологического и социально-экономического потенциалов в трансформационных процессах рынка. Комплексность и системность такого подхода в обеспечении развития основ производственно-хозяйственной деятельности предпринимательства состоит в необходимости поиска функциональных зависимостей и связей, которые определяют уровень использования ценностно-полезностных факторов.

Для того чтобы изменить ситуацию и система предпринимательства стала бы реальным стратегическим фактором экономического развития, требуется выстроить систему социально-экономических отношений на ценностно-потребительных и ценностно-трудовых основах. Такой подход позволит не только увеличить экономическую эффективность предпринимательства в трансформационных условиях, но и раскрыть потенциальные возможности

---

<sup>24</sup> Шухов Н.С. Ценность и стоимость. Опыт системного анализа. Части 1-2. М., изд-во стандартов. 1994, с. 175

развития взаимодействия государства и МСП на принципиально новой парадигме – потребительно-ценностной.

### **1.3 Трансформация социально-трудовых отношений в предпринимательстве и методологическое обоснование содержания предпринимательского труда**

Предпринимательский труд, как и всякий другой труд – это целесообразная деятельность человека для обеспечения удовлетворения своих жизненных потребностей. С разной долей обоснования имеют место множество определений категории «труд». Рассмотрим некоторые примеры. «Труд — это деятельность, направленная на развитие человека и преобразование ресурсов природы в материальные, интеллектуальные и духовные блага. Такая деятельность может осуществляться либо по принуждению, либо по внутреннему побуждению, либо по тому и другому»<sup>25</sup>; «труд – целесообразная деятельность человека, в процессе которой он при помощи орудий труда воздействует на природу и использует ее в целях создания предметов, необходимых для удовлетворения своих потребностей. Рассматриваемый в таком общем виде, то есть, как писал К.Маркс, «...вечное естественное условие человеческой жизни, и потому он не зависим от какой бы то ни было формы этой жизни, а, напротив, одинаково всем ее общественным формам»<sup>26</sup>; «труд - целесообразная деятельность человека, направленная на создание с помощью орудий производства материальных и духовных ценностей»<sup>27</sup>; «труд - это деятельность человека, в процессе которой он затрачивает свои физические и психические возможности, для удовлетворения физиологических и моральных потребностей»<sup>28</sup>; «труд - особая деятельность всех людей, которая направлена на удовлетворение основных потребностей общества. Он может быть осуществлен как с помощью специальных орудий, так и

---

<sup>25</sup> <http://www.grandars.ru/shkola/bezopasnost-zhiznedeyatelnosti/trudovaya-deyatelnost.html>

<sup>26</sup> <https://studfiles.net/preview/3912926/>

<sup>27</sup> [https://all\\_words.academic.ru/97102/%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4](https://all_words.academic.ru/97102/%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4)

<sup>28</sup> <http://webotvet.ru/articles/opredelenie-trud.html>

посредством интеллекта»<sup>29</sup>; «труд - целенаправленная деятельность человека, требующая умственного или физического напряжения; работа». <sup>30</sup>

Специфика содержания предпринимательского труда зависит от содержания экономики предпринимательства, так же, как содержание любого другого вида труда, который зависит от соответствующей сферы или отрасли экономики, в которой функционируют соответствующие предприятия, организации или учреждения, где работает тот или иной человек. Логика диссертационного исследования состоит из того понимания, что основой содержания предпринимательского труда является экономика предпринимательства соответствующего предприятия (организации), которое в свою очередь имеет свои специфические особенности в условиях социально-рыночной экономики.

Содержание специфики предпринимательского труда вытекает так же из разнохарактерных определений предпринимательской деятельности различных авторов. Ниже приводятся их отдельные примеры. Предпринимательская деятельность — деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, которая осуществляется самостоятельно на свой риск лицом, зарегистрированным в установленном законом порядке в качестве индивидуального предпринимателя;<sup>31</sup> предпринимательская деятельность — это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке;<sup>32</sup> предпринимательская деятельность самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом,

---

<sup>29</sup> <https://www.kakprosto.ru/kak-85222-chto-takoe-trud>

<sup>30</sup> <https://kartaslov.ru/>

<sup>31</sup> <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

<sup>32</sup> <https://studfiles.net/preview/2204514/>

продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.<sup>33</sup>

Предпринимательством можно заниматься в разных сферах. Помимо общего предпринимательства, выделяют социальное и технологическое предпринимательство. Источниками стартового капитала для начала предпринимательской деятельности могут быть: займы (долговое финансирование — в банке или у знакомых), безвозмездная помощь (гранты или субсидии), инвестиции (венчурных фондов или бизнес-ангелов — доленое финансирование). Кроме того для помощи начинающим предпринимателям существуют правительственные и общественные организации, технопарки и бизнес-инкубаторы. Тем не менее, предпринимательство — нелегкое занятие, и большинство новых предприятий терпит крах.

Предпринимательская деятельность — это предпринимательский труд, осуществляемый в таких специфических условиях, как: неопределенность, риски и конкурентная среда.

Предпринимательский труд осуществляется в социально-рыночной среде на малых и средних предприятиях, производственная деятельность которых регулируется Федеральным Законом от 24 июля 2010 г. №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Этот закон регулирует отношения, возникающие между юридическими лицами, физическими лицами, органами государственной власти Российской Федерации, органами государственной власти субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления в сфере развития малого и среднего предпринимательства, определяет понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, виды и формы такой поддержки.

Согласно статье 132 «Оплата труда» Трудового кодекса Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (в ред. По состоянию на 1 октября 2016 г.) заработная плата каждого работника зависит от его квалификации,

---

<sup>33</sup> <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1104949>

сложности выполняемой работы, количества и качества затраченного труда и максимальным размером не ограничивается. При этом запрещается, какая бы то ни была, дискриминация при установлении и изменении условий оплаты труда. Это требование трудового законодательства должно соблюдаться относительно заработной платы работников предприятий и организаций любой сферы и отрасли экономики, включая экономику предпринимательства, имея в виду работников, занимающихся предпринимательским трудом. В то же время предпринимательский труд имеет свою исключительную специфику, но на практике эти специфические условия оплаты труда не учитываются. Невольно имеет место дискриминация предпринимательского труда в области оплаты труда в связи с отсутствием необходимых методологических рекомендаций по решению этой проблемы. Прежде всего имеет место отсутствие методических подходов по определению сложности предпринимательского труда с учетом таких важнейших основополагающих признаков его сложности, как: неопределенность, риски и конкуренция.

Рекомендуется в основу методических подходов их определению показателей сложности предпринимательского труда применить аналитический метод, представленный в «Методических рекомендациях по оценке сложности и качества работы специалистов (для установления квалификационных категорий и дифференциации должностных окладов)»<sup>34</sup>. Этот метод с учетом специфики содержания предпринимательского труда заключается в следующем.

Анализ различных работ, выполняемых предпринимателем, в отличие от показанных в вышеприведенных методических рекомендациях, позволил выделить следующие признаки сложности предпринимательского труда:

- характер работ, составляющих содержание предпринимательского труда;
- работы, выполняемые в условиях неопределенности экономики;
- масштаб руководства предпринимательскими структурами;
- работы, связанные с обеспечением конкурентоспособности;

---

<sup>34</sup> Методические рекомендации по оценке сложности и качества работы специалистов (для установления квалификационных категорий и дифференциации должностных окладов). М.: Экономика, 1989.

- самостоятельность выполнения работ в условиях рисков;
- ответственность работников предпринимательских структур в условиях социальной рыночной экономики.

При осуществлении аналитической оценки сложности работ работников предпринимательских структур проводится взвешивание оценочных их признаков, т.е. определение удельной значимости каждого признака, характеризующей влияние каждого из них. Устанавливается экспертная оценка значимости признака сложности - его влияния на показатель сложности работ (Таблица 1.3.1).

Таблица 1.3.1 - Экспертные оценки признаков сложности

Признаки сложности	Удельная значимость признака в общей оценке сложности работ
1. Характер работ, составляющих содержание предпринимательского труда	0,20
2. Работы, выполняемые в условиях неопределенности экономики	0,20
3. Масштаб руководства предпринимательскими структурами	0,15
4. Работы, связанные с обеспечением конкурентоспособности	0,20
5. Самостоятельность выполнения работ в условиях рисков	0,20
6. Ответственность работников предпринимательских структур в условиях социальной рыночной экономики	0,10

По каждому из оценочных признаков сложности работ устанавливаются степенные ограничения, обусловленные качественными различиями в их труде, и критерии отнесения к ним конкретных работ. При этом определенным степеням сложности соответствуют характеристики, которые рассматриваются в порядке постепенного усложнения предпринимательских работ. Тем самым создаются предпосылки для сопоставления работ по сложности и возможности количественного выражения различий в их сложности для учета показателей сложности работ при расчете размера оплаты труда наряду с другими

учитываемыми факторами, такими, как квалификация работника, количество и качество затраченного труда.

Вопрос о числе степеней признаков сложности работ решается исходя из общего диапазона сложности работ по каждому признаку сложности.

Число степеней каждого из признаков сложности зависит от видов работ, подлежащих оценке, и их характеристик; оно не является стабильным и связано с изменениями в содержании предпринимательского труда.

Основой для определения числа степеней признаков и критериев отнесения работ к соответствующим степеням служит объективно существующая разница между наименее и наиболее сложной работами.

Путем установления числа степеней по отдельным признакам и критериев отнесения к ним работ определяется общий диапазон их сложности, что позволяет оценить сложность совокупности работ, которые выполняет работник предпринимательской структуры в соответствии со своими должностными обязанностями, т.е. получить интегральный показатель сложности всей работы в целом.

Ниже приведены примерные характеристики степеней сложности по каждому из оценочных признаков и критерии отнесения к ним качественно различных работ предпринимателя для определения сложности всех работ в целом в зависимости от занимаемой должности. Сочетание параметров сложности характеризует тот или иной уровень сложности конкретных работ, как части результата предпринимательского труда.

Для выражения качественных различий в трудовых функциях работника предпринимательской структуры для каждой степени принятых оценочных признаков сложности работ устанавливается условная количественная мера в баллах и составляется таблица балльной оценки (Таблица 1.3.2).

Условная количественная мера для каждой степени признака сложности работ устанавливается исходя из шести признаков, которыми характеризуется сложность работ, их доли в общей сложности работ и числа степеней каждого признака.

Таблица 1.3.2 - Балльные оценки признаков сложности работы работников предпринимательских структур

Признаки сложности	Максимальное количество баллов	Удельная значимость признака в общей оценке	Число степеней	Балльная оценка уровней признаков с учетом их удельной значимости									
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Характер работ, составляющих содержание предпринимательского труда	2,0	0,20	10	0,2	0,4	0,6	0,8	1,0	1,2	1,4	1,6	1,8	2,0
2. Работы, выполняемые в условиях неопределенности экономики	1,2	0,20	6	0,2	0,4	0,6	0,8	1,0	1,2	...	...	...	...
3. Масштаб руководства предпринимательскими структурами	0,75	0,15	5	0,15	0,3	0,45	0,6	0,75	...	...	...	...	...
4. Работы, связанные с обеспечением конкурентоспособности	1,0	0,20	5	0,2	0,4	0,6	0,8	1,0	...	...	...	...	...
5. Самостоятельность выполнения работ в условиях рисков	1,0	0,20	5	0,2	0,4	0,6	0,8	1,0	...	...	...	...	...
6. Ответственность работников предпринимательских структур в условиях социальной рыночной экономики	1,0	0,10	10	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1,0

Принимая условие, что число баллов от степени к степени нарастает равномерно, балльные оценки степеней сложности признаков сложности можно определить умножением удельной значимости признака на показатель соответствующей степени. Отнесение работ к той или иной степени сложности позволяет дифференцированно выявить различия в степени влияния отдельных признаков сложности и получить показатели сложности конкретных работ. При этом им дается частная (по каждому признаку) количественная оценка.

Сумма полученных частных оценок по всем признакам составляет сложность рассматриваемой работы.

Показатели сложности работ рассчитываются по формуле:

$$S_k = \sum_{i=1}^n d_{ij} \times X_i,$$

где  $S_k$  - показатель сложности  $k$ -ой работы (в баллах);  $n$  - число признаков сложности;  $d_{ij}$  - уровень  $i$ -го признака (в баллах);  $X_i$  - удельная значимость  $i$ -го признака сложности работы (в долях единицы).

Затем рассчитывается суммарный показатель сложности работ ( $S_{\text{сум}}$ ), входящих в должностные обязанности работника предпринимательской структуры:

$$S_{\text{сум}} = \sum_{k=1}^m S_k,$$

где  $m$ -количество выполняемых работ.

Суммарный показатель сложности работы рассчитывается применительно к конкретной должности и представляет собой среднее значение, так как складывается из средних значений показателей сложности отдельных работ работника предпринимательской структуры.

Примерные характеристики степеней сложности работ работников предпринимательских структур включают:

1. Характер работ, составляющих содержание предпринимательского труда:

1.1 Информационно-технические: работы, связанные с документооборотом и документационным обеспечением администрации, учетом всех элементов регулирования служебной деятельности предпринимательской структуры, которые ведутся в соответствии с утвержденными планами и оперативными заданиями:

*Первая степень.* Работы носят часто повторяющийся характер; письменное и графическое оформление, размножение и хранение, обработка корреспонденции и техническое обслуживание.

*Вторая степень.* Учетно-контрольные работы, выполняемые в соответствии с инструкциями, требуют знания определенных правил учета и контроля по различным видам учета и составлению отчетности.

*Третья степень.* Работы, связанные с восприятием, фиксацией, передачей информации и ее преобразованием, а также выполнением задач по управлению персоналом.

1.2 Функционально-технологические: работы, относятся работы по составлению регламентов, порядков, инструкций, положений, методик, закрепляющих функции и устанавливающие взаимосвязь между подразделениями, регулирующие организационные, технологические, финансовые и иные специальные стороны деятельности структурных подразделений:

*Четвертая степень.* Составление регламентов, порядков, положений и инструкций.

*Пятая степень.* Разработка методик, рекомендаций по выполнению компетенций.

1.3 Аналитико-конструктивные: работы, включающие анализ существующего положения; подготовка решения (разработка предложений, проектов, планов, нормативов). Работы этого вида обеспечивают координацию, оперативное управление персоналом, контроль за издержками в управлении предприятия. Для их выполнения требуются не только знания правил

экономических обоснований, но и умение выбрать способ расчета, логический прием для обоснования подготавливаемого технологического, производственного или финансового решения. Эта группа работ, требующих систематической проверки получаемых результатов:

*Шестая степень.* Работы по кадровому обеспечению, мониторингу деятельности персонала предпринимательской структуры.

*Седьмая степень.* Работы по стратегическому, текущему и оперативному планированию, составлению программ и календарных графиков, контролю за их выполнением.

*Восьмая степень.* Анализ показателей деятельности предпринимательской структуры. Составление аналитических справок, бюллетеней и отчетов; подготовка контрактов, договоров, соглашений, актов и соответствующих протоколов.

*Девятая степень.* Подготовка проектов Указов Президента Российской Федерации и проектов постановлений Правительства Российской Федерации по совершенствованию государственной поддержки предпринимателей.

*Десятая степень.* Подготовка концепций по повышению эффективности предпринимательской деятельности.

2. Работы, выполняемые в условиях неопределенности экономики. Определяется их сложность в зависимости от повторяемости (в течение 3-5 лет) и кризисных ситуаций.

*Первая степень.* Анализ реализации комплексных программ развития соответствующей сферы (отрасли) экономики.

*Вторая степень.* Контроль реализации комплексных программ развития соответствующей сферы (отрасли) экономики.

*Третья степень.* Разработка и обоснование соглашения на участие в разработке программы развития соответствующей сферы или отрасли экономики.

*Четвертая степень.* Экспертиза проекта соглашения для участия в разработке программы развития соответствующей сферы или отрасли экономики.

*Пятая степень.* Разработка технико-экономического обоснования с расчетами показателей социально-экономических последствий предлагаемого проекта подпрограммы развития соответствующей сферы отрасли экономики.

*Шестая степень.* Разработка концепции подпрограммы программы развития соответствующей сферы или отрасли экономики.

3. Масштаб руководства предпринимательскими структурами. Характеризует ответственность за планирование, организацию и контроль работы подчиненных подразделений и исполнителей.

Сложность по данному признаку зависит от числа подчиненных и масштаба руководимых подразделений, профессионально-квалификационного состава работников.

*Первая степень.* Работы, связанные с руководством несколькими исполнителями (5±2).

*Вторая степень.* Руководство подразделениями, входящими в состав отдела.

*Третья степень.* Руководство подразделениями, входящими в состав более крупных подразделений.

*Четвертая степень.* Руководство несколькими подразделениями.

*Пятая степень.* Комплексное руководство.

4. Работы, связанные с обеспечением конкурентоспособности. Их сложность определяется в зависимости от количества заключенных и выполненных контрактов, договоров и соглашений.

*Первая степень.* Работы по разработке соглашений о совместном сотрудничестве с другими МСП.

*Вторая степень.* Работы по разработке договоров на работу с коммерческими предприятиями.

*Третья степень.* Работы по разработке конкурсной документации с федеральными органами исполнительной власти.

*Четвертая степень.* Работы по разработке конкурсной документации с органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации.

*Пятая степень.* Работы по разработке конкурсной документации с органами местного самоуправления.

5. Самостоятельность выполнения работ в условиях рисков. Определяет, в какой мере данная работа может быть выполнена без непосредственного руководства со стороны других лиц, привлеченных наставников и консультантов.

При выполнении работ под чьим-либо административным или методическим руководством сложность ее меньше.

*Первая степень.* Работы, охватывающие узкий круг вопросов по выполнению соответствующих соглашений.

*Вторая степень.* Работы по исполнению договоров с коммерческими организациями и выполняемые на основе методических положений (программ).

*Третья степень.* Работы по исполнению отдельных разделов контрактов под методическим руководством.

*Четвертая степень.* Комплексные работы по исполнению соответствующего контрактного заказа.

*Пятая степень.* Работы, охватывающие круг вопросов, по расширению предпринимательства, связанных с представительными органами государственной власти.

6. Ответственность работников предпринимательских структур в условиях социальной рыночной экономики. Характеризует сложность работ, присущих ряду должностей предпринимательских структур и обусловленных особенностями содержания предпринимательского труда. Рассматриваются примерно пять видов ответственности: материальная - за возможный имущественный ущерб, моральная - за обеспечение безопасности ведения

работ, административная - за эффективность коллективного труда, дисциплинарная - за своевременное выполнение заданий, социальная - за предупреждение негативных социальных последствий.

*6.1 Материальная ответственность*, свойственная работникам, осуществляющим прием, хранение, выдачу финансовых и материальных ресурсов, а также документов строгой отчетности.

*Первая степень*. Работы, связанные с возможностью материального ущерба, аварий, пожаров, поломок оборудования, его простоев, порчи сырья, брака продукции.

*6.2 Моральная ответственность*, обусловленная вероятностью несчастных случаев при выполнении работ в опасных условиях.

*Вторая степень*. Работы по руководству работниками, занятыми в условиях повышенной опасности.

*6.3 Административная ответственность*.

*Третья степень*. Руководство работниками с большим объемом разнохарактерных, сложных и срочных работ в условиях неопределенности экономики.

*6.4 Дисциплинарная ответственность*.

*Четвертая степень*. Своевременное исполнение приказов, распоряжений и указаний, вышестоящих в порядке подчиненности руководителей, за исключением незаконных. Избежание последствий рисков.

*Пятая степень*. Своевременное рассмотрение в пределах своих должностных обязанностей жалоб и обращений граждан и общественных объединений, а также предприятий, учреждений и организаций, государственных органов и органов местного самоуправления.

*6.5 Социальная ответственность*.

*Шестая степень*. Обеспечение и соблюдение защиты прав и законных интересов граждан и населения на территории присутствия предпринимательской структуры.

*Седьмая степень.* Эффективное использование средств материально-технического, финансового и информационного обеспечения, другого имущества и служебной информации. Выполнение работ, связанных с большими социальными последствиями.

*Восьмая степень.* Выполнение работ, содержащих коммерческую тайну.

*Девятая степень.* Выполнение работ, связанных с риском для жизни других людей.

*Десятая степень.* Выполнение работ, связанных с обеспечением безопасности граждан и населения региона присутствия предпринимательской структуры.

В разработанных методических рекомендациях по определению сложности предпринимательского труда представленные характеристики работ (компетенции) являются типовыми для любой предпринимательской структуры, но ее объем (трудоемкость) соответствующих видов работ зависит от размера предпринимательской организации. В каждом конкретном случае согласно представленной методологии можно рассчитать точную методику по оптимизации разделения труда работников предпринимательской структуры с учетом всех условий и факторов конкретной организации.

## ГЛАВА 2 СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ФАКТОРОВ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТРУДА

### 2.1 Анализ и оценка формирования социально-экономических механизмов повышения эффективности предпринимательского труда

Современные представления о методах и механизмах регулирования социально-экономических отношений в предпринимательстве представляются весьма противоречивыми по причине их исключительной сложности, непознанности законов функционирования и развития социально-экономических процессов, а также недопонимания функциональных целевых приоритетов развития экономики в целом.

Познание этих отношений невозможно без использования математических методов научных исследований. Данное направление распространяется, как правило, на различные сложные объекты, проникая в экономику, физику, астрономию, механику, биологию, медицину, социологию, психологию и ряд других областей исследования.

Известные до нашего времени многие представления о системе социально-экономических отношений имеют один недостаток: все они недооценивают проблему сложности человеческого поведения в структуре этих отношений. В большинстве работ в этой области человек представлен либо как потребитель, либо как ресурс, что является противоречием сущности природы человека. Однако в предпринимательских экономических системах человек должен рассматриваться не в каком-либо одном «технологическом срезе», а как «целостная личность».

Этим и может быть объяснена сложность использования кибернетических методов в исследовании системы социально-экономических отношений, ибо раскрытие человеческой личности, просто как «элемента» системы, не позволяет удержать своеобразие, нравственные и психологические особенности, которые в значимой мере определяют поведение, не поддающееся

простому описанию на научном языке. Именно поэтому современная концепция предпринимательства не может раскрыть глубину поведения, как отдельной личности, так и системы, включающей эту личность.

Это приводит к выводу, что раскрытие проблем мотивации требует специфического методологического подхода, основанного на вероятностных методах, сущность которых сводится к исследованию эндогенного уровня человеческой природы.

Однако в нашу цель не входит исследование поведения человека. Тем не менее, нельзя не подчеркнуть то, что предпринимательские структуры не могут не зависеть от специфики поведения отдельных работников, входящих в состав трудового коллектива, а потому использование кибернетических методов в описании поведения человека требует обращения к законам психологии человеческого поведения. Это можно отнести к любому процессу системы предпринимательства.

Чтобы достичь эффекта в предпринимательстве, требуется учитывать системность в рассмотрении социально-экономических отношений применительно к варианту оптимального развития предпринимательства.

Распространённое представление о системе предпринимательстве как способе наращивания прибыли является в этой связи слишком примитивным и упрощённым. Действительно, предпринимательство в целом это есть организованное структурированное образование, в котором доминирует не только норма прибыли, а еще и уровень развития взаимосвязей,<sup>35</sup> что в конечном итоге приводит не только к росту прибыли, но и к эффективности, и к жизнеспособности.

Образования предпринимательского типа выступают как относительно замкнутые комплексы, но самое главное заключается в том, что они имеют относительную обособленность, а потому необходимо особое внимание в управлении не только на уровне горизонтальных связей, но и на уровне

---

<sup>35</sup> Богданов А.А. Всеобщая организационная наука (тектология). Кн.1. - М., Экономика, 1989, с. 218

вертикальных интегрированных подсистем. Следовательно, экономика предпринимательства не является упрощённой, где игнорируется цель – раскрытие природы человека, его потенциала и целесообразного использования. Целесообразность присуща широкому кругу материальных объектов, а поэтому такие дальновидные учёные как академик Берг А.И., который кибернетику определял, как науку об управляющих системах с целевой заданностью. И, несмотря на то, что мы не рассматриваем некоторые конечные состояния прекращения всякого развития, объекты предпринимательства рассматриваем с точки зрения целесообразного устройства.

Целенаправленные системы имеют разные виды – это зависит от организационной структуры самих систем. Не претендуя на изложение полноты вопроса, можно выделить три типа целенаправленных систем:

1) целевые системы, которые формируются независимо от сущности сознательных индивидуумов, т.е. биологических, связанных процессами, не детерминированные человеком;

2) целевые технические системы, цель которых зависит от внутренней организации и имеет гносеологический характер, т.е. определяется человеческой целесообразностью поведения;

3) собственно целевые системы, которые представлены отдельными организациями, либо в целом обществом - это целевые системы, которые рассматриваются экономической и социологической науками.

В последнем варианте мы выделяем исторические системы, в которых отсутствуют субъекты, а закономерность формируется как объективный результат соединения сознательных сил без сознательного субъекта. Таких целевых систем множество, но они не все имеют «самосознание».

С точки зрения методологии, предпринимательские структуры относятся к третьему классу указанных типов систем: они регулируются либо коллективом (акционерные общества, кооперации и др.), либо конкретными

руководителями, либо государственными органами. Такие структуры способны к саморегуляции и их можно отнести к моделям кибернетического характера. Саморегуляция формируется особым типом связей в предпринимательской системе. В рыночном типе саморегулирование не является исключением: ему подчиняются все фирмы и предприятия, и лишь отдельные компании способны к управлению действиями сознательно.<sup>36</sup> В данном случае, управление – это особый тип саморегулирования в широком смысле слова.

Саморегулирование или самонастройка предпринимательской системы может описываться с использованием различных методов: регулирование представляет собой частную производную от задаваемой оценочной функции, которая определяется внешней средой, в т.ч. рынком. Предприятия в рыночной среде функционируют подобно биосистеме. В этой связи саморегуляция требует количественной и качественной характеристики саморегулирования отношений и может определяться только внешними условиями функционирования. Оценочная (целевая) функция, которая определяется из внешних условий, даёт возможность достичь высоких результатов, ибо иначе наступает полная неопределенность, которая несовместима с эффективностью и результативностью производства.

Неэффективность и неравномерность развития системы предпринимательства ведёт к дезорганизации целостного производства. Оно должно иметь не только социальную ориентацию, но и направлять экономическую политику в жестко задаваемые рамки рынка с его неопределенностью и неустойчивостью. Жесткие конкурентные условия создают трудности при формировании предпринимательства с точки зрения повышения его эффективности и конкурентоспособности, а поэтому требуют принципиально новых направлений воздействующих сил государства по созданию адекватной политической атмосферы. Поэтому «эффективность предпринимательства» следует также рассматривать, как особую

---

<sup>36</sup> Пчелинцев О.С. Проблемы формирования экономической системы устойчивого развития //Экономическая наука современной России. 2001. №4, с. 31

кибернетическую структурную зависимость, отражающую признаки регулирования не только по стоимостному уровню оценочной деятельности, но и по полезностной, на которую влияют сознательные силы субъекта и поведенческая культура руководителей структурных подразделений. В таком рыночном хозяйстве рассмотрение эффективности предпринимательства связано с тем, насколько учтены средства, методы, механизмы и др.

Степень влияния внешних факторов зависит напрямую от социально-экономических условий организации предпринимательства, и следовательно, должно особым образом исследоваться с разных сторон. Мы не можем охватить в целом все стороны, однако же, некоторые параметры самоуправления, которые связаны с социально-экономическими процессами, мы можем вполне анализировать. С практической точки зрения проблема предпринимательства выходит на современном этапе на передний план по своей сложности и противоречивости как по целям, так и используемым средствам. Научное обоснование такого положения возможно лишь в условиях, когда исследован теоретически экономический механизм структурных согласований общественных потребностей и раскрыт основной принцип эффективности – достижение целей с наименьшими издержками. С точки зрения этого принципа, эффективность можно рассматривать во взаимосвязи со стоимостным управлением и потребительно-ценностным, базирующемся на соизмерении эффектов полезности и эффекта приростной стоимости конечного продукта.

Эффективным предпринимательство может быть лишь тогда, когда будут согласованы пути выбора и обоснована методология хозяйственного процесса по типу цепной связи. «Главный из вопросов такой организации деятельности, - писал Богданов А.А., - касается закономерности распределения и производства. Рассматривая распределение и производство как функционально связанные части общего процесса, и понимая, что производство дает продукты и их распределяет, а процесс распределения поддерживает производство, легко

выявить условия равновесия: равновесие возможно только в том случае, когда его элементы имеют все средства для реализации своей социально-экономической функции. Например, работник должен получать достаточные средства для потребления, предприятие должно получать топливо, материалы, орудия в необходимом количестве для воспроизводства».

Если систему отношений рассматривать на макроуровне, то это не значит жесткость «распределительной системы», а лишь сбалансированность, для обеспечения развития. А.А. Богданов отмечал, что отрасли производства связаны цепной связью, они дают необходимые средства производства друг другу, в том числе и предметы потребления. Из этой связи произрастает отраслевая пропорциональность как условие равновесия предпринимательской системы. Они должны находиться в взаимодостаточности и не нарушать равновесное развитие и не приводить в дезорганизации целого. В результате формируется цепной механизм, первым звеном в котором можно считать производство средств производства, а последним - предметов потребления, которые необходимы для поддержания жизнедеятельности трудового коллектива и общества в целом.<sup>37</sup>

Иными словами, новая модель социально-экономических отношений представляет собой систему структурно связанных звеньев, взаимодействующую и внутренне противоречивую систему регулирования производства. При этом любой её элемент можно рассматривать как компонент единого целого, своеобразная «подсистема», поведение и функции которой определяются не только свойствами конструктивного элемента, но и в целом системы. Как отмечалось ранее, система предпринимательства представляет нечто большее по сравнению с простым сочетанием его элементов, ибо поведение её определяется не только функциями и строением элементов, но спецификой и особенностью их взаимодействия. Недостаточным является также представление о системе предпринимательства как просто о множестве

---

<sup>37</sup> Богданов А.А. Всеобщая организационная наука (тектология). Кн.1. М., Экономика, 1989, с. 154.

сочетаемых элементов, где каждый занимает определенное место в строго последовательной соподчиненности. Напротив, предпринимательская система есть такое сочетание структурных элементов, которое увеличивает их сумму. Следовательно, его можно рассматривать как множество частей, превышающих по сумме сумму составных элементов. Оно предполагает сочетание таких активностей («элементов»), которое приводит к повышению организованности и жизнеспособности, т.е. такое сочетание выступает действительно как органическое целое и может противостоять воздействию силам извне, и сохранять свою первоначальную целостность.

Поэтому эффективной системой управления предпринимательством мы считаем сложный конструктивный комплекс элементов воздействия, способных из минимальной организации сформировать сложную структуру социально-экономических отношений, которая превосходит алгоритм первоначальной системы управления и способна реализовать целевую направленность экономического процесса. Иными словами, система предпринимательства точки зрения социально-экономических отношений представляет динамически связанный комплекс элементов развития, характеризующийся особенностями: 1) большим числом сложных структурных элементов; 2) возможностью использования оценочной функции, которая выражает минимизацию взаимодействующих сил (спрос и предложение по стоимости и качеству); 3) разнообразием частей и функций; 4) сильной взаимосвязью и иерархичностью строения составных частей по уровням иерархии; 5) наличием связующих петель, не допускающих расчленения на слабозависимые и независимые части; 6) способностью противодействовать внешним влияниям и повышать самоорганизацию в результате сопротивлений и внешних возмущений; 7) наличием общей и единой цели развития, определяющей и обеспечивающей направление развития и относительную устойчивость. Только такая совокупность характеризует органическую целостность системы предпринимательства и обеспечивает его эффективность.

Преломляясь сквозь качественные различия анализируемых объектов, способы и законы организации могут приводить связи и отношения к повышению устойчивости, несмотря на внутренние противоречия и разнонаправленность интересов. Одновременно в предпринимательстве возможно взаимодействие структурных элементов различного типа, что даёт возможность выделить типы различных предпринимательских структур, а вместе с ними показать разнообразные методологические способы регулирования. Выявление типов системы предпринимательства тесно связано с раскрытием сочетаемых элементов структуры социально-экономических отношений, охватывающих всю совокупность материальных объектов. Сложные типы предпринимательских структур, прежде всего, различаются сочетанием способов управления структурными связями и их взаимосвязями внутри системы в целом. Для многоукладной экономики характерно различие этих типов по формам хозяйствования - в этом и заключается коренная специфика по выбору направления своей предпринимательской организации.

Такой подход к выявлению типов отношений не противоречит сущности эффективной системы как «органической целостности». Во-первых, в таком подходе утверждается, что эффективное предпринимательство характеризуется множественностью структурных частей. Это означает, что возможно вполне разнообразие направлений деятельности предпринимательства и его саморегуляции, каждый элемент которой может самостоятельно выполнять функции в рамках целого структурного образования. Во-вторых, отмечается иерархичность построения и взаимосвязи элементов по уровням иерархии. Это определяет возможные вертикальные и горизонтальные связи, формирующие свою организационную самостоятельность и уровень социально-экономических отношений. В-третьих, эффективность социально-экономических отношений в структуре предпринимательства зависит от разнообразия задаваемых функций, повышающих устойчивости подсистемы и системы в целом. Важно при этом, чтобы многообразие функций частей придавало возможность самостоятельного

решения жизненных циклов. В-четвертых, требуется наличие цели развития как важного показателя управления системой предпринимательства, определяющего направление саморегулирования и саморазвития в устойчивом варианте, вне зависимости от различия интересов и целей, присущих отдельным структурам. Единая цель - главный признак эффективности системы предпринимательства, который придает целевую ориентацию системе. В-пятых, важно наличие обратных и прямых связей, которые пронизывают систему предпринимательства сверху донизу, разбивая её на слабозависимые и независимые звенья. Иначе неизбежна автаркия бизнес структур, что поведёт к растаскиванию интегрированного образования, а это недопустимо в условиях конкуренции и неопределённости рынка. Свободный рынок связывает все звенья предпринимательства в единое целое, но, он придать целостность неспособен. Это возможно только на основе мер регулирования федерального уровня как единого центра, контролирующего структурные образования, обеспечивая взаимодействия предпринимательских структур.

В-шестых, требуется введение «оценочной функции», которая выражает взаимодействие со средой. При этом важно стремиться к точному описанию этой цели, т.е. к использованию оптимизируемой функции. Таким образом, принцип эффективности превращается в важный элемент системного подхода, так как ограничение качественных параметров не даёт четкого понимания характера социально-экономических отношений в предпринимательской системе. Основой использования принципа оптимальности является целесообразность поведения и функционирования сложных систем, что проявляется при моделировании выбора вариантов, которые всегда отражают конституирующий признак. Принцип оптимальности позволяет оценить критерий качества регулирующего воздействия на систему и перейти к раскрытию внутренних механизмов саморегуляции.<sup>38</sup> Целевая функция раскрывает внутренние взаимосвязи и взаимозависимости по критериальной

---

<sup>38</sup> Розен Р. Принцип оптимальности в биологии. М., Мир. 1969, с. 86.

оценке стоимостного и потребительно-ценностного механизма регулирования социально-экономических отношений на уровне первичного коллектива.

В-седьмых, социально-экономические отношения в предпринимательстве должны формироваться с позиции структурного воздействия внешней среды и повышать организованность в обеспечении экономического роста и противостояния внутренним противоречиям. Повышение эффективности предпринимательства обеспечивается не автоматически, а в результате непрерывной саморегуляции, которая повышает жизнеспособность структур вопреки негативным воздействиям, приводящим к неопределенности и препятствующим формированию органической целостности предпринимательства.

Специфика социально-экономических отношений в предпринимательстве связана с отношениями внутри человеческих коллективов. Это означает, что в круг интересов включается личность человека и его мотивационный потенциал со своей психологией, образованием и способностями. Цели и потребности, идеалы и устремления, стимулы и мотивы, образование и культура – все это характеризует целевой характер потенциальных будущих поведенческих изменений, которые и составляют основу развития. Человеческая природа является объектом и субъектом углубленного изучения, формируя стержень экономического поведения в строго последовательном соответствии рыночному производству. Следовательно и рассмотрение предпринимательства должно учитывать такие зависимости социально-экономических отношений, степень познания которых позволяет структурировать социальные мотивы к эффективному воспроизводственному процессу.

Основой развития и функционирования социально-экономических отношений должна быть «микросреда», которая раскрывает созидательный мотив человеческой личности. Это базовое начало сложной иерархии социально-экономических отношений, рассматриваемое как первый уровень процесса развития. Вторым уровнем является своеобразная «макросреда»,

которая выводит человека на новый уровень социально-экономической деятельности. Положение работника (человека) в экономической среде - участие в решении глобальных проблем, в управлении, в создании инноваций, в участии в государственных делах и межсредовых отношениях образует третий уровень.

Метод структурных уровней даёт основу системного управления предпринимательской деятельностью (фирмами, предприятиями, объединениями). В данном случае предпринимательство представляет собой структуру связанных технологически процессов, учитывающих коллективные взаимоотношения.

Регулирование социально-экономических отношений в предпринимательстве обуславливается двойственной природой: с одной стороны - это технико-экономический срез, с другой же - социально-экономический. Первый рассматривает экономические отношения в материальном мире, второй – рассматривает потенциал возможностей в создании человеком нематериальных ценностей. Отличия этих сторон важны потому, что они не только обеспечивают рост стоимости, но и отслеживают приращение ценности и полезности. С особенной остротой в этой связи ставится порядок количественного учета, особенно применительно к условиям структурно связанных контрактно-договорных отношений, где требуется критериальная оценка деятельности каждого участника. Крайне важным является учет, как потенциальных возможностей, так и фактической эффективности. Особое значение имеет предпринимательский потенциал, накапливаемый по всей связанной технологической цепочке производства. Величина фактической эффективности не может быть измерена посредством соотношения затрат и результатов –  $\mathcal{E} = P/Z$ , где  $P$  - результаты хозяйственной деятельности;  $\mathcal{E}$  – эффективность;  $Z$  - затраты производства. Такое стереотипное решения по нахождению эффективности выводит на задний план проблему оценки фактических результатов в каждом периоде.

Рассматриваемый подход количественного измерения параметров предпринимательства входит в круг показателей (фондоотдача, производительность труда, урожайность и прочее), которые отражают хозяйственный эффект деятельности, путем соизмерения данных величин. Плодотворным же является выделение фактической эффективности ( $\mathcal{E}_f = Z_f/Z$ , где  $\mathcal{E}_f$  – эффект фактический,  $P_f$  - фактически достигнутый результат,  $Z$  - затраты ресурсов), и потенциальной эффективности ( $\mathcal{E}_n = P_n/Z$ , где  $P_n$  - максимально возможный результат).

Потенциальная эффективность деятельности предпринимательских структур является характеристикой качества и выражает уровень использования ресурсов по потенциальной полезности. Соотношение этого показателя с фактической эффективностью -  $K_3 = \mathcal{E}_f/\mathcal{E}_n = P_f/P_n$  вполне можно считать критерием качества использования ресурсов, что является действительной (полезностной), а не мнимой (стоимостной) предпринимательской эффективностью. Игнорирование потенциальной эффективности сводит неизбежно все исследования экономической оценки результатов производственно-хозяйственной деятельности к ложному пониманию предпринимательской эффективности, не вскрывая влияющую динамику разнонаправленных изменений ценности и качества потребляемых, используемых и производимых продуктов и услуг.

Такой подход к оценке эффективности предпринимательства характеризует степень освоения накопленного потенциала в производстве не только по стоимости, но и по полезности и качеству. Само понятие «потенциал» - основа исследования возможных технико-технологических и организационно-экономических ресурсных возможностей, где ориентация на «потенциальный результат» может также служить резервом экономического роста и роста эффективности с критериальной оценкой качества, как общая оценка экономического потенциала страны.

Соотношение потенциально возможного использования ресурсов и фактической эффективности потребляемых ресурсов характеризует «отдачу» капитала (включая уровень инновационного потенциала, совокупность накопленных знаний, степень рациональности природопользования).<sup>39</sup> Освоение экономического потенциала в его подлинном смысле должно характеризовать социально-экономический процесс как «оптимум» развития

Методология регулирования социально-экономических отношений в предпринимательстве связана таким образом с принципами организации взаимосвязей структурных подразделений и их конструктивных элементов на основе контрактно-договорных соглашений, через которые реализуется самоорганизация, преодолевающая стихию рынка и отсутствие заданности как цели всего структурного образования. Предложенные критериальные оценки выступают главным регулятором устойчивости, обеспечивающей процесс развития в строгой последовательной технологической заданности отношений, что повышает степень эффективности, уровень полезности и качество. Таким образом, модель регулирования социально-экономических отношений в предпринимательстве соответствует целевой функции его развития и повышения эффективности.

Из множества факторов, влияющих на повышение эффективности предпринимательской деятельности в настоящее время недостаточное внимание уделяется такому фактору, как уровень развитие социально-экономических отношений в предпринимательстве. Анализ показывает, что с недавнего времени термин «социально-экономическое развитие» употребляется все реже, акцент делается исключительно на «экономическое развитие», забывая, что без социального развития экономика развиваться не может. Это касается и относительно предпринимательской сферы. Однако ни в теоретическом, ни в методологическом, а также в практическом плане данный фактор не исследован. Так, например с 1995 года проведение государственной

---

<sup>39</sup> Шухов Н.С. О методологических и политэкономических аспектах теории оптимизации экономики //Известия АН СССР. Серия экономическая. 1991. №3, с. 18

политики по регулированию социально-экономического развития Российской Федерации осуществлялось Федеральным законом от 20.07.1995 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации»<sup>40</sup>, который с 2014 года заменен на новый Федеральный закон от 23 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»<sup>41</sup>. Из содержания статьи 1 о предмете регулирования № 172-ФЗ, частей 1, 2, 3, 4 и 5 узнаем, что этот закон:

- устанавливает правовые основы стратегического планирования в Российской Федерации, координации государственного и муниципального стратегического управления и бюджетной политики, полномочия федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и порядок их взаимодействия с общественными, научными и иными организациями в сфере стратегического планирования;

- стратегическое планирование осуществляется на федеральном уровне, уровне субъектов Российской Федерации и уровне муниципальных образований;

- регулирует отношения, возникающие между участниками стратегического планирования в процессе целеполагания, прогнозирования, планирования и программирования социально-экономического развития Российской Федерации, субъектов Российской Федерации и муниципальных образований, отраслей экономики и сфер государственного и муниципального управления, обеспечения национальной безопасности Российской Федерации, а также мониторинга и контроля реализации документов стратегического планирования;

---

<sup>40</sup> Федеральный закон от 20.07.1995 г. № 115-ФЗ «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации»

<sup>41</sup> Федеральный закон от 23 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации»

- в части стратегического планирования в сферах обеспечения национальной обороны, государственной и общественной безопасности применяется с учетом законодательства Российской Федерации, регулирующего отношения в этих сферах;

- действие закона распространяется на отношения в сфере стратегического планирования, осуществляемого на территории Российской Федерации, территориях, находящихся под юрисдикцией Российской Федерации или используемых на основании международных договоров Российской Федерации, включая морские пространства.

Таким образом, убрав из наименования закона термин «социально-экономическое развитие» мы умаляем значение роли этого Федерального закона. В новом нормативном правовом акте достаточно объемно расписаны все составляющие элементы системы стратегического планирования социально-экономического развития Российской Федерации. Особое внимание следует обратить на статью 7 о принципах стратегического планирования, которые включают: единства и целостности, разграничения полномочий, преемственности и непрерывности, сбалансированности системы стратегического планирования, результативности и эффективности стратегического планирования, ответственности участников стратегического планирования, прозрачности (открытости) стратегического планирования, реалистичности, ресурсной обеспеченности, измеряемости целей, соответствия показателей целям и программно-целевом принципе.

Вместе с тем, основным недостатком данного Федерального закона является то, что имеет место путаница понятий: целей, задач, функций, результатов и др. Так, например, в статье 8 «Задачи стратегического планирования» к 1 и 7 задачам отнесены функции координации, а к 8 задаче – функция организации и др. Это объясняется недостаточной проработкой научного обоснования проекта данного Федерального закона на соответствующей стадии его разработки.

Ряд исследователей рассматривают социально-экономические отношения как комплекс технико-экономических, организационно-экономических, социокультурных и правовых отношений. Так, в одной из своих работ Дубровский С.П., Патреева О.В., Сулова Е.М. дают научное обоснование каждой составляющей социально-экономических отношений. Они утверждают, что эти отношения, являясь базой производственных отношений, характеризуют общественную форму хозяйствования в том числе: первобытнообщинной, рабовладельческой, феодальной, капиталистической. Основу социально-экономических отношений, по их мнению, составляют отношения собственности на средства производства.<sup>42</sup>

По мнению автора, в отличие от имеющихся в литературе понятий содержания социально-экономических отношений, когда они разграничиваются и обособляются от технико-экономических до организационно-экономических и других, под этими отношениями определяются как понятия, вбирающие в себя целый комплекс различных взаимоотношений, включая также управленческие, административные и трудовые.

Автор считает, что Неотъемлемой составной частью административно-экономических отношений являются организационно-экономические, к которым относятся формы и методы хозяйствования, характерные для всех отраслей экономики, среди которых выделяются прежде всего: рыночная система с товарно-денежными отношениями и предпринимательство, обеспечивающее эффективное ведение хозяйства. В свою очередь административные отношения подразделяются на плановые отношения, организационные, координационные, регуляционные, контрольные, что ни один исследователь в отличие от автора статьи, ранее не учитывал.

Одним из направлений развития социально-экономических отношений и его влияния на эффективность предпринимательской деятельности является

---

<sup>42</sup> Дубровский С.П., Патреева О.В., Сулова Е.М. Социально-экономические отношения как комплекс технико-экономических, организационно-экономических, социально-культурных и правовых отношений // Экономика образования. М.: №9, часть 1, 2009.

разработка и внедрение механизма регулирования потребительно-ценностных и ценностно-трудовых процессов формирования и развития социально-экономических отношений на низовом хозяйственном уровне предпринимательской организации. Особенность этого механизма заключается в обеспечении балансовой увязки структурных подразделений по стоимости ресурсного потенциала и нормативному принципу исчисления количественных и качественных показателей деятельности структурных подразделений, что позволяет не только улучшить результативность, но и раскрыть принципиально новую парадигму социально-экономических отношений.

Ныне действующая концепция развития предпринимательства лишена достаточно объективных оценочных критериев определения эффективности предпринимательской деятельности. Эта концепция основана на иллюзорной заданности схем экономического роста, не затрагивая приоритеты ценности и полезности. В рамках существующего подхода невозможно не только преодолеть неустойчивость и неопределенность развития МСП, но и свести их к приемлемому уровню.

В предлагаемой новой постановке эффективность предпринимательской деятельности реализуется методами не только экономическими, но и ценностно-полезностными по содержанию. Сущность данного механизма сводится к соблюдению следующих принципов:

- обеспечение понижения издержек всего цикла производства выпускаемой продукции: (при этом норма прибыли рассматривается как средство расширенного воспроизводства, а не как цель);

- снижение величины затрат капитала и труда должно увязываться с интересом предпринимательской деятельности по всему циклу производства и с учетом мотиваций других сторон его обеспечения;

- увеличение качественных параметров продукции должно приводить к росту затрат и росту капитала пропорционально труду, вложенному в конечную продукцию последующего этапа ее производства;

-мотивационная составляющая труда должна коррелировать с приростом нормы дохода и приращением эффективности предпринимательства.

Несмотря на то, что по сути предпринимательство характеризуется самостоятельной инициативной деятельностью граждан, которая имеет направленность на получение прибыли и характеризуется риском и имущественной ответственностью (все зависит от организационно-правовой формы), в нем отсутствуют конституирующие элементы ценностно-полезностного характера, являющиеся приоритетами и определяющие его заданность. Уточнения и дополнения в Гражданском кодексе Российской Федерации определяют лишь основные признаки и особенности предпринимательства, основанного на стоимостных принципах регулирования деятельности, в том числе:

-это деятельность, направленная на удовлетворение потребностей других и реализацию своих способностей;

-это деятельность дееспособных граждан;

-это процесс, направленный на извлечение прибыли;

-это рискованная деятельность;

-это деятельность, связанная с организацией производства продукции, ее реализации, а также оказанием услуг.

Во всех перечисленных пунктах отсутствует полезностная составляющая (принцип хозяйствования) социально-экономических отношений.

Поскольку деятельность МСП связана не только с конкретным рынком, но и со всей национальной экономикой, то эффективность предпринимательства должна зависеть не только от повышения нормы прибыли. Она будет определяться полезностью и ценностью предпринимательской деятельности. Таким образом, полезностно-ценностный подход в формировании социально-экономических отношений позволяет во многом определить его реальную функцию, в которой сохраняется затратно-стоимостной принцип, отражающий уровень предпринимательского дохода как нормы прибыли от результатов

хозяйственной деятельности и рыночного спроса. Одним из важнейших стратегических факторов развития социально-экономических отношений и повышения эффективности предпринимательской деятельности является формирование функциональной заданности по полезностно-ценностному принципу во всех сферах и отраслях экономики. Сущность такого подхода заключается в нахождении функциональных связей и зависимостей, определяющих степень использования полезностно-ценностных факторов.<sup>43</sup>

Эффективная предпринимательская система должна формироваться на основе внедрения новых форм управления производственно-хозяйственной деятельностью, которые заключаются в использовании полезных форм и отказе от главного принципа существующей системы хозяйственной деятельности - наращивании стоимости, ибо современные условия требуют развития иного экономического мышления, не связанного со стереотипами стоимостного рынка. Эффективность должна рассматриваться, прежде всего, с позиций объективных законов развития системы социально-экономических отношений и нового содержания оценок интересов сторон, а не субъективных стоимостных восприятий рынка. Раскрывая данный подход к регулированию социально-экономических отношений, необходимо подчеркнуть, что он реализуется при соблюдении следующих необходимых условий:

1. Полезность должна непрерывно возрастать (потребительная ценность должна удовлетворять интересы потребителей). Это позволяет установить новый порядок формирования социально-экономических отношений в цикле производства и воспроизводства потребительских ценностей.

2. Удовлетворение потребности – это характеристика качественных ценностей, позволяющих повысить уровень эффективности потребляемых ресурсов и, как результат воздействия на имеющийся потенциал, его структуру и глубину связей социально-экономических отношений на горизонтальном

---

<sup>43</sup> Анохин С.А. Оптимальность потребительно-ценностных принципов хозяйствования // Экономика и предпринимательство. М.: № 12, часть 3, 2015.

уровне между предпринимательскими структурами и уровнями институтов регулирования отношений по рыночной вертикали.

3. Такие закономерности задают предпринимательским звеньям сценарий развития с учетом интереса каждого участника и синтезируют форму управления, раскрывая её внутреннюю природу ценностных и потребительно-стоимостных регуляторов, формируя целостность экономической структуры.

4. Существующая система предпринимательства должна иметь возможность обеспечить высокое качество и степень полезности каждой отдельной единицы продукции или услуги, снижая одновременно затраты и обеспечивая непрерывность производственного процесса по созданию потребительной ценности.

5. Главным принципом предложенного механизма регулирования социально-экономических отношений по полезностному его варианту является принцип повышения качества и снижения цены производимого продукта или услуги. С точки зрения экономической целесообразности это говорит о том, что не всякая прибыль есть носитель полезности и ценности.

Природа предпринимательской деятельности должна заключаться не в наращивании нормы прибыли ценой любых материальных затрат, а в последовательном наращивании ценности и полезности производимых работ, благ и услуг. Поскольку рыночная цена производимых работ, благ и услуг формируется на основе рыночного спроса и предложения, постольку важным условием должны выступать механизмы государственного воздействия на те процессы, которые изменяют, вектор приоритетов в сторону занижения качества производства в угоду норме прибыли.

Это положение позволяет сформулировать следующие показатели результатов предпринимательской деятельности:

- происходит усиление связей по горизонтали, что обуславливает поиск к улучшению структуры капитала и трудового потенциала с точки зрения

максимизации потребительной ценности конечного результата предпринимательской деятельности;

- изменяется качество как условие повышения ценности и полезности труда и капитала - главных факторных величин, регулирующих отношения на производстве и интенсифицирующих систему предпринимательства;

- решающее значение при этом имеет приращение полезного результата производства, т.е. повышение качества и увеличение цены производства;

- объективно происходит снижение удельных затрат на единицу продукта и затрат на приращение добавленной полезности;

- выполнение такого требования позволяет заложить основы регулирования коренных изменений в потребительно-ценностном механизме, придавая ему форму развития на отдаленную перспективу с учетом фактора собственности на правах владения и пользования;

- труд как ресурс и капитал можно рассматривать через призму мотивационных интересов, в которых деятельный фактор выступает как связующее отношение по интересу конечного результата и его распределения по стоимости потребленных ресурсных факторов (материальные, трудовые, земельные);

- происходит усиление связи технико-технологического и организационно-экономического комплексов, что порождает универсализацию отраслевого процесса, совмещая его с технологическим циклом.

Механизм обеспечения развития социально-экономических отношений должна служить созданию дополнительных возможностей по раскрытию внутренних резервов, обеспечивающих наращивание потребительно-ценностных и ценностно-трудовых их форм. Сущность механизма состоит в обеспечении балансовой увязки показателей деятельности трудовых коллективов на основе оценочной стоимости ресурсного потенциала и контрактно-договорной формы отношений на принципах организационно-производственной самостоятельности, предусматривающей соизмерение

результатов деятельности по всех технологическим циклам производства и услуг. При этом нормативные отчисления показывают источники поступления денежных средств от других коллективов и объемы перечислений трудовым коллективам и хозяйственной структуре в целом. Фонд развития и резервный фонд определяют масштаб изменений технико-технологического потенциала и уровень претензионно-исковой деятельности в процессе функционирования экономических отношений между коллективами, что дает основание в системном виде раскрыть потенциальные возможности коллектива и объективно определить его эффективность. Совокупный результатный показатель эффективности может иметь следующий вид:

$$CЭ_{\Pi} = CЭО_{\Pi} + CЭВ_{\Pi} + CЭОб_{\Pi}$$

где СЭп – совокупная (комплексная) эффективность потенциала; СЭОп – комплексный результат основного производства; СЭВп – комплексный результат вспомогательного производства; СЭОбп – комплексный результат обслуживающего производства;

$$CЭО_{\Pi} = \sum_i \frac{СТП_i}{СРП_i} \quad CЭОб_{\Pi} = \sum_k \frac{СПРУ_k}{СРП_k} \quad CЭВ_{\Pi} = \sum_j \frac{СПРУ_j}{СРП_j}$$

где j i k – структурные подразделения соответственно основного, вспомогательного и обслуживающего производства; СТП – совокупная оценка товарной продукции; СРП – совокупная стоимость ресурсного потенциала структуры; СПРУ – совокупная стоимость выполненных работ и оказываемых услуг.

Предложенный показатель отражает потенциально возможную величину размера рентного платежа с учетом интегральной стоимости основных, вспомогательных и обслуживающих производств. Фактически, рента – это измерение величины полученного результата через интегральную оценку факторных воздействий на величину приращенной стоимости. Достоинством предложенного методологического подхода является возможность учета оптимально-потенциальных вариантов использования трудовых и

материальных ресурсов (потенциала). При этом определение уровня отдачи рекомендуется увязывать со степенью выполнения программ производства, которые определяются потребительским спросом.

В основе определения эффективности предпринимательства как особого вида трудовой деятельности лежит ряд принципов формирования социально-экономических отношений и механизмов их реализующих (Рисунок 2.1.1.).



Рисунок 2.1.1 Принципы формирования социально-экономических отношений и механизмов их реализующих, как условие повышения эффективности труда работников предпринимательской организации

## **2.2 Исследование теоретико-методологических подходов определения мотивации персонала к высокопроизводительному предпринимательскому труду**

Важнейшей задачей всех предприятий предпринимательской сферы не зависимо от их размера, является повышение эффективности, которая, в свою очередь, зависит от результатов качественного и высокопроизводительного предпринимательского труда персонала, мотивированного работать в условиях неопределенности экономики, рисков и конкуренции. Однако мотивированных трудовых ресурсов, желающих все время нервничать от неопределенности перспектив развития интересующих их сфер и отраслей экономики, необходимо обучать и воспитывать навыкам преодолевать эти условия со школьного возраста. Однако этим вопросам в части государственного и муниципального регулирования уделяется недостаточно, чтобы сформировать кадровый потенциал, обеспечивая в перспективе предпринимательские структуры мотивационной рабочей силой. Аналогично обстоит решение проблемы с подготовкой и воспитанием трудовых ресурсов, мотивированных работать в сфере предпринимательства в условиях жесткой конкуренции рыночных отношений, сильных, необоснованных и труднопредсказуемых, и неподдающихся никаким расчетам рисков. В работе Ш.Ричи, П. Мартина – Управление мотивацией<sup>44</sup> на основе достаточно долголетних научных исследований выведены 12 факторов мотивации для людей, которые по своей природе и своим наклонностям по-разному реагируют на выведенные в результате проведенных исследований факторы мотивации. Эту методологию особенно рекомендуется применять на объектах сферы предпринимательства при отборе персонала как при приеме на работу, так и при продвижении персонала для обосновании соответствующих уровней его карьерного роста. В

---

<sup>44</sup> Ш.Ричи, П. Мартин. Управление мотивацией. Учеб. пособие для вузов /Пер. с англ, под ред. проф. Е.А. Климова. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. — 399 с. — (Серия «Зарубежный учебник»).

последние десятилетия в науке сформировались два подхода к решению проблем мотивации труда: содержательный и процессный. Зарубежные и отечественные исследователи к содержательному подходу относят большой ряд концепций. Этот ряд начинается, как правило, с концепции иерархий потребностей А. Маслоу, согласно которой выделяются следующие потребности: физиологические, обеспечивающие жизнедеятельность человека; потребности в безопасности и уверенности в будущем, удовлетворяемые, в основном, системой социальной защиты, поддержки со стороны окружающих, для удовлетворения которой необходимо участие в коллективном творчестве; потребности в самоутверждении, которые удовлетворяются посредством получения знаний, завоевания известности и авторитета; потребности в самовыражении и реализации своих потенциальных возможностей, для удовлетворения которых необходимо обеспечить условия для максимальной свободы творчества, выбора необходимых средств и методов решения соответствующих задач. Неудовлетворенные потребности сильно мотивируют работника, а удовлетворяемые, наоборот – перестают воздействовать, потому что в процессе прохождения трудовой деятельности потребности меняются. В Концепции приобретенных потребностей Д. Мак-Клелланда выделены такие три их вида как: потребность в успехе; потребность в причастности и потребность во власти. Он также констатировал, что удовлетворение этих трех потребностей порождало ее четвертую разновидность – потребность к избежанию неприятностей. Концепция А. Маслоу получила развитие в Концепции К. Альдерфера, который в качестве мотиваторов выделяет: потребности существования; потребности связи; потребности роста. Он показал взаимосвязь и взаимозависимость удовлетворения потребностей всех уровней системы А. Маслоу. Их дополнил Ф. Герберг, исследования, которого отнесены к содержательному подходу, в отличие от других исследователей, не разделяя мотивацию и стимулирование персонала. Развивая теории предыдущих исследователей, Ф. Герберг выделил одно из важнейших утверждений, что

между степенью удовлетворения потребностей и состоянием их удовлетворенности или неудовлетворенности не всегда имеется прямая зависимость. Этот исследователь считал, что при недостаточном удовлетворении одних потребностей возможна их компенсация избыточным удовлетворением других. Вторым направлением решения проблем мотивации является процессный подход, в соответствии с которым рассматриваются мотивы не только удовлетворения потребностей, но и потенциальные возможности их удовлетворения. Так, например, В. Врум, являющийся автором теории ожидания, обосновал положение, согласно которому помимо осознанных потребностей человек надеется также на дополнительное справедливое вознаграждение за улучшение результатов труда. В тоже время В. Врум рекомендует учитывать следующее: 1) работник будет работать более производительно при своей уверенности в том, что его персональные старания приведут к очень высоким личным результатам труда; 2) работодатель обязан обстоятельно знать цели и ожидания работников, чтобы грамотно усиливать их мотивацию. Вторым направлением решения проблем мотивации является также теория справедливости Дж. Адамса, определяющая, что на мотивацию работника в значительной мере влияет справедливость оценки результатов его труда и справедливого вознаграждения за них, особенно по сравнению с показателями вознаграждений других людей, выполняющих аналогичную работу по сложности и трудоемкости. Так, Психолог М. Макги разработал Концепцию комплексной мотивации труда, согласно которой работник будет активно работать, если будут сбалансированы: наибольшая справедливость; безопасность; значительное личное развитие; достаточное участие. Имеющиеся в настоящее время научные подходы к решению проблем мотивации персонала отличаются, как правило, две погрешности. Первая это то, что все подходы смешивают содержание мотивации и стимулирования персонала к эффективному труду. Вторая – некоторые подходы рекомендуются любому человеку, в то время как у каждого человека потребности различаются

и необходимо рассматривать, и исследовать факторы мотивации и стимулирование труда дифференцировано. Так, например, такие подходы детально раскрыты Ричи Ш. и Мартина П. в работе «Управление мотивацией»<sup>45</sup>. Эти авторы констатируют, что работники, имеющие материальную мотивацию за свою работу, хотят непременно получать материальное поощрение. Указанные работники почти всегда не любят трудиться в коллективе. Коллеги этими работниками могут рассматриваться как конкуренты, которых они боятся, а время, затраченное на помощь своим коллегам, может трактоваться таким персоналом, как часы, оторванные от работы за дополнительное вознаграждение. При этом, если руководство считает необходимым поощрять работу в командах, им рекомендуется вести учет результатов деятельности каждого сотрудника команды для индивидуального поощрения в целях повышения эффективности деятельности МСП в целом. В тоже время, например, для многих сотрудников очень важным фактором мотивации является фактор – «структурирование работы», четкость ее организации. Работники со значительной потребностью в структурировании работы хотят всегда знать, чего от них требует руководство и организация в целом. Такие сотрудники беспокоятся о правилах выполнения всех положенных производственных процедур, технологий и операций. Все их требования заключаются в беспокойстве о качестве выполняемой ими порученной работы, и поэтому недостаток структурированности работы может быть для них причиной заболевания. Эти работники с трудом привыкают к переменам, возникающим при модернизации производства, реконструкции или техническом перевооружении предприятия или реорганизации учреждения. Признаками структурирования работы, за исключением чисто физических (например, рабочих столов, стульев, рабочих зон), являются те, которые помогают ограничивать, организовывать и контролировать. К ним относятся: время; правила и процедуры; регулярность мероприятий; нормы и ожидания

---

<sup>45</sup> Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией. М.: Юнити, 2004. С. 27–236.

общества; религиозные и ритуальные действия; повторение; предсказуемость; планирование; хорошо развитые коммуникации. В отличие от указанных сотрудников у работников с невысокой потребностью в структурировании работы всяческие регламенты и правила вызывают недовольство, и они способны на жесткое сопротивление любой попытке упорядочения их производственной или иной деятельности. Такие работники даже могут испытывать стресс, но по причинам противоположного содержания. На предприятиях, как правило, имеет наибольшее значение проблема взаимоотношений. Однако имеются предпринимательские структуры, на которых взаимоотношения разных видов практически не учитываются в управленческой деятельности. Особенно много таких примеров можно найти среди предприятий малого торгового бизнеса, где большая текучка кадров и персонал часто взаимозаменяем. Следующим фактором мотивации в вышеуказанных рекомендациях показан фактор - «стремление к достижениям», который характерен персоналу, способному добровольно вызваться работать сверхурочно и честно выкладываться на работе в полную силу. Здесь существует один аспект в этом стремлении к достижениям, который может даже охладить их рабочий запал. Например, приступая к выполнению задания (к очередному достижению), такие работники должны удостовериться, что заданная цель поддается точной оценке, измерению и даже вознаграждению. По их мнению, если цели не поддаются точному измерению, то не понятно, будут ли достигнуты они или не будут. Настоятельно рекомендуется принимать во внимание такое условие, потому, что не все цели поддаются точному измерению и могут возникнуть конфликты. Людей, стремящихся к достижениям, в основном, можно встретить среди работников сбыта, учета и в инженерной области, где достигнутое поддается точному измерению и оценка должна быть сугубо объективной. Такие работники, как правило, будут избегать областей деятельности, связанных с неопределенностью, где трудно или невозможно измерить их вклад и их достижения. Таким работникам очень

трудно работать в предпринимательской сфере из-за конфликтности их характера. Очень сильным мотиватором в предпринимательстве является фактор «власть и влияние». Доказано, что успешное применение власти предполагает наличие достойных намерений, благой цели, профессиональных и межличностных навыков, а также готовность принять на себя ответственность и всевозможные риски. Однако если стремление к власти используется для осуществления недостойных целей, это может обернуться большой трагедией и крахом, о чем свидетельствует много примеров из отечественной и зарубежной практики. Фактор мотивации «власть и влияние» отличается от прочих факторов мотивации тем, что стремление оказать влияние всегда наталкивается на сопротивление других людей, зачастую не менее властных. Властная мотивационная потребность содержит элементы очень больших рисков, связанных с возможностью негативной реакции со стороны тех, кто является объектом влияния, особенно это имеет место в условиях государственно-частного партнерства. Следующая опасность заключается в том, что неумелая попытка оказать влияние на других людей может провалиться и привести к провалам в работе с серьезными последствиями. Даже, если власть и влияние используются безрассудно и непродуманно, это может обернуться катастрофой, а значит, их следует использовать очень внимательно, расчетливо и благоразумно. Итоги властного влияния зависят от таких составляющих как: цель влияния, стороны влияния; отношение к рискам; профессиональные и личные возможности; комплекс способов оказания влияния; проблемы контроля осуществления влияния. Те, у кого сильны стремление к власти и склонность к рискованным действиям, но недостаточно высока компетентность управленца, вряд ли смогут сделать долгую успешную карьеру, потому что провалы не остановят их, они будут готовы снова и снова пытаться проявлять влияние. Рекомендуется препятствовать им действовать от имени той или иной социально-экономической системы: будь то компания, государственный орган или госучреждение. При этом значительное место в перечне факторов

мотивации труда занимает мотивация труда через «самосовершенствование работника». Если работа не мотивирует стремление работника к саморазвитию, он просто не хочет ее выполнять. Этот работник рассуждает так, если в результате его деятельности не повышается уровень его профессионализма, то он деградирует и теряет квалификацию из-за выполнения такой работы. Своими устремлениями работник требует понимания. Работодатели же ищут и умения их соотносить, и то, к чему стремятся такие работники. Когда же это не удастся сделать работодателю, то работник может уволиться. От профессиональных способностей таких работников и их сообразительности зависит, где они будут искать более подходящую для своих целей деятельность: сферу торговли, сферу научно-исследовательской деятельности и т.д., при этом обрекая себя зачастую на более низкий уровень дохода. Успеха можно добиться только в том случае, если удастся создать согласованность между персональными, организационными и общественными потребностями, которые такого работника будут устраивать. Когда потребность в «полезной или интересной работе» является сильнейшим мотиватором, то задача работодателя состоит в организации работы таким образом, чтобы работники могли воспринимать ее как интересную или полезную для общества. Когда этого не получается, то теряется важнейший компонент этого фактора мотивации, если работа не воспринимается работником как интересная или полезная другие мотивационные факторы действуют недостаточно результативно. Так, например, те, кто стремится к достижениям, могут поставить перед собой задачу добиться нового следующего рубежа, но не смогут окончательно вложить в решение этой задачи всю свою душу без остатка. Ощущение своей победы, того, что они добились важной цели, не будет полным, и их работа – достаточно нужной, если они не видят в ней пользы. При этом в понятие «полезная» или «интересная» работа определяется единственным мнением, которое стоит того, чтобы к нему прислушаться, это мнение самого работника, выполняющего данную работу, т.е. мотивационного объекта. Мотивировать

таких работников можно, если научиться двигаться в направлении их понимания интересности и полезности осуществляемой деятельности. Необходимо постараться усилить интересность и полезность работы, в то же время, обеспечивая необходимой организации уровень производительности труда. Решение этой проблемы заключается в принятии организационных мер со стороны такого аспекта работы, как ее интересное содержание, мотивирующее данного работника. Работа должна быть спланирована и организована так, чтобы она была интересной для работника. На практике подход к решению мотивационной проблемы путем увеличения ее полезности представляется гораздо более трудоемким. Когда работа не приносит пользы, никакие ухищрения не изменят этого положения для проявления улучшения ее выполнения данным работником. Вместе с тем большинство видов работ имеют свою конкретную цель, хотя в рамках всей организации их роль может не быть достаточно очевидной. Поэтому необходимо осуществлять на предприятиях соответствующую информационную разъяснительную деятельность с их работниками по этому вопросу. Потребности персонала любой организации, а, следовательно, их мотивация зависят от ряда факторов, включающих: возраст, пол, стаж работы, уровень знаний, навыков и умений и другие. Вместе с тем, методические рекомендации по этим вопросам детально не исследуются.

Очень важен фактор мотивации – «социальные контакты». Эта потребность сродни стадному инстинкту, свойственному животным, которые сбиваются в стадо, чтобы защититься от хищников. Люди с подобной потребностью также могут чувствовать, что уровень стресса снижается, когда они находятся в сообществе себе подобных. Они склонны обсуждать с другими свои семейные и личные проблемы, свято веря в поговорку о том, что, если бедой поделиться, она наполовину сократится.

В зависимости от видов органов управления имеет наибольшее значение проблема взаимоотношений. В то же время имеется ряд организаций, для

которых взаимоотношения любого рода относительно не важны. Например, предприятия малого торгового бизнеса, где персонал взаимозаменяем. Такие заведения имеют большую текучесть кадров; задачи, выполняемые работниками, стандартизированы; их выполнение допускает низкую квалификацию персонала. Люди, работающие в организациях подобного типа, находятся в неблагоприятном положении, если имеют потребность в установлении долгосрочных взаимоотношений. Если эта потребность является для личности определяющей, ее приходится удовлетворять на другом рабочем месте. Однако в рамках современной комплексной экономики люди не всегда бывают легко заменимыми. Не взаимозаменяемы работники университетов или организаций в сложных многоступенчатых видах бизнеса, где они наделены высокими полномочиями, а прямое руководство сведено практически к нулю. Подобная структура жизнеспособна только в том случае, если персонал, наделенный всеми этими полномочиями и обязанностями, четко знает, что делать, обучен и подготовлен для выполнения этих задач, имеет четко разграниченные участки деятельности, ответственности и полную информацию о функционировании этих участков, может составлять эффективные команды, одной из главных функций которых является поддержка друг друга. Отсутствие руководящей структуры означает, что подобная организация может функционировать, только опираясь на доверие.

Противоречивы мотивационные потребности тех, кто нуждается в признании своих заслуг. Они требуют внимания, но при этом возникают проблемы их удовлетворения, в том числе: как часто им требуется внимание; в какой степени оно должно содержать похвалы в их адрес; кто должен высказывать признание их заслуг и оказывать внимание. Высокая потребность в признании может сделать человека зависимым от окружающих, от их одобрения, причем до такой степени, что, когда потребуется проявить самостоятельность или сделать независимый выбор, человек становится неспособным к этому. В этом случае важной составляющей этой мотивации

становится необходимостью отучить их от этой привычки и укрепить их моральный дух. Кроме того, существует опасность, что подобные люди становятся глухими к чужой потребности в признании. Они хотят, чтобы признавали только их заслуги. Поэтому относительно таких сотрудников руководитель должен владеть особым стилем руководства. Руководителю следует понять, почему же признание заслуг имеет такую важность для этого человека. Это значимый индикатор жизненного успеха. Люди, которые имеют хорошую репутацию и деятельность, которых получила признание, чувствуют себя в жизни уверенно и комфортно. Они могут рассчитывать, что к их мнению прислушиваются. Они заботятся о том, чтобы то, что они делают, оправдывало бы ожидания окружающих. У них могут возникать проблемы, когда они вынуждены поступать или говорить вещи, противоречащие тому, что от них ожидают или хотят услышать. И это тот пункт, на котором следует сосредоточиться, мотивируя таких работников. Проанализируем мотивацию и феномен «признания заслуг» на примере простых ситуаций, в которых между вовлеченными сторонами существует прямая зависимость, а именно, взаимоотношения руководителя и работника. Руководитель хочет, чтобы его подчиненный совершенствовал свои навыки или произвел бы конкретное действие, а работник вполне способен сделать то, что от него требуется. Мотивация его проистекает из ожидаемой похвалы после выполнения поставленной задачи. Однако то, что требует руководитель, связано с приложением определенных усилий, тогда признание принимает форму постоянной поддержки. Даже если что-то сделано неправильно, признание и сама мотивация могут проистекать из подробного объяснения того, что было сделано не так и как исправить ситуацию. Однако такая зависимость, постоянно присутствующая в этих взаимоотношениях, может быть нежелательной. Такому человеку трудно развиваться как личности. С позиций мотивации устранить подобную зависимость можно с помощью такой уловки, как критика их действий с уверенностью, что несмотря на это их все равно ценят. Но мы

сталкиваемся также с классической ситуацией, когда те, кто больше всего нуждается в признании, не получают его, потому что необходимость постоянно оказывать внимание и признание порождает сопротивление со стороны тех, с кем они контактируют. Несмотря на то, что внеслужебная деятельность забирает у работника часть энергии, которую он мог бы посвятить работе, она оказывается полезной, так как позволяет снизить негативный эффект потребности в признании, который был рассмотрен выше.

Есть разновидность работников, большой мотивацией которых на работе являются «разнообразие и перемены». Такому работнику требуется постоянная возможность переключаться на что-то новое. С большой энергией взявшись за новое дело, он вскоре начнет испытывать скуку. Такой человек может, к примеру, постоянно растрачивать свою энергию на нечто, напоминающее дружеские и деловые сделки. Ему свойственно после работы с головой окунуться в какую-нибудь бурную деятельность, оставляющую лишь два—три часа на сон, а затем утром снова приступить к основной работе.

Эти люди крайне уязвимы. Если работа обеспечивает им постоянный стимул, в котором они так нуждаются, они всегда будут перескакивать от одного к другому. Если характер работы предполагает постоянные перемены, если требуется приток свежей энергии и новых инициатив, то такие люди будут прекрасно подходить для этой работы. Однако проблема может заключаться в их нежелании до конца разобраться с порученным делом и в стремлении скорее перейти к новому. Наиболее эффективно они могут действовать только при наличии тех, кто готов доводить дело до конца. А поскольку такая роскошь не всегда доступна организации, можно непременно столкнуться или с невыполненным делом, или с мотивационными проблемами. При этом имеется три проблемы, которые нужно решить в процессе этой мотивации. Первая заключается в желании работника немедленно заняться чем-то новым. Вторая может состоять в его нежелании стремиться к нужному результату. Третья заключается в том, что будучи в наибольшей степени приспособленным к

переменам, такой работник, вне всяких сомнений, совсем не приспособлен к переменам, которые задевают его лично. Первая проблема, т.е. стремление перейти к новому проекту, представляется крайне сложной с позиций мотивации, поскольку то, что делалось вчера, для таких людей далекая история; они даже как будто удивлены, что вообще занимались этим. Мотивацию следует сосредоточить на указании им пути к дальнейшим стимулам: «Вот когда этот проект будет завершен, у вас будет отличная возможность перейти к новой работе». Можно попытаться представить неоконченную работу как новый вид деятельности. Можно постараться привлечь их к неоконченному проекту и в то же время давать им задания, поглощающие часть их кипучей энергии, но чтобы еще осталось на завершение предыдущего проекта. О чем нужно непрестанно заботиться, так это о том, чтобы не оставлять таких работников без стимуляции, поскольку в этом случае они вполне способны сами найти себе новый стимул и заняться деятельностью, которая позволит им расходовать свою энергию, но не принесет организации никакой пользы. Следовательно, задача руководителя — постоянно стимулировать такого работника на выполнение задания, стараться уловить тот момент, когда он начинает терять интерес к порученному делу, и снова стимулировать на завершение начатого.

Особым фактором мотивации труда является «креативность». Креативность связана с оригинальными идеями, которые осеняют внезапно, как вспышка света, возникают как будто из ничего, без сознательных усилий, или креативность - это систематический научный поиск новых взаимосвязей, новых сторон уже известных явлений, вскрытие новых перспектив старого и уже известного. Креативность связана с обоими этими аспектами. Те, кто рождает новое вознаграждаются, но пожинать плоды нового надо все быстрее в условиях неослабевающей глобальной гонки за инновациями. В настоящее время креативность все меньше опирается на идеи ниоткуда, а все больше связывается с необходимостью иметь огромные ресурсы, что становится ее

непременным условием. Если Ньютону хватило одного только яблока, а Уатту — его чайника, то в настоящее время НАСА имеет в своем распоряжении миллиарды долларов и тысячи специалистов, фармацевтические гиганты продолжают сливаться в стремлении объединить свои ресурсы для быстрой и эффективной разработки нового лекарственного препарата. Какое же место в этом мире отведено тем, кто наделен креативностью? Потенциально их позиции очень сильны, но непременно должно быть соблюдено условие: креативность, чтобы приносить пользу, должна быть сфокусирована и почти всегда являться составной частью усилий целой команды.

Также решение проблем подбора, отбора и закрепления кадров предпринимательских структур рекомендуется на основе применения системного анализа факторов мотивации человека к тому или другому виду деятельности, представленному в выше упомянутой работе Ричи Ш., Мартина П. «Управление мотивацией», исследованной в диссертации: «Не каждый человек в силу своих природных мотивационных наклонностей может работать в предпринимательских структурах. Это должен быть работник-профессионал в своем деле, креативно мыслящий, любящий зарабатывать, не боящийся перемен и рисков, оптимист. Это как минимум. К сожалению методов профотбора персонала предпринимательских структур пока недостаточно, что снижает эффективность предпринимательского труда в целом».

Оценка при отборе персонала должна иметь формальные критерии, по которым оценивается претендент, иметь методы, с помощью которых было бы возможно замерить желаемые качества. Необходимо, чтобы при оценке персонала отсутствовало личное отношение, а методы, применяемые при оценке, были максимально формализованы и объективны. Только благодаря такому подходу можно сохранить человеческое, не ущербное отношение ко всем претендентам на карьерный рост, давая им равные возможности для проявления своих способностей.

Примерная совокупность методов оценки персонала для определения уровня его профессиональной компетентности, которые с учетом специфики содержания предпринимательского труда можно применить в субъектах предпринимательства может быть представлена в ниже приведенном перечне, включающем<sup>46</sup>: 1) биографический метод как оценка работника по биографическим данным; 2) произвольные устные или письменные характеристики – это устное или письменное описание того, что собой представляет работник, включая достижения и упущения; 3) оценка по результатам, как устное или письменное описание конкретной работы, выполненной работником; 4) метод групповой дискуссии, включающий постановку, обсуждение и решение проблем в группе, в ходе которых оцениваются знания, личностные черты и другие качества работников; 5) метод эталона, когда оценка осуществляется по отношению к работнику, принятому за эталон; 6) матричный метод, представляющий собой сравнение фактических качеств работника с набором желательных качеств в форме матрицы; 7) методы свободного и принудительного выбора оценочных характеристик по готовым формам, когда сравниваются фактические качества работника с перечнем качеств, представленным в заранее разработанной форме; 8) метод суммируемых затрат как определение степени качеств работника путем проставления по определенной шкале экспертных оценок; 9) метод заданной группировки, когда под заданную модель требований к работнику подбирается кандидат или под заданную ролевую структуру рабочей группы подбираются конкретные люди; 10) тестирование, которое заключается в определении знаний, умений, способностей и других характеристик на основе специально разработанных тестов; ранжирование, когда определяется экспертным путем ранг (место) оцениваемого среди других работников и расположения всех оцениваемых по порядку убывания рангов; 11) метод парных сравнений, при

---

<sup>46</sup> Вашаломидзе Е.В., Столярова В.А. Теоретические подходы к определению мотивации профессиональной деятельности государственных служащих. МИР (модернизация, инновации, развитие). 2016. 2016. Том 7 №4(28) С. 66-70.

котором попарное сравнение оцениваемых между собой по определенным качествам и математическое ранжирование по порядку убывания; 12) метод заданной балльной оценки – это начисление (снижение) определенного количества баллов за достижения (упущения); 13) метод графического профиля, когда рисуется соответствующая ломаная линия, соединяющая количественные значения точек по качествам оцениваемого; 14) коэффициентный метод, при котором определяют нормативные значения факторов для разных групп оцениваемых и фактический результат соотносится с нормативом, а в итоге получают коэффициенты для сопоставления и оценки работников; 15) метод критического инцидента, когда работник оценивается в критической ситуации (принятие ответственного решения, решение незнакомой проблемы, конфликт и др.); 16) метод свободного или структурированного интервью, при котором в свободной форме или по заранее составленной программе проводится обсуждение по оцениваемым планам и практическим результатам его выполнения; 17) метод самооценок и самоотчетов, при котором письменная или устная самооценка осуществляется перед коллективом. В этом случае при благоприятном социально-психологическом климате в коллективе этот метод способствует принятию напряженных обязательств и росту уровня моральной ответственности каждого работника; и другие. При этом рекомендуется использование большого количества различных методов оценки персонала предпринимательских структур и обязательное оценивание одних и тех же критериев в разных ситуациях разными способами.

### **2.3 Методы формирования и развития кадрового потенциала предпринимательской сферы, обеспечивающее повышение эффективности предпринимательского труда**

В Послании Президента Российской Федерации Федеральному собранию от 1 декабря 2016 г., обращено внимание на ключевые аспекты экономики, социальных вопросов и внутренней политики России. В этом Послании особо было отмечено, что главные причины имеющегося нынешнего положения

отечественной экономики кроются во внутренних проблемах страны. А еще ранее, в 2014 году в своем Послании Федеральному Собранию Президент Российской Федерации особо отметил, что «эффективность национальной экономики должна расти. Необходимо ориентироваться на ежегодный рост производительности труда не менее чем на пять процентов. При этом также отметил, что самое базовое условие развития экономики – это высокоподготовленный и квалифицированный рабочий класс и инженерные кадры». Поэтому в современных условиях инновационной модернизации отечественной экономики особенно значимыми становится поиск новых и совершенствование действующих научно-методических и практических подходов к формированию и развитию кадрового потенциала как крупных производственных компаний, так и организаций предпринимательского сектора экономики, имея ввиду малые и средние предприятия

К основным условиям и факторам, влияющим на эффективность формирования и развития кадрового потенциала любой организации, включая предпринимательские структуры, относятся: улучшение условий жизни молодых людей, занимающихся инновационной деятельностью, обеспечение таких продвинутых работников прежде всего необходимым жильем, содействие им в эффективной занятости, обеспечение условий в развитии их рабочей силы; улучшение социальной защищенности таких работников, обеспечение безопасности и охраны их труда и др. Для обеспечения необходимых условий и создания положительных факторов, влияющих на рациональное формирование и эффективное развитие кадрового потенциала необходима разработка и внедрение соответствующих социально-экономических механизмов, как это делается в крупных производственных компаниях. В этих компаниях есть достаточно много средств для осуществления своей эффективной социальной политики по формированию и развитию кадрового потенциала компании. Малые и средние предпринимательские структуры не могут конкурировать с ними по этому вопросу. Эту проблему должно отрегулировать социальное

государство, каким является согласно Конституции наша страна. Без эффективного решения этой проблемы инновационная модернизация нашей экономики будет еще долго буксовать. Для усиления государственного регулирования решения этой проблемы будет правильным предложить создание Федерального министерства по науке и новой технике, чтобы сформировать специализированное Министерство образования Российской Федерации на базе Минобрнауки России, которое могло бы сосредоточить внимание не только на надзорных функциях в сфере образования всех уровней, но и на обеспечении качества этого образования, что в первую очередь обеспечило бы выпуск высококвалифицированных кадров как основу формирования и развития кадрового потенциала страны.

Кадровый потенциал как крупной компании так малого и среднего предприятия рассматривается как главный стратегический ресурс, обеспечивающий их конкурентоспособность и способствующий успеху в достижении поставленных целей. Известно, что управление человеческим потенциалом любой организации включает систему оптимальных принципов и научных подходов к управлению персоналом, обеспечивающих эффективное сочетание интересов работников, потребителей и государства.

При этом, как правило, например, основные направления социальной политики крупных компаний включают:

- 1) подбор, оценку и использование кадров;
- 2) систематическое обучение и профессиональное развитие кадров;
- 3) развитие мотивации и стимулирование труда работников;
- 4) разработку и проведение эффективной социальной политики;
- 5) формирование благоприятного психологического климата в коллективах и развитие эффективных коммуникаций и другие.

При подборе, оценке и использовании персонала крупные компании ценят в своих работниках такие важнейшие качества, как: образовательный уровень и высокий профессионализм; личностная ориентация и внутренняя

мотивация на достижение высоких результатов труда; креативность и инициативность работника, нацеленность его на активный поиск эффективных решений; склонность к систематическому обучению и способность к практическому использованию в работе полученных новых профессиональных знаний; умение быстро, в короткие сроки адаптироваться в любом коллективе; характерная психологическая устойчивость; положительный имидж; приверженность традициям и корпоративным ценностям компании. Для привлечения высококвалифицированного персонала крупные компании ведут соответствующую необходимую политику, включающую осуществление необходимых мер.

Кадровый потенциал в сфере предпринимательства рассматривается в диссертации как совокупность всех трудовых ресурсов и их потенциальных возможностей эффективного осуществления этими ресурсами необходимой деятельности в сферах: науки, производства и оказания необходимых всевозможных видов услуг.

Предлагаются концептуальные предложения системного развития кадрового потенциала в сфере предпринимательства в условиях инновационной модернизации отечественной экономики и улучшения социальной политики, включающей: создание новой и развитие функционирующей социальной инфраструктуры, обеспечивающей развитие кадрового потенциала в предпринимательстве на всех уровнях государственного регулирования экономики: федеральном, региональном и местном; комплектование прогрессивных организационных структур, ведущих работу с трудовыми ресурсами высокопрофессиональными специалистами в области оптимизации трудовых ресурсов; научно-методическое обеспечение деятельности по управлению персоналом в предпринимательских организациях; создание доступных организационно-экономических, технических и финансовых механизмов для обеспечения внедрения в предпринимательской сфере новейших кадровых технологий, аналогичных, как это имеет место в

современной практике, крупному и успешному бизнесу с учетом особенностей деятельности МСП.

Оптимизация принципов работы с кадрами в предпринимательских структурах, обеспечивающих повышение уровня развития их кадрового потенциала включают: внедрение научно-обоснованных принципов и новых кадровых технологий работы с персоналом в каждой предпринимательской организации. При этом к основным современным принципам работы с кадрами относятся: обоснование потребности в кадрах с учетом стратегических целей реализации основных положений проводимой в организации социально-экономической политики; систематический мониторинг и адаптация целей и задач кадровой работы к изменяющимся политическим, социальным и экономическим условиям страны; постоянное повышение уровня значимости и престижа предпринимательской деятельности; разработка и применение эффективных механизмов мотивации и показателей стимулирования предпринимательской деятельности, ориентированной на удовлетворение государства и общества в инновационных продуктах и услугах; совершенствование технологий своевременного привлечения талантливых высокопрофессиональных специалистов, руководителей и технических работников в предпринимательские структуры; повышение уровня социальной защиты работающего персонала; обеспечение внедрения системы непрерывного профессионального образования, а также получения смежных профессий; переподготовки и повышения квалификации; внедрение наставничества; внедрение новейших объективных мотивационных методов оценки персонала; разработка и применение системы обмена опытом и информацией в работе с персоналом; формирование и совершенствование организационных структур предпринимательских организаций, оптимизируя их численность, уровни и звенья управления, а также нормы управляемости, широко применяя методы совмещения должностей и функций, актуализируя системы оплаты труда при определенных видах совмещения; учет в работе с

персоналом значения знаний работников кадровых служб и руководителей в области психологии, социологии и научной организации труда в целом.

Арефьев С.Н.<sup>47</sup> в своей статье «Определение потенциала сложной системы» характеризует потенциал, как человеческие возможности, их оптимальное значение при благоприятных организационно-технических условиях и с учетом ограничений, налагаемых системой целей соответствующей организации. Такое понимание потенциала охватывает, по мнению соискателя, все его виды и применимо к понятию «кадровый потенциал». В последние десятилетия проводилось большое количество научных исследований, связанных с формированием и развитием кадрового потенциала как ключевого механизма, обеспечивающего эффективность стратегии любой социально-экономической системы каждой отрасли и сферы экономики. Однако, к сожалению, в исследованиях факторов эффективности предпринимательства этому вопросу или совсем не уделяется внимания, или касаются этой проблемы вскользь по сравнению, например, с крупными коммерческими структурами, получающими огромные прибыли и систематический рост своей экономики. Так, например, в годовых отчетах некоторых крупных отечественных компаний при практическом отсутствии разделов по модернизации производства, внедрения новой техники и инновационных технологий имеются разделы о социальной политике и совершенствованию управления персоналом компании. При этом примечательно, что только в последние годы, например, в 2015 году эти компании отчитались за показатели роста производительности труда за счет, в основном, к сожалению только, оптимизации количества и качества своего персонала.

---

<sup>47</sup> Арефьев С.Н. Определение потенциала сложной системы // Вопросы прогностики. – М.: ЦИВТИ, 1991, № 18. С. 33

Так, например, для привлечения высококвалифицированного персонала компания ОАО «Газпром», как правило, осуществляет комплекс необходимых мероприятий, включающих:

- проведение политики продвижения позитивного имиджа компании, информируя как потенциальных кандидатов, так и работников компании о целях, задачах, ценностях, приоритетах, социальных гарантиях и возможностях, предоставляемых этой компанией своим работникам;

- отбор кандидатов на замещение вакантных должностей на конкурсной основе, используя для этого внешний и внутренний источник необходимой информации, отдавая предпочтения внутренним кандидатам, мотивируя их посредством расширения тем самым возможностей для карьерного роста, в том числе закрепляя молодых и талантливых специалистов;

- совершенствование взаимоотношений с учебными заведениями высшего и среднего профессионального образования, проводя совместные мероприятия по выявлению талантливых выпускников этих учебных заведений;

- разработка и внедрение научных методов комплексной профессиональной и психологической оценки персонала;

- создание условий для быстрой и безболезненной адаптации новых работников, особенно молодежи, отбирая и закрепляя их для перспективного карьерного роста;

- оптимизация работы со специализированными кадровыми агентствами, применяя новые кадровые технологии по отбору кадров на внешнем рынке труда.

Для обеспечения эффективного использования потенциала персонала компания ОАО «Газпром» регулярно осуществляет аудит состава движения человеческих ресурсов; аттестацию руководителей и специалистов; развитие действующих и внедрение новых форм научной организации труда.

Также значительные инвестиции в проведении эффективной социальной политики направляет ОАО «Лукойл». Учитывая, то, что именно

профессионализм работников и удовлетворенность их своим трудом положены в основу процветания ОАО «Лукойл» здесь была принята Политика управления персоналом Компании, которая является основополагающим документом в области управления кадрами, которая опирается на фундаментальные принципы деятельности и миссии ОАО «Лукойл» - стать одним из лидеров среди крупнейших энергетических компаний мира. При этом, политика управления персоналом ОАО «Лукойл» - это политика единой интегрированной компании, имеющей сильную и устойчивую корпоративную культуру, и стройную систему корпоративных ценностей. Основой политики управления персоналом этой Компании является построение системы, предполагающей создание конкретных условий по усилению мотивации каждого работника к достижению целей, обусловленных стратегией этой Компании по повышению эффективности вознаграждений и поощрений сотрудников за достижение высоких результатов труда.

Свои особенности в политике управления персоналом имеет опыт ОАО «РЖД», который свидетельствует, что стабильная работа железнодорожного транспорта и благополучие его тружеников в значительной степени взаимосвязаны. Эта компания и ее работники заинтересованы в создании и поддержании гармоничных отношений, атмосферы взаимопонимания и доверия на основе социально-партнерских отношений, норм корпоративной этики, поиске путей решения возникающих вопросов путем переговоров. Так, ОАО «РЖД» на основе коллективного договора предоставляет дополнительные социальные гарантии своим работникам, в том числе бывшим – неработающим пенсионерам, помимо обязательных. Однако такие гарантии во многом зависят от уровня производительности труда и других результатов производственно-экономической деятельности, как и должно быть в коммерческой компании. Усиление экономической ответственности в коллективах за результаты работы рассматривается ОАО «РЖД» как важное направление повышения эффективности работы, обеспечения экономического роста, устойчивого и

стабильного развития компании. ОАО «РЖД» определяет следующие области корпоративной социальной ответственности перед работниками: совершенствование систем мотивации труда и компенсационных выплат с учетом динамики финансово-экономической ситуации в отрасли и стране;

- повышение уровня жизни работников на основе проводимых корпоративных программ, выходящих за рамки установленных законодательством требований (в том числе с помощью программы ипотечного кредитования, негосударственного пенсионного обеспечения через НПФ «Благосостояние», корпоративного страхования, системы дополнительных выплат отдельным категориям работников и пенсионеров);

- применение социально ответственного подхода высвобождения работников, в том числе с помощью: регулирования численности работников за счет, в первую очередь, мероприятий внутреннего характера (например, ротации и карьерного роста работников на другие должности в компании, переезда на другое место работы); создания кадрового резерва; подготовки и переподготовки подлежащих высвобождению работников и создания для них новых рабочих мест; предоставления социальных гарантий высвобождаемым работникам в соответствии с Коллективным договором ОАО «РЖД»; обеспечения качественного функционирования объектов социальной сферы в условиях реформирования отрасли с учетом их социальной необходимости, прежде всего, - в районах, где предприятия железнодорожного транспорта являются градообразующими, а также в районах, не имеющих альтернативных объектов социальной сферы. Для проведения эффективной социальной политики в области управления персоналом этой компанией принимают определенные локальные акты, такие как:

- Концепции жилищной политики ОАО «РЖД» на определённый период и нормативных документов, необходимых для ее реализации;
- Стратегии развития кадрового потенциала ОАО «РЖД»;
- Целевые программы «Молодежь ОАО «РЖД»;

- Адресные программы формирования специализированного жилищного фонда;
- Коллективные договора открытого акционерного общества ОАО «РЖД» на соответствующие периоды;
- Положение об организации отдыха и оздоровления детей работников ОАО «РЖД» в детских оздоровительных учреждениях, находящихся на балансе ОАО «РЖД»;
- Концепции развития физкультурно-оздоровительной и спортивно-массовой работы в ОАО «РЖД» на соответствующий период;
- Концепции оптимизации системы социальной поддержки персонала ОАО «РЖД» и другие.

Свои особенности проявляются в социальной политике ОАО «Северсталь», которая направлена на формирование коллектива, способного эффективно решать задачи компании. Так, в этой компании руководствуются следующими основными принципами управления персоналом: успех компании складывается из успешного труда работников; от успеха компании зависит достойный уровень жизни работников; партнерство и сотрудничество – гарантия успеха; уважение личности работника – основная мотивация труда; справедливо и достойно оценивать эффективный труд и вклад каждого работника в общее дело.

Ключевым ресурсом в реализации корпоративной стратегии ОАО «Татнефть» также являются сотрудники компании. Эта позиция заложена в основу социальной политики этой компании. Цель социальной политики ОАО «Татнефть» - обеспечение компании высокопрофессиональными и мотивированными сотрудниками, создание условий для их результативной работы, развитие человеческого капитала компании в соответствии с выбранной стратегией. При этом, политика управления персоналом этой компании представляет собой совокупность принципов и подходов, применяемых в процессе управления человеческими ресурсами. Она

определяет методы и способы управления сотрудниками, а также обеспечивает единый подход при принятии решений в отношении персонала, основываясь на ценностях компании. основополагающие документы ОАО «Татнефть» по проведению политики в области управления человеческими ресурсами находят последовательное выражение в корпоративных стандартах, регламентах и процедурах. Все положения управления персоналом являются обязательными для структурных подразделений, дочерних и зависимых обществ, каждого сотрудника компании. За их реализацию несут ответственность все руководители компании при организационной методической поддержке служб управления персоналом. Социальная политика ОАО «Татнефть» направлена на поддержание статуса компании как наиболее привлекательного работодателя на рынке труда. Являясь социально ответственным членом общества, компания принимает на себя следующие обязательства перед всеми заинтересованными в ее деятельности сторонами: действовать в соответствии с законодательством Российской Федерации; быть ответственным партнером государства; защищать права акционеров; ценить и уважать работников; открыто информировать своих акционеров, клиентов и работников о своей деятельности; действовать в соответствии с самыми высокими этическими стандартами; нетерпимо относиться к нарушениям трудовой и общественной дисциплины, к коррупции и взяточничеству; использовать свои ресурсы с максимальной эффективностью; использовать новейшие технологические достижения; заботиться об охране окружающей среды; сотрудничать с общественными организациями; стремиться к тому, чтобы каждый работник искренне гордился тем, что работает в компании. Принципы социальной политики ОАО «Татнефть» включают: социальные льготы и гарантии (Коллективный договор); социальное страхование; охрану труда; обучение; улучшение жилищных условий; негосударственное пенсионное обеспечение; поддержку неработающих пенсионеров; поддержку молодых работников. Имеет большое значение та часть социальной политики ОАО «Татнефть», которая включает социальные и

благотворительные программы в регионах местонахождения своей деятельности, создавая тем самым условия для своего долгосрочного успешного развития.

Обобщенный передовой отечественный опыт вложения материальных ресурсов в развитие персонала компании может быть применен и для других организаций отечественной экономики, включая малые и средние предприятия предпринимательской сферы. Одним из эффективных направлений активизации этой работы в предпринимательском секторе экономики является их участие в государственно-частном партнерстве, регулируемом Федеральным законом «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 N 224-ФЗ.

Помимо перечисленных направлений, механизмов, принципов и методов формирования и развития кадрового потенциала в некоторых из компаний проводится мониторинг и перспективное планирование потребностей в трудовых ресурсах компании; повышение эффективности использования кадрового потенциала работников; совершенствование системы подготовки и преемственности персонала; развитие системы усиления мотивации и стимулирования труда; развитие корпоративной системы обмена профессиональным опытом и управления званиями: сотрудничество с ведущими зарубежными компаниями в области обмена опытом и знаниями, а также подготовки персонала и др.

Для такой работы необходимы соответствующие финансовые средства, которые, как правило, отсутствуют в первые годы функционирования малых и средних предприятий предпринимательского сектора экономики. Известно, что инновации создаются в НИИ, КБ, НПО, в научных центрах вузов, которые были разрушены вместе с научным кадровым потенциалом в лихие девяностые. Решить эту проблему можно только посредством административной реформы и совершенствования государственного управления наукой и новой техникой по

ранее предложенной схеме при научно-методическом обеспечении формирования и развития кадрового потенциала предпринимательских структур, занимающихся инновационной экономикой.

## **ГЛАВА 3 ОПТИМИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА – ГЛАВНОЕ УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ТРУДА**

### **3.1 Тенденции развития предпринимательской деятельности в Российской Федерации и основные социально-экономические механизмы, влияющие на ее эффективность**

В научной литературе современного периода встречаются различные оценки предпосылок и этапов развития системы российского предпринимательства. Многие исследователи определяют периоды развития предпринимательства применительно к условиям модернизационных преобразований.

1. Период эпохи 60-х и начала 80-х годов характеризуется относительной стабильностью и доминированием государственной жесткой регламентации всех процессов в экономическом сегменте реального производства. Этот период характеризуется как жесткий период локализации нелегальных организационных производственных форм с доминированием теневого предпринимательства, граничащего с преступными видами деятельности. Это так называемая эпоха «красных директоров», когда начинают появляться различного рода артели, центры творчества, стройотряды и шабашничество.

2. Период с 1987 по 1991 годы рассматривается как кооперативный период расцвета частных форм производственной деятельности и значительный уход государства от экономики.<sup>48</sup> Вступивший в 1988 г. Закон «О кооперации» позволил начать формирование двухсекторной модели развития экономики, а фактически это был период перетока ресурсов государства в частные руки по условно расчетным ценам. Появились новые совместные предприятия со смешанной формой собственности, появились коммерческие банки, различные

---

<sup>48</sup>Гимпельсон В. Новое российское предпринимательство: источники формирования и стратегии социального действия //МЭиМО. 1993. № 6, с. 27; Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. – М.: ТЕИС, 2000, с. 103

холдинги, биржевые и другие всевозможные структуры, которые создавали предпосылки перехода к рыночным отношениям.

3. Период с 1990-х годов характеризуется как период становления постсоветского типа производства. В этот период предпринимательство приобретает новые возможности и создаёт условия для легализации частного бизнеса с одновременной попыткой проведения приватизации в стране.

Развитие непосредственно предпринимательства в реальном секторе отечественной экономики прошло несколько этапов. Более весомые можно выделить следующие.

Этап с 1987 по 1991 годы связан с формированием кооперативного движения на базе преобразований малых предприятий.

Вопрос о необходимости кооперативного движения встал уже в апреле 1985 г. В течение почти двух лет шли дискуссии ученых и специалистов, велась подготовительная работа. Практическая деятельность по реформированию началась в 1987 г. В июне состоялся Пленум ЦК КПСС, который и утвердил Основные положения коренной перестройки управления экономикой, содержащие концепцию и основные принципы экономической реформы, направления ее реализации. И лишь затем, в июне, приняли Закон о государственном предприятии, а в июле — ряд документов (в виде постановлений Совета Министров СССР и ЦК КПСС), в которых определялись направления трансформации хозяйственного механизма на новых принципах формирования производства на низовом уровне.

Модель реформ в этот период свелась к административному методу управления развитием экономики. Основными и исходными направлениями считалось расширение самостоятельности и перевод структурных подразделений и экономики в целом на хозяйственную самостоятельность и хозрасчетные принципы самоуправления, самофинансирования и саморазвития с тем, чтобы реализовать главный замысел — эффективная ответственность на всех уровнях хозяйственной иерархии. Считалось, что, обеспечивая такой

переход, наступит перелом устоявшихся принципов управления эффективностью и даст возможность сориентировать трудовой ресурсный потенциал и управленческий потенциал на новый уровень потребительской мотивации к высококачественному и ценностно-полезностному производству. Сама концепция и цели реформы заведомо ориентировались на ограниченный характер предполагаемых изменений, практически же и они не были осуществлены в полной мере.

Этот период можно рассматривать как период больших льгот, которые предоставлялись государством, оно же обеспечивало поддержку по всем направлениям, включая налоговые стимулирующие механизмы. Одним словом, этот период предпринимательства можно назвать «золотым веком». Именно в этот период происходит накопление капитала в результате передела собственности с относительно безболезненными для конкретного человека последствиями. Отрицательной стороной этого периода являлась безудержная перекачка ресурсов государства в сферу бизнеса, и как результат - появление так называемой «второй экономики». Именно в недрах формируемой экономики замораживались и уходили накопления из сферы реального сектора.

Также в этот период расширение самостоятельности предприятий не сопровождалось поворотом к эффективному хозяйствованию. Особенности моделей хозрасчета предприятий в сложившихся условиях монополизации производства, административной системы цен и ценообразования, усиливающейся финансовой несбалансированности при сохранении административных методов управления порождали лишь деформации социально-экономических отношений и толкали предприятия к теневому хозяйствованию, игнорированию нужд потребителей. Административное давление на предприятия в сторону выполнения госзаказа, достижения контрольных цифр по сути поощряло рост цен, отказ от производства менее рентабельной продукции. Предприятия, работавшие на первой модели хозрасчета, стремились к повышению темпов роста товарной продукции, ее

удорожанию, соответственно к росту материальных затрат, работе "на склад", а не на реализацию потребителю.<sup>49</sup>

Должного зaslona затратному хозяйствованию также не поставили кредитная и финансовая системы. Продолжали расти товарно-материальные запасы, увеличивались взаимные неплатежи.

Этап с 1992 по 1998 годы можно охарактеризовать как скачкообразный период развития, где оборот капитала кратно увеличивался и не был связан с экономическим ростом предпринимательского сектора экономики. На рисунке 3.1.1. представлена динамика развития предпринимательства в этот период.

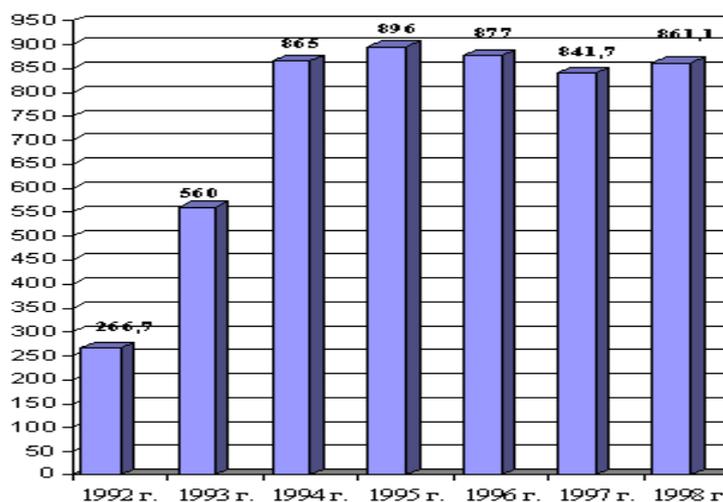


Рисунок 3.1.1 Динамика развития предпринимательства (численность малых предприятий на 1 января (тыс.)<sup>50</sup>

Данный этап формирует условия перехода к новому типу предпринимательской деятельности. Однако неадекватная политика проводимых мероприятий по сдерживанию инфляционных процессов в экономике и сохранению сбережений населения подорвала финансовую основу системы предпринимательства, прежде всего в секторах реального производства. Объяснение сложившимся условиям можно найти в системе

<sup>49</sup> Щербаков В.Н., Ларионов И.К., Пилипенко Н.Н. Экономическая теория. Политическая экономия. – М., Дашков и К, 2008, с. 284

<sup>50</sup> Евразийский международный научно-аналитический журнал <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=408>

управления мотивационным механизмом и нормативно-правовым разрешительным механизмом управления собственностью.

С 90-х годов рост экономики предпринимательства наблюдался лишь в отдельных сегментах, главным образом в сферах торгово-закупочной и посреднической деятельности, где численность малых предприятий достигла десяти млн., а число работающих достигло 60-ти млн. человек. Эти цифры, безусловно, требуют корректировки в сторону понижения, но все же они отражают общую картину производственного тренда на малых предприятиях.<sup>51</sup>

Это даёт основания рассматривать систему предпринимательства и сложившуюся его структуру как новый взгляд на формирование производственного кластера, в котором механизмы налогов и механизмы кредитования имеют сложную конфигурацию управления этими процессами. С одной стороны, эти процессы можно связывать с общей тенденцией развития системы производства, целью которого является темп роста их численности, а с другой, как необходимое условие для реализации программ развития по технологически связанным звеньям, предотвращающим коллапс общественного производства.

Такая постановка объяснима лишь с той точки зрения, что либерализация цен требует жестких организационно-экономических регламентов по упорядочиванию производственных структур как по горизонтали - отношения внутри корпоративных образований, и по вертикали – отношения, предопределяющие устойчивый рост работ, продукции, услуг.

Отрицательной тенденцией является то, что опережающий темп роста непромышленного сектора снижает возможности прирастания экономики реального производства. Это, с одной стороны, отличает этап становления предпринимательской экономики третьего этапа (где соотношения противоположны), а с другой – объясняет необходимость изучения причин, вызывающих такую динамику.

---

<sup>51</sup> Виленский А. Этапы развития малого предпринимательства в России //Вопросы экономики. 1996. № 7, с.24.

Такие тенденции объясняется рядом следующих причин:

- в условиях низкой заинтересованности в сбережениях стимулируются вложения денежных средств в товары с высокой степенью оборота; именно поэтому происходит крен к посредническим формам занятости людей, отрывая тем самым большую часть трудовых ресурсов от реального производства;

- учитывая, что непроизводственная сфера трудно контролирует средства, появляется соблазн ухода от налога и экономии больших сумм средств и увода до 70% своих доходов, преодолевая тем самым государственно-налоговые преграды и открывая путь для теневых и криминальных форм развития предпринимательского бизнеса;

- кроме того, существенным пробелом в политике преобразований был механизм регулирования системы образования и прежде всего в сфере науки. Так, например, безосновательно были приняты решения по стимулированию работников высшей школы и других образовательных учреждений, кроме того, усилилась протекционистская деятельность по продвижению частного бизнеса в сферу образования, что окончательно снизило престиж государственного сектора образования;

- отрицательный рост эффективности научных (информационных и консалтинговых) учреждений связан, прежде всего, с не востребованностью научной продукции структурами предпринимательского бизнеса и снижением государственного влияния в академической сфере конца 80-х годов.

В качестве главных причин снижения роста экономики страны в целом, в том числе экономики предпринимательства, можно выделить:

- уровень безработицы, который колебался в пределах двух-трех процентов в начальном периоде и который с каждым годом имел тенденцию к увеличению, снижая при этом масштаб производства традиционных предприятий. Были, например, исчерпаны возможности предприятий традиционно успешных сфер деятельности, таких как машиностроение, переработка, энергетика, транспорт при одновременном увеличении

предпринимательского сектора, который приобрел устойчивый характер своего развития;

– преодоление сложившихся мифов о финансовых возможностях и централизации капитала в сфере предпринимательства, что давало возможность понизить уровень стереотипа мышления о высокой привлекательности финансового сектора, но, к сожалению, не снизило отношение к нему в будущем;

– перерегистрация предприятий на новые организационные формы в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации явилась основной для ликвидации неэффективных структурных образований в предпринимательстве, которое по некоторым оценкам достигло 50%-го уровня, то есть было ликвидировано подавляющее количество предприятий сферы реального производства, как не выдержавших трансформационные изменения в налоговом регулировании и механизме ценообразования.

На следующем этапе (1999-2016гг.) отмечаются низкие темпы прироста материального производства и развития предпринимательского сектора в сырьевом сегменте экономики, о чем свидетельствует таблица 3.1.1.

Также таблица 3.1.1, показывает структуру затрат отдельных секторов экономики с выраженной ресурсной направленностью.

Этот факт можно подтвердить также показателями развития предпринимательства по видам его деятельности, где доля торговли и бытовых услуг превышает по своим затратам такие сектора экономики как сельское хозяйство, транспорт, обрабатывающие производства, что подтверждают изменения структуры занятых работников и численности предприятий малого бизнеса, которые в целом по Российской Федерации имеют устойчивые структурные сдвиги в сфере нематериального производства, что видно на рисунках 3.1.2 - 3.1.5.

Таблица 3.1.1 - Затраты на производство и продажу товаров (работ, услуг) организаций (юридических лиц) по Российской Федерации в 2012 - 2016 годах в разрезе видов экономической деятельности<sup>52</sup> (тысяч рублей)

Наименование	Затраты на производство и продажу продукции (товаров, работ и услуг)	Материальные затраты	Расходы на оплату труда	Страховые взносы в Пенсионный фонд, ФСС, ФОМС	Амортизация основных средств	Прочие затраты
<b>2012 г.</b>						
Всего по организациям (юридическим лицам) - млн. рублей	52559013,6	29035102,8	7145987,9	1786250,0	3252914,3	11338758,6
Из них с основным видом деятельности						
добыча полезных ископаемых	6557420543,6	2220712275,4	581560731,6	136152144,6	675117352,5	2943878039,5
обрабатывающие производства	20399986836,5	14977156798,8	1948706930,8	520322934,7	660620666,7	2293179505,5
производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов)	1106547832,5	715498679,8	205408118,3	54937708,1	26232835,8	104470490,5

<sup>52</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>

Продолжение таблицы 3.1.1

производство электро-оборудования, электронного и оптического оборудования	1058994575,0	681249491,3	202740601,0	54260604,8	23487926,6	97255951,3
производство транспортных средств и оборудования	2634666405,9	1956814756,0	300796424,8	83394625,2	62670911,3	230989688,6
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4389441931,0	2750668896,9	586877047,5	154040277,2	348465783,3	549389926,1
транспорт и связь	7116450814,0	2814100764,1	1261966806,9	316962432,8	619452567,2	2103968243,0
<b>2013 г.</b>						
Всего по организациям (юридическим лицам) - млн. рублей	58721916,0	31457711,0	7925915,4	2031640,0	3738816,6	13567833,0
Из них с основным видом деятельности						
добыча полезных ископаемых	7131902011,7	2424458996,4	627057682,9	153704662,4	763619010,1	3163061659,9
обрабатывающие производства	23011994686,1	15810707748,6	2137266109,1	579763481,8	772536095,4	3711721251,2

Продолжение таблицы 3.1.1

производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов)	1102824055,4	655253639,1	218892018,8	59320343,5	30085724,9	139272329,1
производство электро-оборудования, электронного и оптического оборудования	1089373120,6	679016998,6	215546206,8	58610295,8	25812498,6	110387120,8
производство транспортных средств и оборудования	2929772688,4	2117244039,9	368836496,5	102526668,0	77390755,3	263774728,7
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4710539495,9	2923662939,8	647176743,2	172420449,0	415231769,3	552047594,6
транспорт и связь	7856863637,0	3162768474,6	1399870321,7	364586750,7	693621049,6	2236017040,4
<b>2014 г.</b>						
Всего по организациям (юридическим лицам) - млн. рублей	63183206,7	34332541,9	8566342,8	2211066,8	4725900,4	13347354,8

Продолжение таблицы 3.1.1

Из них с основным видом деятельности						
добыча полезных ископаемых	7685422603,2	2525949923,5	676383363,8	171382989,8	878640763,6	3433065562,5
обрабатывающие производства	24747492959,5	17228552990,1	2266597536,7	623632821,6	893758267,5	3734951343,6
производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов)	1156585422,4	754440852,7	217074328,6	59770471,6	32882671,7	92417097,8
производство электро- оборудования, электронного и оптического оборудования	1215247227,8	769400206,7	244017289,8	67765861,0	29456844,8	104607025,5
производство транспортных средств и оборудования	2985400671,7	2119843349,4	378939703,2	106516535,3	80882553,5	299218530,3
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5138678247,7	3231510860,0	697616873,0	188032462,1	474501469,2	547016583,4
транспорт и связь	8055171233,0	3541676459,7	1477981019,9	389375304,3	746603217,2	1899535231,9

Продолжение таблицы 3.1.1

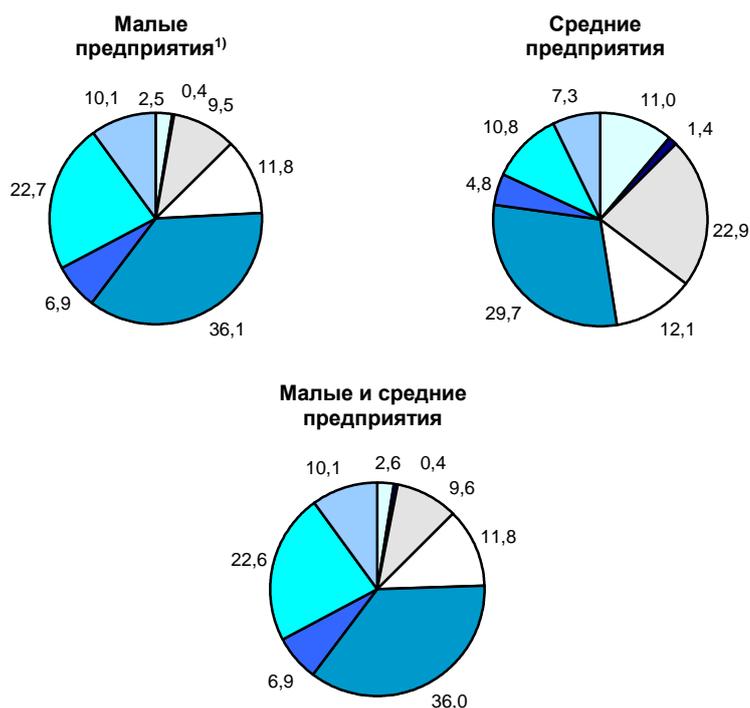
2015 г.						
Всего по организациям (юридическим лицам) - млн. рублей	67556741,9	37627101,6	9138487,1	2447227,2	4772197,3	13571728,7
Из них с основным видом деятельности						
добыча полезных ископаемых	8629743796,4	2820666723,5	755851557,1	203657833,1	1090427789,3	3759139893,4
обрабатывающие производства	25997301630,9	19312257794,2	2416960466,1	684716483,6	1005314401,8	2578052485,2
производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов)	1108815759,0	702167197,5	211422411,6	60127112,6	36614151,0	98484886,3
производство электро-оборудования, электронного и оптического оборудования	1411422929,2	883527551,9	284567343,7	79936098,1	40141295,3	123250640,2
производство транспортных средств и оборудования	2899526153,3	2006415183,0	393875140,7	113926424,1	89120607,1	296188798,4

Продолжение таблицы 3.1.1

производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5354639733,1	3333145940,7	741166890,8	205701177,4	514846848,1	559778876,1
транспорт и связь	8649901047,6	3634452480,3	1537591864,1	417502332,4	781363704,6	2278990666,2
<b>2016 г.</b>						
Всего по организациям (юридическим лицам) - млн. рублей	73 481 341	40 824 552	9 757 919	2 597 907	5 185 429	15 115 534
Из них с основным видом деятельности						
добыча полезных ископаемых	9 098 355 421	3 108 046 642	840 550 017	220 777 481	1 253 158 778	3 675 822 504
обрабатывающие производства	27 890 549 436	20 720 886 162	2 552 326 801	720 310 025	1 092 617 543	2 804 408 906
производство машин и оборудования (без производства оружия и боеприпасов)	1 222 483 784	774 635 179	228 461 511	63 744 008	41 542 527	114 100 558

Продолжение таблицы 3.1.1

производство электро-оборудования, электронного и оптического оборудования	1 549 414 421	967 156 465	291 559 213	80 939 268	43 611 106	166 148 370
производство транспортных средств и оборудования	3 283 349 915	2 277 036 590	421 073 634	120 978 154	96 641 544	367 619 993
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	5 871 508 131	3 740 947 306	778 240 848	218 256 884	542 464 084	591 599 009
транспорт и связь	9 256 562 729	3 633 898 623	1 613 182 664	437 024 647	823 887 913	2 748 568 882

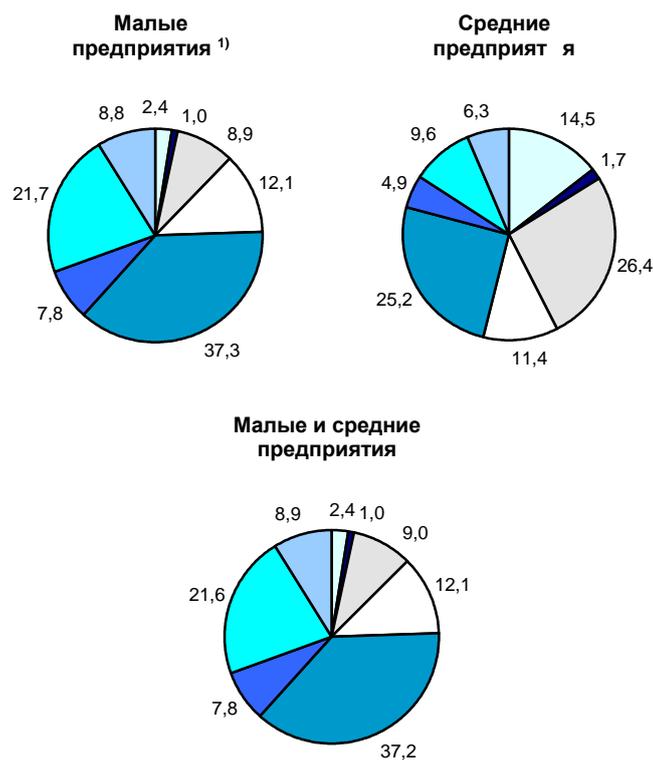


- Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство
- Добыча полезных ископаемых; производство и распределение электроэнергии, газа и воды
- Обрабатывающие производства
- Строительство
- Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
- Транспорт и связь
- Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
- Другие виды деятельности

¹) Включая микропредприятия

Рисунок 3.1.2 Число предприятий, включая микропредприятия, по видам экономической деятельности в 2015 г. (на конец года; в %)⁵³

⁵³ Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

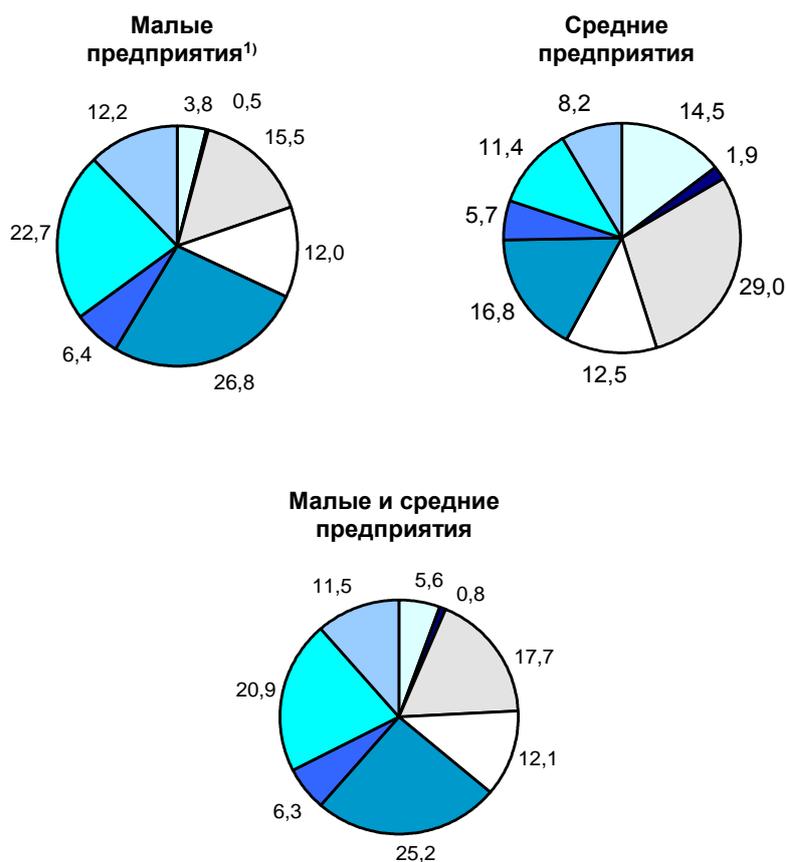


- Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство
- Добыча полезных ископаемых; производство и распределение электроэнергии, газа и воды
- Обрабатывающие производства
- Строительство
- Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
- Транспорт и связь
- Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
- Другие виды деятельности

<sup>1)</sup> Включая микропредприятия.

Рисунок 3.1.3 Число предприятий, включая микропредприятия по видам экономической деятельности в 2016г. (на конец года; в %)<sup>54</sup>

<sup>54</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

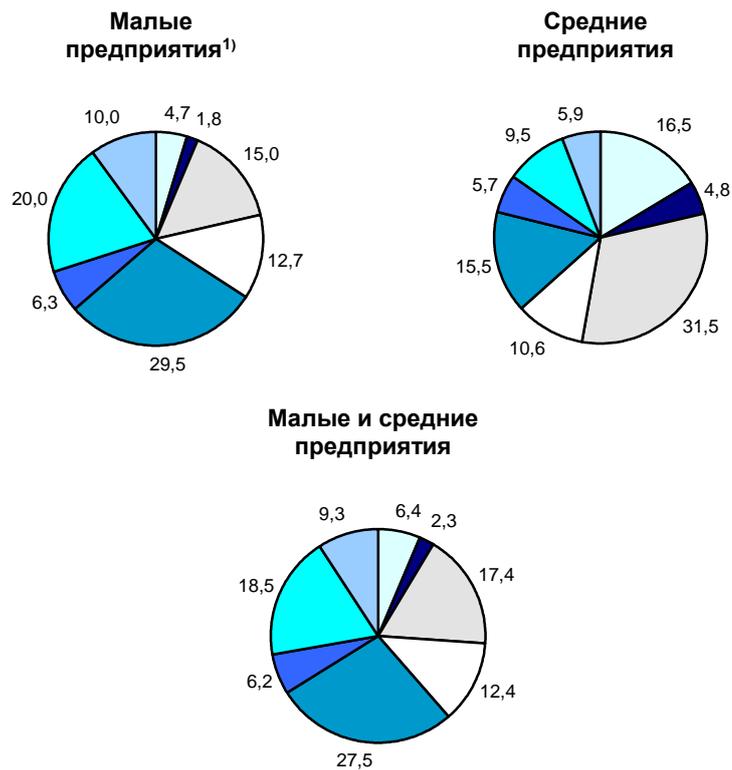


- Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство
- Добыча полезных ископаемых; производство и распределение электроэнергии, газа и воды
- Обрабатывающие производства
- Строительство
- Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
- Транспорт и связь
- Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
- Другие виды деятельности

<sup>1)</sup> Включая микропредприятия.

Рисунок 3.1.4 Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) предприятий по видам экономической деятельности в 2015 г. (на конец года; в %; <sup>55)</sup> включая микропредприятия)

<sup>55)</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.



- Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство
- Добыча полезных ископаемых; производство и распределение электроэнергии, газа и воды
- Обрабатывающие производства
- Строительство
- Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
- Транспорт и связь
- Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
- Другие виды деятельности

<sup>1)</sup> Включая микропредприятия.

Рисунок 3.1.5 Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) предприятий по видам экономической деятельности в 2016 г. (на конец года; в %; <sup>56)</sup> включая микропредприятия)

<sup>56</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Проводя анализ показателей, указанных на рисунках 3.1.2 и 3.1.3, можно сделать вывод, что отраслевая структура предпринимательства, как и прежде, в среднем, представлена следующим образом: в сфере услуг и недвижимости она составит 22,1%; в сферах: ремонта бытовых изделий и автотранспорта - 36,6%, строительства - 11,9%. Не велика доля в сфере добычи ресурсов, производстве электроэнергии – в среднем она составляет только 0,7%.

Основная масса трудового потенциала задействована в сфере торговли, и в сфере услуг, включая ремонтно-бытовую деятельность и ремонтно-обслуживающую деятельность (Рисунки 3.1.4, 3.1.5). В среднем более половины занятых в предпринимательстве (примерно 53%) – это оптовая и розничная торговля, 26,3% приходится на ремонт бытовых изделий, 19,7% – услуги по недвижимости, 6% - занятые в отраслях сельского хозяйства.

Среди предприятий малого и среднего бизнеса наибольший удельный вес приходится на торговлю, сферу ремонта и услуг, где примерное количество занятых приближается к 60% от общей численности работающих. В меньшей степени работающих приходится на сферу транспорта и связи, в среднем за 2015 - 2016 годы около 6,3%, а в сфере добычи и переработки ископаемых за тот же период – около 1,5%, а 19,7% - это предпринимательство в сфере недвижимости и только 6% - предпринимательства осуществлялось в сельском хозяйстве.

Развитие системы предпринимательства является главным показателем успешности реформ, формирования конкурентной и эффективной экономики. В силу ряда причин, неэффективность предпринимательства в России вызвана ошибочной политикой проводимых реформ и роли государства. Именно по этой причине в период становления отраслевых кластеров произошел резкий спад численности предприятий и, как следствие, произошло нарушение сбалансированности развития отраслей. При этом произошло падение уровня занятости в предпринимательских организациях с 2014 года по 2016 год на 733,6 тыс. человек (Рисунок 3.1.6).<sup>57</sup>

---

<sup>57</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

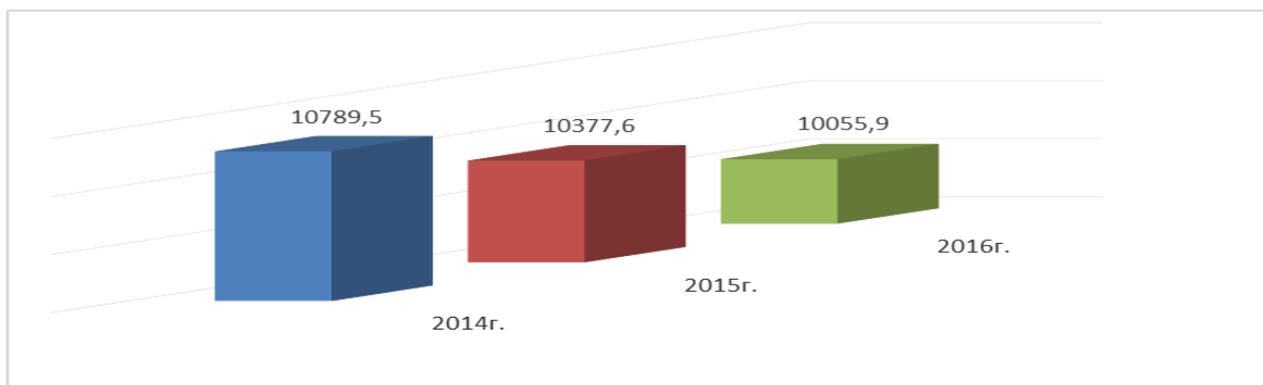


Рисунок 3.1.6 Уровень занятости в предпринимательских организациях в 2014 - 2016 гг. ( тыс. человек)<sup>58</sup>

Несмотря на такие тенденции и кризисные процессы в национальной экономике, в сфере предпринимательства наметился устойчивый рост. Так, например, число предприятий и объем инвестиций в капитал имел положительную динамику роста. Как отмечено Росстатом, основные показатели предпринимательских структур России характеризуются данными, приведенными в таблице 3.1.2 и рисунках 3.1.7, 3.1.8.

Следовательно, развитие предпринимательства в этот период характеризуется как период увеличения уровня хозяйственной самостоятельности и способности к самоорганизации и самоуправлению в условиях экономической свободы. Однако кризисные процессы, охватившие мировую экономику, существенно трансформировали экономические условия хозяйствования и изменили порядок организации денежно-финансовых потоков путем переориентации к импортозамещению. Это явилось импульсом для развития новой предпринимательской посреднической деятельности и изменило характер развития предпринимательского процесса.

Рост количества предприятий был обусловлен увеличением производства продукции, в том числе посреднической деятельности. Как показывает рисунок 3.1.7 число предприятий с 2017 г. резко увеличилось.

<sup>58</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Следует отметить, что темп высоких рисков связан с неравномерностью развития предпринимательской среды и специфических особенностей самих субъектов малого производства.

В последнее время, вся посредническая деятельность практически исчерпала себя и оказалась в условиях неопределенности выбора дальнейшего своего существования. Многие предприятия претерпели реструктуризацию, прошли диверсификацию и изменили профиль деятельности, доказав тем самым, что новый тип регулирующего воздействия – это есть дополнительный импульс к переходу применения новых социально-экономических механизмов при решении поставленных задач перед предпринимательским сектором экономики.

Рассматривая структурный сдвиг в динамике количественного роста предприятий следует отметить, тот факт, что развитие темпов роста связано с темпом технологических инноваций и организационно-экономических нововведений, связанных, прежде всего, с инновациями, стимулирующими изменения потенциала структурных образований и обеспечивая им инвестиционную поддержку как главное условие активизации существующей системы управления развитием (Таблица 3.1.3, Рисунок 3.1.9).

Динамика показывает, что за рассматриваемый период рост инноваций по секторам экономики не наблюдается, а вес затрат по технологическим нововведениям практически не изменялся. За этот же период сокращение предприятий, осуществляющих нововведения не изменило качественную их сторону по данным секторам.

Именно трансформационный процесс, происходящий в экономике России по сырьевому сценарию развития, нанес колоссальный ущерб деятельности промышленного сектора, что связано с ограничением финансирования, нехваткой квалифицированных управленцев, высокой стоимостью труда, проблемами инфраструктурного строительства и коммуникационных сетей.

Таблица 3.1.2 - Основные показатели деятельности малых предприятий (без микропредприятий)<sup>59</sup>

Года	Кол-во предприятий, единиц	Средняя численность работников, чел.		Оборот предприятий, тыс.руб.			Инвестиции в основной капитал (в части новых и приобретённых по импорту основных средств), тыс.руб.
		всего	из нее средняя численность работников списочного состава (без внешних совместителей)	всего	в том числе:		
					отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами	продано товаров несобственного производства	
2011	242676	7125920	6557592	15581916179	5873561214	9708354968	281955481
2012	243069	6984334	6506816	15116297261	6309440352	8806856909	364477926
2013	234537	6926248	6452289	15680324582	6796573747	8883750834	389457504
2014	235579	6831967	6358358	16692894505	7191236049	9501658456	427702000
2015	242661	6660925	6216063	17292858014	7724772435	9568085580	409267515
2016	172916	5388947	5050163	18738212123	7882671900	10855540223	411554827
2017	256698	6671832	6167529	27586382688	11972911346	15613471342	553804687
январь –март 2018	238293	6210318	5799628	6048767967	2278249246	3770518721	76854535

<sup>59</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

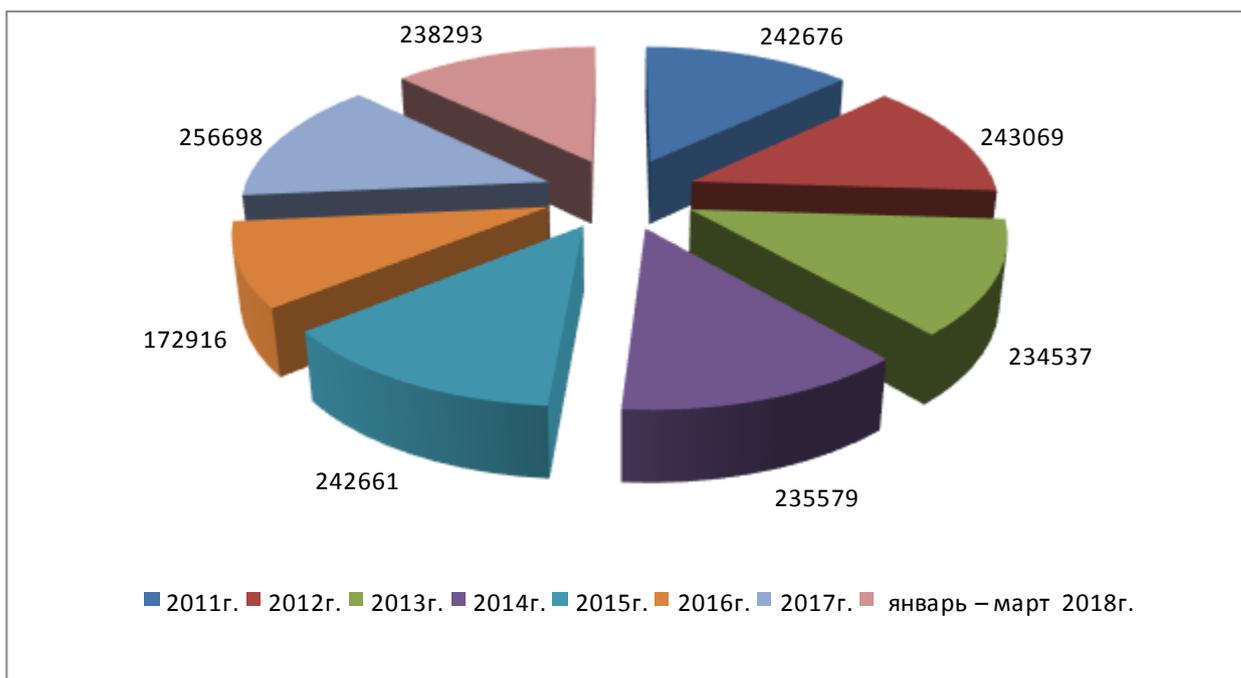


Рисунок 3.1.7 Динамика изменения количества малых предприятий в России с 2011г. по январь – март 2018г. (единиц) <sup>60</sup>

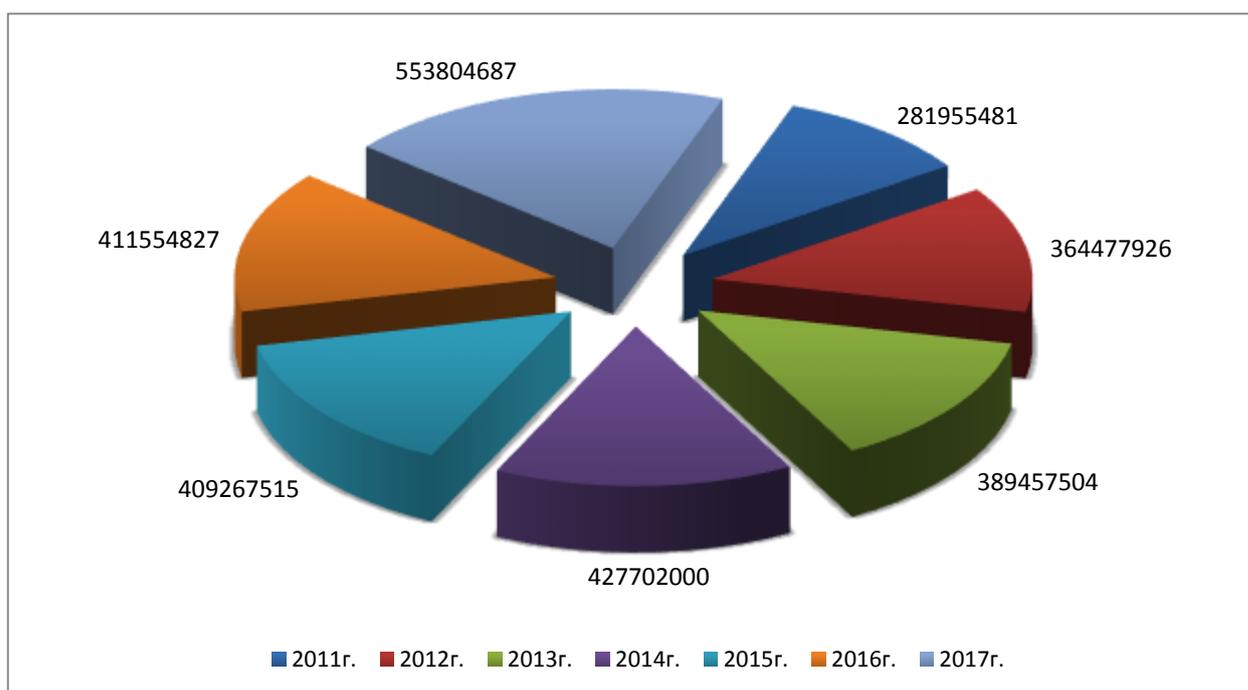


Рисунок 3.1.8 Динамика инвестиций в основной капитал в России (в части новых и приобретённых по импорту основных средств, тыс.руб.) с 2011г. по 2017г. <sup>61</sup>

<sup>60</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

<sup>61</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Таблица 3.1.3 - Основные показатели инновационной деятельности в Российской Федерации<sup>62</sup>

	Единица измерения	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций)	%	9,5	10,4	10,3	10,1	9,9	9,3	8,4
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	%	7,9	8,9	9,1	8,9	8,8	8,3	7,3
Отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами	млн. рублей	25 794 618,1	33 407 033,4	35 944 433,7	38 334 530,2	41 233 490,9	45 525 133,8	51 316 283,5
в том числе инновационные товары, работы, услуги		1 243 712,5	2 106 740,7	2 872 905,1	3 507 866,0	3 579 923,8	3 843 428,7	4 364 321,7

<sup>62</sup> [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/science\\_and\\_innovations/science/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#)

Продолжение таблицы 3.1.3

Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	%	4,8	6,3	8,0	9,2	8,7	8,4	8,5
Затраты на технологические инновации	млн. рублей	400 803,8	733 815,9	904 560,8	1 112 429,2	1 211 897,1	1 200 363,8	1 284 590,3
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг	%	1,6	2,2	2,5	2,9	2,9	2,6	2,5
Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций	%	3,2	3,3	3,0	2,9	2,8	2,7	2,4

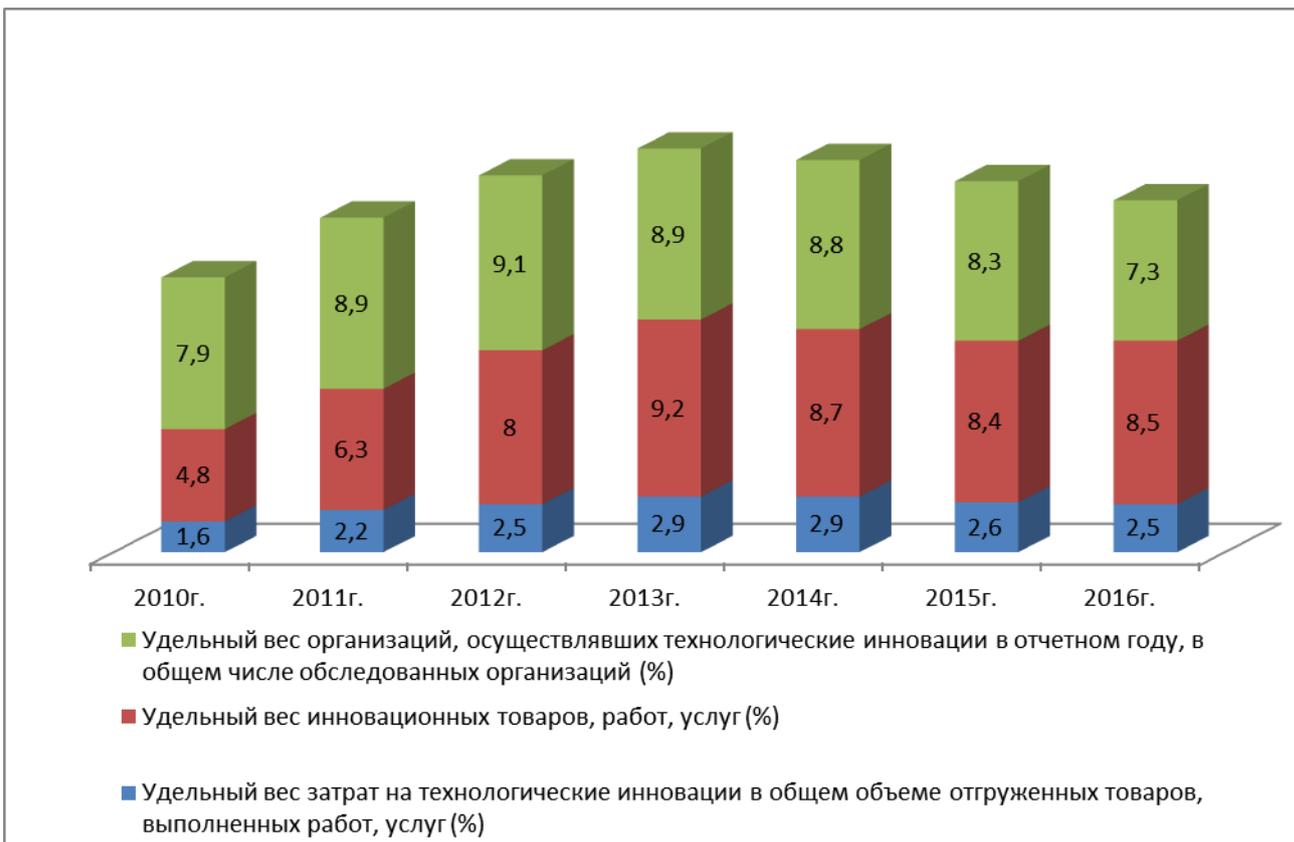


Рисунок 3.1.9 Динамика инновационной деятельности предприятий обрабатывающих, добывающих, 2010-2016гг. в %<sup>63</sup>

Специфика предпринимательства современного периода требует принципиальных подходов к изучению деятельности предприятий этого сектора экономики по раскрытию резервов, обеспечивающих экономический рост и адаптацию к мировым трансформационным процессам.

Это подтверждается информацией о неэффективном использовании накопленного потенциала и низком уровне освоения передовых технологий как в области технико-технологической, так и в области управленческой, мотивационной, а используемые социально-экономические механизмы в системе предпринимательства не способствуют обеспечению высокой степени активизации ресурсов.

В результате проведенных исследований удалось выявить некоторую картину системы предпринимательства, включая его отраслевую структуру и

<sup>63</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

уровень занятости по предприятиям в региональном аспекте и наметить важные условия формирования политики поддержки их развития.

Развитие экономики предпринимательства с точки зрения стратегических задач должно рассматриваться как звено технологического цикла воспроизводственного процесса, включая проблемы спроса и предложения продукции высокого качества и высокой степени полезности. В этой связи важным условием является обеспечение доступа к инвестиционной поддержке формирования соответствующей инфраструктуры с учетом государственного регулирования рентного налогообложения.

Отсутствие положительной динамики в развитии предпринимательства отражает наличие значимых барьеров, которые ограничивают большие возможности бизнеса, имеющегося в нашей стране. К объективным предпосылкам препятствий развития предпринимательства можно отнести:

- налоговую нагрузку на систему структурных образований в предпринимательстве с учетом дифференциации по степени качества производимого продукта, так как именно это позволяет компенсировать недостаточность налогового механизма регулирования условий и дает возможность предотвратить формирование теневых тенденций в экономике;

- ограниченность доступа субъектов предпринимательства к финансово-кредитным ресурсам, а также отсутствие залогового обеспечения рисков кредитования производства;

- сохранение высоких показателей инвестиционного роста и структурных инновационных изменений, стимулирующих сложившийся тренд производственного обновления структурных звеньев технологического процесса в предпринимательстве;

- нерешенность проблем административного характера, связанных с надзорно-контрольной функцией государства, сдерживающей рост предпринимательства;

– высокая степень «теневой» составляющей, которая в последние периоды структурирования технологических преобразований носила ярко выраженный характер и выходила за рамки допустимых норм обеспечения безопасности;

– низкий уровень профессионализма кадров и менеджеров, осуществляющих производственную и торгово-сбытовую деятельность.

Исследования показывают, что предпринимательский сектор формируется и воспроизводится в сложном финансово-инвестиционном климате, в котором инновационная деятельность крайне недостаточна, а потери в технологическом управлении могут привести к структурной перестройке, понижающей эффективность социально-экономических механизмов обеспечения преобразований.

При этом такие преобразования характеризуются:

1) рациональностью, то есть лучший результат с удельным понижением издержек ресурсов;

2) производством потребительных ценностей;

3) преобразованиями целевой функции развития отраслевых приоритетов по созданию дополнительной полезной продукции.

Предпринимательская структура представляет собой сложный комплекс связанных отношений, которые можно охарактеризовать следующими показателями:

– уровней иерархичности построения системы предпринимательства;

– количества достаточно сложных звеньев предпринимательской структуры;

– наличия общей и единой цели, которая определяет направление развития и относительную устойчивость элементов предпринимательской системы;

– разнообразия элементов предпринимательской структуры и характеризующих их функций;

- возможности использования некоторой функции оценок, выражающей взаимодействие со средой;
- способности противодействовать внешним воздействиям, повышать самоорганизацию и уровень управляемости;
- наличия петель связей, которые не допускают расчленения предпринимательского структурного образования и компенсируют понижение зависимости его частей.

В такой совокупности показателей форма социально-экономических отношений будет определять параметры обеспечения эффективности предпринимательства и согласовывать её с целевой функцией как органического целого.

Для решения главной проблемы поддержки предпринимательства разрабатываются и формируются социально-экономические механизмы через государственный заказ, что создает необходимые условия для повышения эффективности использования производственных ресурсов в бизнесе, активизирующей его деятельность. Использование новых форм электронных аукционов также позволяеткратно увеличить участие предприятий предпринимательского сектора экономики в государственном заказе (Таблица 3.1.4). В этой связи и ставится задача роста доли государственного заказа, который должен размещаться на торгах посредством электронных аукционов с ежегодным приращением не менее 25% в год. Вес государственного заказа, муниципального заказа, заказа госкорпораций и естественных монополий, размещаемого у субъектов предпринимательства должен отвечать параметрам устойчивости и динамического роста, который по экспертным оценкам к 2020 году должен достигнуть 5-7%.

Таблица 3.1.4 - Показатели проведения торгов на поставки товаров для государственных нужд среди субъектов предпринимательства<sup>64</sup>

	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
государственных нужд органов государственной власти субъектов РФ						
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

<sup>64</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

При этом, за счет возможностей государственного заказа и заказа муниципального должна осуществляться поддержка спроса на продукцию без снижения конкурентных форм регулирования посредством проведения аукционов с использованием таких критериям оценки деятельности как показатель качества и ценности производимых работ и оказываемых услуг.

Учитывая, что конкурентоспособность в системе предпринимательства определяется экспортно-ориентированным производством, то поддержка на государственном (муниципальном) уровне может включать в себя поддержку рядом финансовых дотаций и субсидий их бюджетов и активное вовлечение представительств по торговле Российской Федерации для обеспечения осуществления программ поддержки производителей товаров (Таблица 3.1.5).

Таблица 3.1.5 - Объем субсидий, выделенный из бюджета на поддержку предпринимательства бюджетам субъектов РФ<sup>65</sup>(тысяч рублей)

	2012 <sup>1)</sup>	2013 <sup>2)</sup>	2014 <sup>3)</sup>	2015 <sup>4)</sup>	2016 <sup>5)</sup>
Объем субсидий	20800000	19786882	19374822	18528287	11124625

Данные в таблице 3.1.5 приведены на 01.01: 2012г.; <sup>1)</sup>2013 г.; <sup>2)</sup>2014 г.; <sup>3)</sup> 2015 г. <sup>4)</sup>; 2016 г. <sup>5)</sup>

Доступ к технологической инфраструктуре (коммунальная, газовая, инфраструктура электросетей), является неременным условием для развития бизнеса. Кроме того, важным условием является расширение доступа к объектам производства и обслуживания. Реализация комплекса мер должна быть направлена на совершенствование регулирующей деятельности в части оптимизации отдельных технологических процессов путем установления административных регламентов, а также экономического обоснования ценовых регуляторов работ и услуг с предоставлением комплекса возможных коммерческих предложений и технологической инфраструктуры, а также

<sup>65</sup> Информация предоставлена Министерством экономического развития РФ. 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 РФ от 27 февраля 2009 г. № 178.

доступ средних и малых предприятий к участию в инновационном развитии технологического комплекса предпринимательских структур.

Таким образом, первой задачей является решение проблемы бизнес-образования, без которого провести эффективную политику по экономическим направлениям модернизационного процесса в сферах среднего и малого бизнеса крайне сложно.

Вторая задача – формирование доступной модели инфраструктурной поддержки субъектов среднего и малого предпринимательства. Одна из основных моделей поддержки средних и малых предпринимательских структур являются бизнес-инкубаторы (Таблица 3.1.6).

Таблица 3.1.6 - Динамика деятельности бизнес-инкубаторов<sup>66</sup>

	Количество бизнес-инкубаторов, единиц	Общая площадь бизнес-инкубаторов, м <sup>2</sup>	Количество субъектов предпринимательства, единиц	Общее количество работников субъектов предпринимательства, человек
2013 <sup>1)</sup>	133	280922,1	2140	10624
2014 <sup>2)</sup>	139	303983,1	2319	10178
2015 <sup>3)</sup>	141	303983,1	2299	9619
2016 <sup>4)</sup>	145	431279,7	2179	10234

Данные в таблице 3.1.6 приведены на 01.01: 2013 г.; <sup>1)</sup> 2014 г.; <sup>2)</sup> 2015 г. <sup>3)</sup>; 2016 г. <sup>4)</sup>

К 2020 году, как показывает проведенное исследование, должна реализоваться программа по созданию муниципальных бизнес-инкубаторов на всех уровнях и создания фондов гарантий во всех субъектах Российской Федерации с целью повышения капитализации всего предпринимательства, включая венчурные фонды, промышленные парки и технопарки. Стратегическим направлением развития предпринимательства должна стать поддержка через муниципальные программы инновационного развития систем среднего и малого производства. Данное направление усиленно поддерживается государством через протекционистскую политику

<sup>66</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

инновационных программ поддержки и имеет сегодня многомиллиардные контракты, заключаемые на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. При этом главный акцент преимущественно делается на поддержку тех предпринимательских организаций, которые традиционно способны производить высокотехнологичную продукцию и оказывать влияние на технические и технологические модернизационные преобразования. Данное направление формирует экспертное ориентированное производство в силу его инновационности и сохраняет высокий уровень востребованности к новым программам поддержки, включая гранты, микрофинансирование и другие аспекты возможного изменения предпринимательства с точки зрения его роста эффективности.<sup>67</sup> Значимое место среди направлений поддержки инновационных предпринимательских структур имеет поддержка через гранты развития при учебных заведениях и многих других научных центров.

Следующим направлением вышеуказанной поддержки является развитие лизинга и специализированной инфраструктуры поддержки МСП. Рынок таких услуг в России недостаточно велик и колеблется в пределах 100 млрд рублей, из которых четверть приходится на арендуемое оборудование.

Новым направлением в системе предпринимательства должны быть программы поддержки, такие как образовательные программы, строительство новых и развитие действующих так называемых бизнес-инкубаторов, микрофинансирование, формирование промышленных парков, гранты. На цели реализации программ должны быть направлены значительные федеральные субсидии.

Существенный потенциал развития предпринимательских структур связан с государственным регулированием налогообложения, что позволит расширить доступ к сфере реальной экономики малому и среднему предпринимательству.

---

<sup>67</sup> Кузык Б.Н. Россия 2050: стратегия инновационного прорыва - М.: Экономика, 2005, с. 297

Программа экономического развития до 2020 года предусматривает реализацию обследования производства не реже одного раза в 5 лет и что, самое главное, предоставляется возможность упрощения ведения бухгалтерского счетоводства на уровне предпринимательских структур в режиме специального разрешительного механизма. Это даёт возможность, с одной стороны, минимизировать административные издержки по контрольно-управленческим функциям, а с другой – передать многие функции на низовой уровень предпринимательского звена, где одновременно решается и проблема безопасности в широком смысле слова – самостоятельное декларирование, страхование ответственности, технический аудит и саморегулирование.

Такой подход позволит снизить долю издержек не менее чем в два раза, и при этом позволит административные барьеры свести к минимуму, применяя и используя новые формы управления через контрактно-договорную систему и изменение оценки деятельности коллективов, изменяя рентную природу налогообложения, добиться высокой степени участия коллектива в самоуправлении и саморегулировании с учетом рыночной конъюнктуры спроса и предложения.

Основная проблема эффективной экономической деятельности предпринимательских структур в методологическом плане заключается в повышении точности прогнозирования направленности развития. Для этого необходимо определить вектор приемлемого варианта преобразований: либо инновационно-прорывной, либо сырьевой. Спецификой первого могла бы стать потребительно-полезностная основа. Стандартными эконометрическими приемами это сделать невозможно. Они дают относительно достоверные результаты описания лишь в рамках инерционной траектории в её всех вариантах, не раскрывая основополагающей цели развития.

Тенденции всех модернизационных процессов, их взаимосвязи с системой социально-экономических отношений в среднем и малом предпринимательстве затрагивают сложный комплекс структурных

взаимосвязей. Поэтому предпринимательство должно рассматриваться с точки зрения обеспечения повышения эффективности его ресурсного потенциала и возможности использования потребляемых ресурсов с учетом структурных изменений системы производства, в основе которых должны быть заложены потребительно-ценностные формы отношений и принятых программ социально-экономического развития как на микроэкономическом так и на макроэкономическом уровнях. Все вышеисследованные факторы формирования и развития организаций предпринимательского сектора экономики направлены на обеспечение повышения эффективности предпринимательского труда их работников.

### **3.2 Обеспечение развития конкуренции - ключевой фактор повышения эффективности экономики предпринимательства в целом и предпринимательского труда в частности**

Поскольку предпринимательский интерес следует рассматривать как главную движущую силу эволюции системы социально-экономических отношений, на основе которых и функционируют МСП, то важную роль приобретает оценка воздействия процессов трансформации на систему предпринимательства. Безусловно, трансформационные процессы оказывают активное влияние на содержание предпринимательской деятельности, характер которой подвержен рыночному и нерыночному факторному влиянию. Органическими неотъемлемыми факторами, определившими коренные изменения во всей модели социально-экономических отношений, а также и направленность трансформационных процессов, выступают процессы в структуре предпринимательства.<sup>68</sup>

Предпринимательство как экономическая категория до недавнего времени рассматривалась применительно к условиям и специфике хозяйственной деятельности, где не учитывался характер трансформационных

---

<sup>68</sup> Сорокин Д.Е. Стратегический ответ России на вызовы нового века. – М.: ИЭ РАН, 2009, с. 76

процессов, протекающих в экономике. Это обусловлено следующими причинами:

- в условиях жесткой регламентации, экономические процессы протекают в строгом соответствии программному развитию, а трансформация в ходе либерализации экономики происходила настолько масштабно и быстро, что академическая наука новые реалии не успевала осмыслить, и, тем более, предложить какие-то решения;

- многоаспектность проблемы, как правило, порождает проблемы исследования на макро и микро уровнях и не углубляется в её природу и тесноту связей, порождаемых преобразованиями технологического и экономического циклов. Однако же накопленный научный анализ требует нового подхода в принятии тех или иных решений по формированию предпринимательства и его структурных элементов;

- высокая степень теоретизирования необходимости проводимых преобразований в экономике предпринимательства подтолкнула к поиску конкретных решений по освоению новых оценочных показателей, отражающих уровень качества изменения технологического комплекса. Поскольку экспериментальный принцип даёт возможность сравнивать те или иные нововведения и принимать решения по их внедрению и освоению, то необходимым условием является анализ результативных показателей, отражающих степень теоретической проработанности и её ценности.<sup>69</sup> Итогом явилась разработка фундаментальных подходов к исследованию механизма рыночных взаимоотношений в системе предпринимательства. Однако на сегодняшний день отечественная наука не раскрыла потенциальные возможности этой формы экономических связей.

Анализ направлений исследований предпринимательства приводит к выводу, что обозначенной проблеме, наряду с известными учеными-экономистами - Дж. Пилдич, И. Ансофф, М. Портер, А. Фейгенбаум,

---

<sup>69</sup> Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. - М.: Юрайт, 2001, с 97

Р. Уотермен, Э. Харрингтон, больше внимания уделяют и отечественные ученые - Г. Азоев, С. Завьялов, П. Герчикова, И. Липсиц, Р. Фатхутдинов А. Юданов и др.

В современных условиях под предпринимательской деятельностью (в широком смысле) как правило, понимают форму взаимодействующих интересов, направленных на достижение одной единственной цели на любых рынках – нормы прибыли. Исследования же показали, что, наиболее удачное толкование системы предпринимательства дано А. Юдановым.<sup>70</sup> Под предпринимательской деятельностью следует понимать не только борьбу предпринимателей за ограниченный платежеспособный спрос потребителей, которая, как правило, ведется на всех доступных сегментах рынка, но и на потенциально возможных с привлечением всех имеющихся ресурсов.

В основе существующих в современности взглядов на предпринимательскую деятельность легли исследования М. Портера. Он выделяет пять направлений конкуренции,<sup>71</sup> что дает возможность проанализировать основные факторы эффективности предпринимательства и тем самым определить уровень влияния среды рынка. Общее влияние каждой силы и их состояние определяют возможности конкретной предпринимательской бизнес-структуры в конкурентной борьбе. Значение же каждой из сил варьируются во времени и характеризуют доходность отдельных отраслей. В отраслях, где влияние сил сочетается благоприятно, конкуренты имеют возможность получать высокие доходы от вложенного капитала, в других - где силы действуют негативно, не всем производственным структурам удается достигать и сохранять прибыли.

В Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»:<sup>72</sup> предусмотрено, что

---

<sup>70</sup> Юданов Л.Ю. Конкуренция: теория и практика. - М.: АКАЛИС, 1996, с. 12.

<sup>71</sup> Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран - М.: Международные отношения, 1993, с 304.

<sup>72</sup> Федеральный закон 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.11.2017) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»

определение эффективности должно рассматриваться с точки зрения роли хозяйствующего субъекта, влияющего на товарный рынок не только по величине создаваемой стоимости, но и по полезности и значимости предоставляемых работ и услуг.

Эффективность предпринимательства с точки зрения оптимального его варианта предполагает его развитие как органического целого на основе регулирующей роли со стороны государства и обоюдных интересов в её результативности, не нарушая принцип свободы выбора. Однако условия трансформационной экономики препятствуют формированию и развитию целостности экономического технологического уклада, который как известно, отражает изменения, происходящие внутри самого уклада по задаваемым функциям технологического процесса, так как они учитывают многообразие средств достижения конечной цели. Научность данного положения заключается в том, что структурирование преобразований его механизм должен учитывать интерес предпринимателя-производителя и предпринимателя-потребителя по критерию полезности, не нарушая норматив объема выполненных работ и предоставляемых услуг.

Данный подход является в некоторой степени односторонним, так как не учитывает степень заинтересованности субъекта в конечном результате, а потому и сущность эффективности уходит с поля зрения и сводится к потенциально возможной. Просматривается весьма существенная и важная проблема определения эффективности по полному технологическому циклу, что означает необходимость проведения оценки каждого звена всего производственного процесса с определением его расчетной величины используемого потенциала и величины потребляемых ресурсов, скорректированных поправочным коэффициентом ценности и полезности.

В то же время рассматривая конкуренцию как соперничество субъектов хозяйствования, нужно исходить из того, что состязательность может происходить в различных условиях, т.е. как в условиях монополии, так и в

отсутствии её, но, однако же, движущим условием соперничества должна быть не стоимостная конкуренция. Иными словами, замысел методологического подхода и его смысловая роль заключается в том, чтобы не только предоставить шанс каждому участнику сохранение производственных возможностей, но и обеспечить достижение единства цели в получении высокого результата, не нарушая принцип такого соперничества.

Конкуренция, как известно, это не только свобода как замысел экономической борьбы, но и как замысел раскрытия потенциальных возможностей в технических, технологических и организационных механизмах хозяйствования, что при наличии равных условий шанс у каждой стороны будет в том случае, когда предприимчивость будет сочетаться с интересом результата деятельности и защищаться нормативно-правовыми законами. В рамках экономической теории рассмотрение конкуренции проходит через элемент конкуренции. Так, например, трактовка А. Смита сводится к тому, что под конкуренцией он понимает поведенческую субстанцию продавца и покупателя, соперничающих на рынке. Он называет такое соперничество «невидимой рукой». По его мнению, координирующая роль такой руки принадлежит капиталистическому хозяйству.<sup>73</sup> Цель, по его мнению, конкуренции состоит в том, чтобы как можно больше создавать стоимости и получать больше прибыль.

С данной точкой зрения А. Смита согласиться в полной мере нельзя, да и он сам на полноту и достоверность своих положений не претендует. Поэтому отталкиваясь от такого методологического посыла, предпринимательство мы рассматриваем как определенную структурно организованную систему экономических интересов, обладающих направленностью мотивационного интереса не только к личной выгоде конкретного участника, но и к выгоде сохраняемых условий для воспроизводственного цикла и эффективных изменений по распределению и перераспределению ресурсов развития.

---

<sup>73</sup> Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. - М.: Социум, 2010, с. 56

Противодействие конкурентам не может быть самоцелью, а лишь являться условием для достижения преимуществ на рынке. Фактически, конкуренцию можно рассматривать как противостояние интересов, не исключая действий соперников, направленных на достижение личного результата и сиюминутной выгоды. Исходя из сказанного, можно заключить, что трансформационный процесс и его влияние на производственные отношения, а также их эффективность, зависит от принятой модели экономических интересов, где потенциальные возможности раскрываются и оцениваются по критерию затрат капитала на единицу стоимости и предельной полезности.

Важно осознавать, что конкуренция не должна изменять главную цель производственно-хозяйственной деятельности – удовлетворение потребителя не только по стоимости производимых работ и услуг, но и по их ценности и качеству, что будет способствовать пропорциональному приращению цены и росту её полезности с учетом потенциальных возможностей потребляемого ресурса. Если цель реализуется через оценку перспектив товара в условиях конкуренции на рынке, то требуется сопоставлять темп дохода с уровнем приращенной полезной стоимости по конкретному сегменту рынка на основе динамики спроса.

Все уровни многообразия отношений, возникающих в условиях конкуренции и влияния трансформации на экономический процесс можно с долей условности разделить на три его уровня: мезоуровень (корпоративные объединения, отрасли); микроуровень (предприятия, виды продукции); макроуровень (объединения стран, страны, хозяйственные комплексы). Соответственно характеристики конкурентной среды и факторы, определяющие их, можно подразделить также на уровни: мезоуровневые (обеспечивающие улучшение эффективности использования производственных ресурсов), микроуровень (отражающие цены и качество продукции); и макроуровневые (отражающие состояние хозяйственных систем, налоговый режим, инвестиционный климат, и т.п.). Приведенное структурирование такого

рода субъектов конкуренции по факторным влияниям и характеристикам конкурентности производимого продукта, позволяет четко охарактеризовать состав каждого элемента и выявить их структурные взаимосвязи.

Оценка на микроуровне конкурентоспособности проводится по сложным оценочным показателям, где параметры стоимостных предопределяются условиями контрактно-договорных отношений с соответствующими регламентами технологического процесса. В частности, критерий поставок – это время, форма, объем, качество, а также контрактные гарантии, прописанные в претензионно-исковой деятельности. В разрезе субъектов хозяйствования, оценка проводится по каждому виду деятельности и составным её элементам. Учитывая технологические особенности и уровень маркетинговой деятельности в области изучения рынка спроса и предложения.

В процессе анализа конкурентоспособности на микроуровне, наиболее важной задачей является полнота информации по выявлению соотношений качества товара и выявлению взаимосвязей с ростом цены и стоимости. Чаще всего при решении такой задачи пользуются параметрическим методом, который позволяет установить не только связи, но и определить их количественную и качественную характеристики. Поэтому оценка с точки зрения конкурентоспособности того или иного товара должна сопоставляться с результативностью превращенной дополнительной стоимости, полезности и ценности.

Повышение конкурентоспособности (производительных сил, форм взаимосвязей их комбинаций, включая хозяйственные взаимодействия, усложняет оценка сравниваемых объектов, так как отдельные объекты могут находиться в мезоэкономическом пространстве, поэтому понимание эффективности той или иной отрасли равно как и в предпринимательской структуре, проводить оценку целесообразно с учетом живучести производственной цепочки и его динамического поступательного развития в данном бизнес-пространстве. Оценка по традиционно используемым критериям

может привести к отрицательному результату и искажению степени конкурентоспособности той или иной структуры или объекта.<sup>74</sup> Оценивая степень конкурентоспособности отрасли или комплекса отраслей, следует учитывать в случае необходимости фактор отраслевого интереса как часть сегментированной национальной экономики. Очень важно учитывать при этом о степени влияния отраслевой функции, к примеру продуктовой функции, имея в виду комплекс сельскохозяйственных отраслей и их взаимосвязи с промышленностью. Именно продуктовая функция часто является доминирующей в принятии решений по повышению конкурентоспособности и эффективности ресурсного потенциала в целом.

Конкурентоспособность же предпринимательской структуры следует оценивать путем использования таких показателей как производительность, зарплатоемкость, трудоемкость, капиталоемкость и наукоемкость, а также технологический уровень нововведений и организационно-экономический уровень инноваций (система формирования дохода по собственности и дохода по результатам исполнения контрактно-договорных обязательств – по объему, качеству, полезности и ценности производимых и предоставляемых работ и услуг). Кроме того, можно использовать также показатели комбинационного характера, т.е. оценивать деятельность по показателю наукоемкости и капиталоемкости, а также степени развития самой отрасли.<sup>75</sup> Эти показатели дополняют и восполняют пробел в общей оценке стоимости ресурсного потенциала на уровне отраслевых комплексов и хозяйственных объединений. Несмотря на высокий уровень разработанности проблемы оценки конкурентоспособности, единства в этом вопросе пока нет. Поэтому рассматривая различные методики, нужно учитывать комплексность охвата исследуемого и анализируемого объекта.

---

<sup>74</sup> Королев С. В. Издержки производства в системе конкурентоспособности компании: зарубежный опыт и российская практика // Внешнеэкономический бюллетень N 6, 2003, .с 54

<sup>75</sup> Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. — М.: Юрайт, 2001, с 35

Уровень конкурентоспособности каждого объекта можно оценить с помощью относительных показателей и можно определить сравнительные его варианты, которые отражают уровень и степень эффективности потребляемых ресурсов. Именно такой подход способен дать методологические основания по нахождению критериев эффективной ценности и полезности, которые вполне могут быть использованы в случае субъективного взгляда на отдельные качественные характеристики изучаемого объекта (ресурса), что и определяет конечный оценочный результат показателя конкурентоспособности. Наиболее конкурентоспособны будут те предприятия, у которых коэффициент выполнения контрактных соглашений будет стремиться к единице. На такого рода показатель эффективности влияет множество внешних и внутренних факторов. Оценка работы конкретного подразделения – это оценка уровня выполненных обязательств по предоставлению работ и услуг с учетом технологической карты. Такой метод дает убедительные основания для применения на предприятии новых решений по формированию ресурсного потенциала с учетом объема и уровня заказа структурно связанных производств. По осуществлению порядка оценки и определения параметров и коэффициентов является разработка положения о новом механизме хозяйствования и методах проведения оценочной деятельности в различных производственных звеньях, связанных по технологическому принципу заключаемых договоров. Количественная оценка даёт основание для проведения анализа качественных показателей и последующего принятия управленческих решений по сохранению конкурентоспособности.<sup>76</sup> Данный показатель отражает уровень конкурентоспособности объекта в сравнительном варианте с другим и раскрывает качественную и количественную сопоставимость анализируемых структурных подразделений с учетом уровня полезности и ценности как неотъемлемого условия совокупной результативности всего производственного цикла. Критериальным признаком

---

<sup>76</sup> Максимова И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия. //Маркетинг. - 1996, №3, с 55

показателя конкурентоспособности является развитие процесса трансформации и влияние инновационного фактора на технологический срез. Наиболее важным условием, обеспечивающим уровень конкурентоспособности является учет факторов неопределенности и противоречивости между:

- инвестициями и производством, обеспечивающими расширенное воспроизводство;
- социальными и экономическими потребностями, реальными условиями экономического потенциала;
- затратами на производство отечественных предприятий и принятыми стандартами мирового рынка;
- состоянием производства и реальным спросом населения на товары и услуги;
- доходами предприятий и финансовыми потребностями.

Однако, трансформационные процессы обуславливают рост экономических противоречий, а поэтому они должны учитываться и рассматриваться с точки зрения нахождения дополнительных возможностей по мобилизации ресурсов, включая технические, экономические и организационные возможности, так как поступательное развитие обеспечивается только посредством импульса технико-технологических возможностей, исходя из потребностей рынка и производственной целесообразности. В то же время, учитывая, что характер нестабильности развития трансформационных процессов порождается рыночной неопределенностью и высокой степенью риска, то важным условием является мобилизация управленческих ресурсов по тем технологическим направлениям, в которых экономические связи имеют высокую степень защищенности, так как они вполне могут компенсировать отдельные провалы конкурентного рынка и обеспечить относительную стабильность.

Повышение роли государства в развитии конкурентной среды заключается в регулировании структурных изменений в кредитно-денежной

политике, научно-технической, социальной и внешнеполитической по использованию передовых форм производственного сотрудничества, включая кооперационные связи государства и бизнеса.

Учитывая усложненность процессов преобразований в экономике в данном исследовании был сделан акцент на мотивационные механизмы как рыночного типа, так и нерыночного, то есть прогнозно-стратегическое планирование рассматривается как взгляд на построение новых форм регулирования технологического процесса в устойчивом подвижном равновесии. Это важно потому, что современная экономика рыночного типа не имеет регуляторов к поступательному движению при одновременном сохранении стабильности и не сохраняет субъектам хозяйствования тех норм и правил, которые бы защищали целостность развития с одной стороны, и экономический рост – с другой. В современном понимании это сводится к тому, что субъект хозяйствования должен любой ценой обеспечить предпринимательский интерес, а это чревато разрушительными последствиями целостности развития и перекос стратегических установок. Иначе говоря, предпринимательство, использующее рычаги посредством спроса и предложения, не выходит на решение проблем сбалансированности технико-технологического комплекса и его ресурсообеспечения, говоря иначе, игнорируется целевой интерес и бизнеса, и государства. Механизм взаимосвязи процессов трансформации с предпринимательством при формировании новых социально-экономических отношений должен способствовать высокой степени устойчивости организационно-производственных отношений и отражать мотивационную форму регулирования и ее сохранения.

Предлагается такой подход, как модель представляющая собой алгоритм построения механизма регулирования совокупных связей на производстве по замкнутому технологическому процессу с учетом принципа товарообмена по контрактным соглашениям и принципа участия в управлении основного,

вспомогательного и обслуживающего производства на базе принятых форм и правил, оговоренных в контракте.

Движущим стимулом предпринимательской деятельности выступает конкуренция, которая с одной стороны, формирует спрос и предложение, а с другой – предпринимательский интерес, который заключается в результатном оценочном показателе, создавая стимулы по повышению степени эксплуатации потенциала, включая производительность, и снижая затраты непроизводительных расходов и повышая величину личного дохода. Так, например, формирование мощного механизма развития предпринимательства и повышение его конкурентоспособности должно обеспечиваться за счет эффективной модернизационной политики, соединяя науку и образование в единое целое.

Модернизационная политика с точки зрения теории Й. Шумпетера, должна выдвигать во главу угла те задачи, которые обеспечивают новые комбинации по предотвращению разрушительных последствий для обеспечения целостности экономического пространства, включая базис технических и технологических решений по сохранению общего каркаса преобразований. Предприниматель есть главный и естественный потребитель инноваций и одновременно является производителем инновационных продуктов, обновляющих технико-технологический потенциал. Соответственно, уровень предпринимательства с точки зрения эффективности будет определяться уровнем спроса на нововведения и структурой интеллектуальных воздействий на изменение органического строения потенциала. Следовательно, если определять задачи модернизации, то необходимо выявить условия по изменению и развитию новых форм предпринимательского регулирования, отводя инновационную роль отдельных его структур как точек развития принципиально новых технологий. Для этой цели необходимо сформировать механизм корпоративного регулирования альянсом структурных объединений с постановкой задачи создания институтов

инновационного развития, обеспечивающих устойчивость и независимость к международным инновационным корпорациям и разработкой контрактных соглашений для мобилизации ресурсов на международном уровне предпринимательской производственной деятельности.

Согласно Указу Президента РФ от 21 декабря 2017 г. № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции»<sup>77</sup> целями совершенствования государственной политики по развитию конкуренции являются: повышение удовлетворенности потребителей за счет расширения ассортимента товаров, работ, услуг, повышения их качества и снижения цен; повышение экономической эффективности и конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, в том числе за счет обеспечения равного доступа к товарам и услугам субъектов естественных монополий и государственным услугам, необходимым для ведения предпринимательской деятельности, стимулирования инновационной активности хозяйствующих субъектов, повышения доли наукоемких товаров и услуг в структуре производства, развития рынков высокотехнологичной продукции; стабильный рост и развитие многоукладной экономики, развитие технологий, снижение издержек в масштабе национальной экономики, снижение социальной напряженности в обществе, обеспечение национальной безопасности.

Эти Указом определены основополагающие принципы государственной политики по развитию конкуренции, включающие: сокращение доли хозяйствующих субъектов, учреждаемых или контролируемых государством или муниципальными образованиями, в общем количестве хозяйствующих субъектов, осуществляющих деятельность на товарных рынках; обеспечение равных условий и свободы экономической деятельности на территории Российской Федерации; обеспечение развития малого и среднего предпринимательства; направленность государственных инвестиций на

---

<sup>77</sup> <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71739482/>

развитие конкуренции; обеспечение условий для привлечения инвестиций хозяйствующих субъектов в развитие товарных рынков; недопустимость сдерживания экономически оправданного перехода сфер естественных монополий из состояния естественной монополии в состояние конкурентного рынка; государственное регулирование цен (тарифов), основанное на окупаемости организаций, осуществляющих регулируемые виды деятельности, при снижении издержек и повышении их эффективности, обеспечивающее интересы потребителей в долгосрочной перспективе; недопустимость государственного регулирования цен (тарифов), осуществляемого посредством определения (установления) цен (тарифов) или их предельного уровня на конкурентных товарных рынках, за исключением случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации; развитие конкуренции в сферах экономической деятельности государственных предприятий, предприятий с государственным участием; сочетание превентивного и последующего контроля для целей защиты конкуренции; стимулирование хозяйствующих субъектов, в том числе занимающих доминирующее положение на товарных рынках, внедряющих систему внутреннего обеспечения соответствия требованиям антимонопольного законодательства; открытость антимонопольной политики; ответственность органов государственной власти и органов местного самоуправления за реализацию государственной политики по развитию конкуренции; измеримость результатов государственной политики по развитию конкуренции; стимулирование со стороны государства добросовестных практик осуществления хозяйственной деятельности; развитие организованной (биржевой) торговли в Российской Федерации; информационная открытость деятельности инфраструктурных монополий; обеспечение прозрачности закупок товаров, работ, услуг для государственных и муниципальных нужд, а также закупок товаров, работ и услуг инфраструктурными монополиями и компаниями с государственным участием; внедрение риск-ориентированного подхода в деятельности органов

государственного контроля (надзора); совершенствование антимонопольного регулирования в условиях развития цифровой экономики и ее глобализации в целях эффективного пресечения нарушений антимонопольного законодательства, носящих трансграничный характер, и повышения конкурентоспособности российских компаний на мировых рынках.

Вышеуказанным нормативным правовым актом также определены основополагающими принципами осуществления деятельности федеральных органов исполнительной власти и утвержден Национальный план развития конкуренции в Российской Федерации на 2018 - 2020 годы.

Обеспечение создания данным Указом Президента Российской Федерации социально-экономических механизмов по развитию конкуренции позволит сформировать и обеспечить условия повышения эффективности предпринимательской деятельности малых и средних предприятий и эффективность предпринимательского труда.

### **3.3 Методы совершенствования регулирования экономических связей в сфере предпринимательства**

Различные производственные, финансовые, административные, технико-экономические, социальные и иные процессы, определяющие оптимальный вариант и рост эффективности предпринимательства, рекомендуется разделить на группы:

- первая группа: модернизация потенциала предприятия и темпы приращения («воспроизводство»);
- вторая группа: использование потенциала и темп роста производства продукта, оказания услуг и выполнения работ («производство»).

Исходя из сказанного, можно отобразить процесс структурирования производства по его уровням с учетом накопленного потенциала. Использование потенциала предпринимательской структуры и его воспроизводство представлено рисунком 3.3.1.

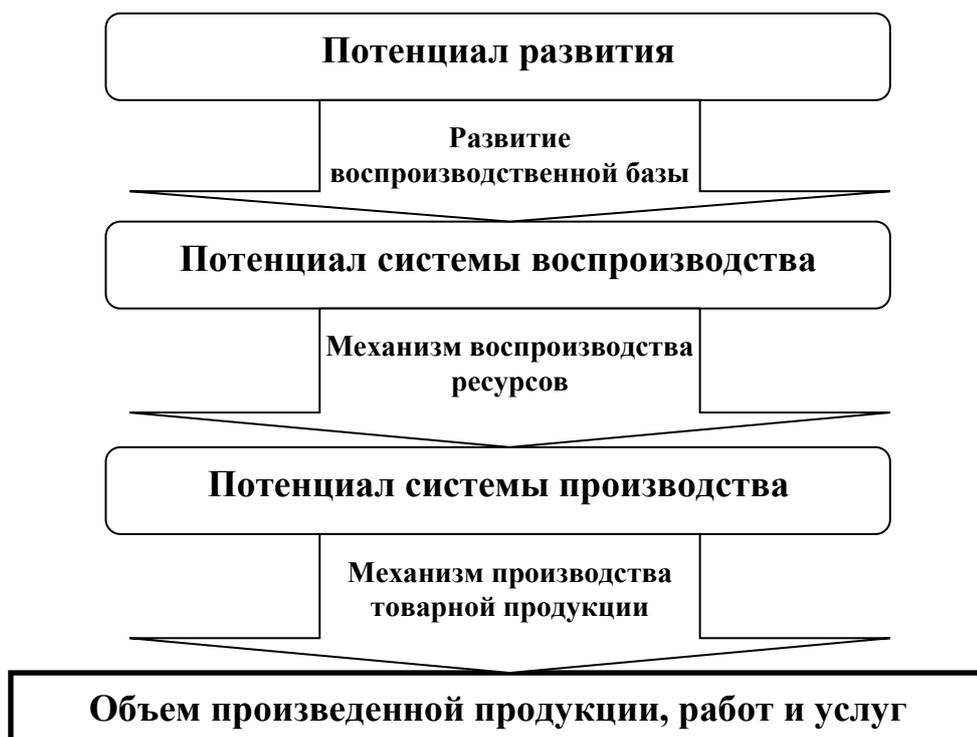


Рисунок 3.3.1 Процессы воспроизводства потенциала производства

Наиболее значимым условием, касающимся уровня и темпов формирования потенциала является стратегическая основа проводимых структурных преобразований, включая преобразования технических и технологических нововведений на каждом уровне системы предпринимательства и каждом его звене. Решения, определяющие процесс развития технического потенциала тесным образом связаны с его базой, т.е. технологической целесообразностью, характеризуют степень и уровень регулирования и управления этим процессом. Стратегические направления находятся в основе выбора инновационных решений предпринимательской деятельности. Сама же инновационная стратегия (например, концентрация, дифференциация и т.д.) должна формировать организационно-экономический каркас, в котором определяются критериальные оценочные показатели регулирования воспроизводственного процесса с точки зрения приращения ценности и полезности в оптимальном варианте потребляемых и используемых ресурсов.

Во многих случаях предприятия используют принцип дифференциации производства продукции со множеством признаков и характеристик, что стимулирует потенциального потребителя к сохранению отношений, включая её контрактно-договорную основу и создаёт условия по нахождению внутренних ресурсов снижения удельных затрат при её использовании.

Оценка работ или услуг в структурно связанных звеньях проводится на основе технологических программ, объемных показателей производства, её качества, ценности и полезности, и всегда должна соответствовать издержкам производства по нормативно задаваемым параметрам в разрезе каждого производственного звена. Ценовые масштабы могут быть, как правило, различными, но они должны всегда соответствовать масштабу производимых работ и услуг, уровню качества производства и ассортименту заменителей. Дифференциация цен в этом случае выступает в качестве регулятора предпринимательской среды и регулятора покупательной возможности с учетом его интереса и подтвержденных контрактных соглашений по возмещению затрат в процессе приобретения оказываемых услуг.

При этом проведенная дифференциация продукции по качеству:

- 1) позволяет потенциальному предпринимательскому звену ослаблять или усиливать степень влияния на уровень исполнения договора;
- 2) создает определенные трудности по входу на рынок работ и услуг и не стимулирует поиск новых потребителей;
- 3) ставит предпринимательскую структуру в условия, оговоренные в контрактных договорах с дифференциацией цен по объему, качеству и времени, так как именно данные критерии определяют величину стоимости по контракту;

Наиболее важными условиями исполнения контрактных соглашений являются нормативно-правовая их защищенность. Лучший результат достигается в том случае, когда используются нововведения, обеспечивающие такие условия как превосходство: в технологическом развитии; в качестве и

высокой ценности продукции или услуги; в количественном и надежном выборе вариантов контрактной деятельности; в ценовой и неценовой конкурентоспособности.

Стратегии, как правило, эффективно реализуются в том случае, когда:

1. Имеется у структурных звеньев выбор потребностей и они сочетаются технико-технологические возможности с ними;

2. Существует множество вариантов производства продукции и определены их цены с учетом средних издержек по конкретному производственному циклу;

3. Незначительная доля конкурирующих структурных звеньев опирается на внутри договорные ценовые регуляторы.

Предприниматель должен сосредотачивать свои усилия на нескольких или одном сегментах рынка, разрабатывать маркетинговые решения и производить соответствующую продукцию в расчете на потребительский спрос именно данных групп потребителей. Такой подход вполне отвечает уровню потребностей соответствующих структурных предпринимательских комплексов, которые формируют целевой сегмент экономики в оптимальном его варианте.

Основой стратегии конкурентоспособности является предложение продукта с полезными свойствами, которые может предложить то или иное структурное звено при заключении контрактных соглашений между ними.<sup>78</sup>

Сегменты предпринимательского бизнеса имеют сложную взаимосвязь со стратегией концентрации используемого капитала по всему временному периоду, и, поэтому их можно характеризовать как:

– сегмент предпринимательских структур основного производства товарного продукта, целью которого является извлечение прибыли (дохода);

---

<sup>78</sup> Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. М., ЮНИТИ, 1998, с 157

– сегмент предпринимательства вспомогательного производства с высокой степенью потенциала, целью которого является получение ценности (полезности);

– сегмент предпринимательства обслуживающего производства, концентрирующий на эффективности обслуживания, целью которого изъятие ренты за счет высокого качества и объема приращенной полезности;

– сегмент предпринимательства служб аппарата управления, концентрирующий управленческий ресурсный потенциал по нахождению рынков сбыта и ресурсных источников воспроизводственного восстановления, цель которых – распределять резервные фонды и фонды развития пропорционально вклада в конечный результат и оценочной стоимости ресурсного потенциала предпринимательского звена.

Оптимальный вариант развития предпринимательства в рыночных условиях трансформационного процесса, а также рыночной среды неопределенности экономики может реализовываться путем сочетания свободы выбора, государственной поддержки и повышения уровня накопленного потенциала, его эффективности и продуктовой ценности. При этом основным слагаемым развития предпринимательства выступает его оптимальность (Рисунок 3.3.2).

Рисунок показывает параметры эффективности предпринимательства по уровням зависимости каждого элемента с точки зрения балансовой увязки отраслевых интересов, а также интересов межотраслевого и отраслевого уровней, задаваемых функциональной полезностно-ценностной моделью управления структурно связанными уровнями трудовых отношений, которые формируют новую систему регулирования ресурсных возможностей производственных звеньев с учетом стоимости потенциала.

Исследования показывают, что конкурентоспособность в том случае будет повышаться, когда интересы всех его участников будут иметь поступательное

движение к росту ценности и полезности, как необходимого аргумента максимизации цены продукта на конкурентном рынке.

Конкурентные преимущества на глобальном уровне рассматриваются через призму экологических и социальных последствий хозяйственной деятельности, возникающей в результате внешних ограничений, обусловленных нормами права и стандартизации создаваемого продукта как объективной и разумной потребности.<sup>79</sup>

Рассматривая конкурентные преимущества на глобальном уровне, их можно сгруппировать следующим образом:

- экологические преимущества – поиск энергосберегающих технологий, снижающих уровень непроизводительных затрат;
- природоохранные преимущества – увеличение затрат на мероприятия природоохранного характера;
- наукоемкие преимущества - использование технологий наукоемких производств и аналогичных производств в странах развитой экономики;
- квалификационные преимущества – использование кадрового потенциала с высоким уровнем компетентности;

---

<sup>79</sup> Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. - М.: Социум, 2010, с. 84



Рисунок 3.3.2 Элементы развития предпринимательской деятельности в оптимальном варианте

– инвестиционные преимущества – использование фондов развития на научно-исследовательские работы;

– лицензионные преимущества – использование лицензионных продуктов научно-технического прогресса.

Таким образом, стратегия развития промышленности имеет сильные взаимосвязи с трансформационным процессом, происходящим в экономике, и с многофакторными влияниями на саморегуляцию экономического роста стоимости за счет роста полезности и ценности производимой продукции и услуг.

Ценовой механизм привязывается к тем или иным решениям по объему продаж, но поскольку продажи связаны с производством, то и нужно рассматривать его с точки зрения воздействующего влияния на весь технологический процесс, от которого зависит результатный показатель качества и востребованность её по количеству производимого товара. Готовность заплатить за товар или понести дополнительные расходы по его производству, будет определяться условиями социально-экономических отношений в структурно связанных производствах, в которых купля-продажа носит условный характер и где осуществляется процесс, прежде всего передачи не стоимости (её количественной оценки по объему), а по временному технологически связанному параметру, включая, в том числе качественные характеристики передаваемого продукта непосредственно в саму технологию как ресурс общего технологического процесса в замкнутом структурно связанном предпринимательском образовании.

Изменение величины издержек побуждает предпринимательские звенья к поиску дополнительных компенсаций, ибо они влияют на общую стоимость производства и потому очень важным является размер дополнительной части вознаграждения той или иной предпринимательской структуры за нововведения, которые обеспечивают, с одной стороны, масштаб производства, а с другой – ценность товара, побуждая потребителя к повышению средневзвешенной цены рынка, и, как результат приводит к увеличению объема прибыли (дохода), который может быть определен по коэффициенту

потребленного технико-технологического и социально-экономического потенциалов.

Управление затратами это контрольная функция любого производства и от нее всегда многое зависит в механизме ценообразования.<sup>80</sup> Поэтому данный процесс – это процесс непрерывности связей по управлению ресурсными потоками и регулированию масштабных инвестиционных вложений на всех технологических звеньях производства. Контроль издержек способен показать их направления в объемном временном лаге применительно к конкретными условиям, позволяющим оказывать управленческие воздействия при нарушении этих величин. Устойчивые производственные связи – это дополнительная возможность контролировать процесс формирования и движения потока материальных ресурсов, а также отслеживать уровень использования и эффективность масштабов получаемой полезности и ценности. Оптимальность предполагает разные способы сокращения удельных затрат, но главным регулятором целесообразности потребляемых и используемых ресурсов всегда должна выступать производственная потребность по их приращению, то есть соотноситься с необходимым качественным обеспечением и с учетом полезности для последующих производственных циклов и их взаимосвязей.

Существует ряд целевых предпосылок по использованию дополнительной полезности за счет изменения уровня затрат, в том числе:

- дополнительные издержки – это издержки, связанные с приращенной потребительной стоимостью и обусловленные потребительной полезностью. При этом общие удельные издержки на единицу продукции всегда будут понижаться и приносить дополнительный доход;

- увеличение масштаба производства и снижение непроизводительных потерь за счет роста специализации и профессионализма персонала в решении поставленных задач;

---

<sup>80</sup> Нэгл Т. Стратегия и тактика ценообразования. - Питер, 2001, с. 328

– повышение эффективности и интенсивности производственного процесса за счет изменения технологий структурно связанных предпринимательских образований и механизма перераспределения дополнительного дохода по качественным результатам контрактно-договорных отношений.

Как показывает исследование, дополнительная полезность и дополнительные издержки – это взаимосвязанные величины, от которых зависит эффективность производственного процесса и их влияние существенным образом изменяет сам режим формирования затрат и режим формирования стоимости предпринимательского производства. Он будет определяться двумя воздействующими факторами: первый – полезность увеличивает показатель качества, а вместе с ним и цену товара, а затраты, увеличивая стоимость производства и привлекая дополнительные качества, обеспечивают условия по компенсации дополнительных затрат. Экономический смысл такого результата деятельности заключается в том, что приращение дополнительной стоимости и, вместе с ней, дополнительного дохода, должны перекрывать понесенные затраты на предыдущих циклах производства, а в лучшем случае приращение может обеспечить экономию затрат и на более отдаленных временных лагах.

Оптимизация внутренних издержек возможна за счет нахождения инновационных производственных продуктов, обеспечивающих высокую степень роста качества продукта и экономию затрат.

Оптимизация издержек обеспечивает развитие предпринимательства по эффективному использованию накопленного потенциала с учетом формирования структурных взаимосвязей и экономических интересов, что дает возможность адаптации в условиях постоянно изменяющихся внешних условий деятельности, а также достигать конкурентных преимуществ. Парадигма оптимизации издержек предпринимательской деятельности должна учитывать такие особенности, как:

Во-первых, производство издержек – это условие при котором формируется новый базис развития, в основе которого доминирующую роль играют приростные величины потребительной стоимости и потребительной полезности, что определяет ориентацию к росту качества и ценности предпринимательского производства. Как правило, оценка издержек носит комплексный характер и отражает степень факторного воздействия цены и капитала на величину дополнительной полезности. Это все связывает в единое целое и определяет технико-технологические и социально-экономические преобразования.

Во-вторых, управление издержками – это импульс поиска резервов, снижающих непроизводительные расходы административного аппарата и обслуживающих структур, связанных контрактными обязательствами. По некоторым оценкам влияние этих служб, например, в сбыте достигает 40%, в производстве - 10%, а в снабжении доходит до 40%.

В-третьих, механизм взаимосвязей обеспечивает формирование структуры затрат и нахождение слабых ниш в организации на микроуровне технологических связей и на макроуровне рыночных ниш в реализации произведенного продукта. Если рассматривать комплексно данную проблему, то нетрудно заметить, что внутренние и внешние факторы прямо и косвенно могут влиять на изменение цены, а потому способны нарушить непрерывность процесса и привести к его временной дезорганизации. Поскольку институциональные и макроэкономические процессы функционирования, как правило, значительно влияют на общую ситуацию, то очень важна скорость принятия управленческих решений упреждающего характера, минимизирующих временной лаг.<sup>81</sup> Таким образом, можно сказать, что система отношений порождает сложный конгломерат регулирующих воздействий на используемый ресурсный потенциал, а это значит, что возникает острая необходимость в формировании механизма коррекции производственных

---

<sup>81</sup> Томпсон А. Стратегический менеджмент. - М., ЮНИТИ, 1998, с. 56

программ по повышающим и понижающим коэффициентам недополучения личного дохода или увеличения убытка. Соответственно и механизм влияния по управлению издержками связан с механизмом формирования затрат по всему производственному циклу.

Таким образом, трансформационные процессы определяют оптимальные варианты построения экономических связей в предпринимательстве и стратегию его развития. Механизм взаимосвязи форм управления и регулирования оказывает существенное воздействие на экономику предпринимательства и его эффективность.

Используемые сегодня методологические подходы в оценочной деятельности не отражают реальной картины функционирующих производств по той причине, что оценка результативности по приращенной стоимости, не позволяет раскрыть внутренние возможности по отдельным факторным влияниям на результативный показатель.<sup>82</sup> Это подтверждает исследование взаимосвязей динамики роста стоимости фондов и динамики приращения стоимости готовой продукции (Таблица 3.3.1 - 3.3.2). Важным условием должна выступать методология расчета эффективности используемых ресурсных возможностей с точки зрения результативного показателя окупаемости используемых ресурсов. Следовательно, в рамках данного исследования представляет интерес анализ расчета эффективности по совокупной стоимости потребляемых технических и технологических нововведений как альтернативного варианта регулирования производственного процесса.

---

<sup>82</sup> Щербаков В.Н. Колпакова Г.М. Регулирование экономических процессов в системе ценностных ориентаций. – М.: ООО «Учебный центр Путь», 2012, с. 115

Таблица 3.3.1 - Основные ресурсы по видам экономической деятельности (по полной учетной стоимости на конец года)<sup>83</sup>

	Млн. руб.						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Всего	93185612	108001247	121268908	133521531	147429656	160725261	183403693
в том числе по видам экономической деятельности:							
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2859877	3127209	3335020	3671833	3909034	4285130	4758488
рыболовство, рыбоводство	113107	132742	143320	151434	148346	159828	187833
добыча полезных ископаемых	9084573	10574297	12242237	14106953	15733599	18518184	21527321
обрабатывающие производства	7989040	8876602	9862265	11378966	13550258	15099981	16437831
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	6769064	8528539	9761425	10683775	11842165	12945288	14176714
строительство	1499940	1553038	1581874	1676906	1774655	2049423	2084446
оптовая и розничная торговля	3109800	3738919	3865272	4098898	4748032	4891493	5191935
гостиницы и рестораны	535183	604325	626326	684460	739797	912288	1037844
транспорт и связь	25950327	30736997	34648614	36179237	40301112	42493597	47611499
финансовая деятельность	2154362	2070638	2518918	2603130	2734051	3082169	3372544
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	21895792	25008183	28560221	33050658	36017036	38238321	43713159
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	4253045	5364965	5785203	5941052	6004261	7098269	10829530

<sup>83</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Продолжение таблицы 3.3.1

	Млн. руб.						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
образование	2700025	2924719	3266821	3535385	3807107	4023573	4292373
здравоохранение	2175848	2372776	2651390	3054071	3273093	3528491	3944474
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	2095629	2387298	2420002	2704773	2847110	3399226	4237702

Таблица 3.3.2 - Динамика прироста продукции по видам деятельности, млн.руб.<sup>84</sup>

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Добыча полезных ископаемых	6217952	8020217	8950066	9213745	9690978	11259542	11730498
Обрабатывающие производства	18880737	22813279	25110611	26839760	29661252	35090428	36166005
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3665280	4219137	4160147	4491574	4712009	4917677	5332278

<sup>84</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

В совмещённых рыночных условиях стали использоваться также и общеизвестные формализованные методики (ЮНИДО). Большинство решений принимается на базе упрощенных стоимостных методов оценки (NPV, IRR), заложенных в основу существующего мотивационного механизма и не используются показатели ресурсоотдачи накопленного потенциала, учет равноценности затрат и результатов в последующих циклах производства, что по-новому раскрывает мотивы поведения производителя. Следовательно, метод оценки эффекта и коэффициент экономической эффективности не отражают полезный результат используемых и потребленных инвестиционных ресурсов. Главной и ключевой проблемой использования потенциала в системе предпринимательства является проблема определения эффективности потенциалов (организационно-экономического и технико-технологического). Оценка эффективности будет зависеть от сценариев развития предпринимательской деятельности, причем для каждого сценария можно выделить свой вариант решения обозначенной проблемы:

- 1) Инвестиционный проект совпадает с ресурсными возможностями предприятия.
- 2) Предпринимательская структура реализует проект в своем составе.
- 3) Предпринимательская структура реализует новый проект, выделяя его в отдельный бизнес.

Сценарий 1. Инвестиционный проект совпадает с ресурсными возможностями предприятия.

Подавляющее большинство предпринимательских структур создается с целью предложения и продвижения новых продуктов. В этом случае для реализации подобного проекта необходимо создание нового предприятия. При этом оценка потенциала будет сводиться просто к исследованию и оценке эффективности инвестиций, что включает следующие элементы:

1. Оценка экономической эффективности вложений инвестиционных ресурсов в проект.

2. Оценка совокупности рисков а также воздействия неопределенностей на реализуемый проект.

Сценарий 2. Предпринимательская структура реализует проект в своем составе.

В результате роста продаж, а также занятия первоначальной ниши рынка предпринимательская структура начинает стремиться завоевывать новые сегменты рыночного производства. Рассматривая текущую фазу развития предприятия (развитие, расширение) – можно сделать следующий вывод - реализация проекта должна проходить в несколько этапов, каждый из которых должен корректироваться с учетом изменения технических и технологических нововведений, поскольку он будет определять структуру строения будущего предприятия, и определять его организационную форму.

Оценивая потенциал и проектные возможности предприятия следует рассматривать не изолированно, а учитывать динамические изменения, которые происходят в ходе реализации производственной программы и влияние внутренних и внешних факторов синергии. С такой точки зрения необходимо выделить два типа инвестиционных проектов: проект вписывается в программу развития предпринимательской структуры; проект предусматривает расширение деятельности предпринимательской структуры.

В зависимости от цели проводимой оценки проект должен быть проанализирован на каждом жизненном цикле:

а. Проект на начальном уровне жизненного цикла.

б. Проект на поздних стадиях цикла, причем не отделим от предприятия. Фактически, это бизнес-направление развития предпринимательской структуры. В случае (а) оценка эффективности проводится в целом по предприятию.

Потенциал предпринимательской структуры будет складываться из:

- потенциала проекта как такового;
- потенциал предпринимательской структуры.

В случае (б) осуществляется интегральная оценка потенциала структуры по следующим направлениям:

- потенциал предпринимательской структуры;
- оценка стоимости доходным методом;
- оценка неопределенностей и рисков предпринимательской структуры.

Сценарий 3. Предпринимательская структура реализует новый проект, выделяя его в отдельный бизнес. Отдельная предпринимательская структура — это предприятие, изначально создаваемое как структурное звено, принявшее в последующем самостоятельность. В общем, методика оценки отвечает Сценарию 1, однако дополнением является учет потенциала структуры-инициатора проекта. Если выделение отдельной предпринимательской структуры произошло с целью последующей продажи, то оценка будет соответствовать Сценарию 2. Алгоритмы оценки ресурсного потенциала и их факторная взаимосвязь по типам представлены на рисунках 3.3.3-3.3.5.



Рисунок 3.3.3 Алгоритм оценки потенциала по первому сценарию



Рисунок 3.3.4 Алгоритм оценки потенциала по второму сценарию



Рисунок 3.3.5 Алгоритм оценки потенциала по третьему сценарию

Рекомендуется выделить следующие блоки оценки эффективности потенциалов, в том числе оценки: эффективности проекта; потенциала предпринимательской структуры; рисков и неопределенностей; стоимости предпринимательской структуры.

По первому блоку оценка эффективности взятого отдельно проекта может быть определена по алгоритму, представленному на рисунке 3.3.6.



Рисунок 3.3.6 Алгоритм оценки эффективности инвестиций

Экономическая эффективность проекта является основополагающей, так как она будет определять бизнес-результат а также границы проекта и все сопутствующие результаты. Оценка объемов необходимых инвестиций позволяет определить спектр и объем потенциально возможных схем

привлечения финансирования. Оценка последствий инвестиций зависит от бизнес-результата проекта.

Этап сопоставления инвестиций и их финансовых последствий позволяет оценить: возможен ли возврат денежных инвестиционных средств, необходимых для исполнения проекта, может ли быть получен дополнительный прирост денег, помимо возврата объема кредитных средств; компенсирует ли величина полученного результата, то есть соответствует ли приращенный доход помимо простого возврата.

Традиционные подходы к оценке экономического эффекта, как правило, строятся с учетом занижении экономического эффекта инвестиций по причине того, что часть результата зависит от факторных воздействий в долгосрочном периоде. Расчеты эффективности инвестиций чувствительны к высокой неопределенности в отношении параметров проекта. Высокая степень неопределенности в отношении предполагаемых последствий в момент начала реализации проекта приводит к невозможности принятия итогового решения о его реализации на основе применения формализованных методов анализа инвестиций. Чем выше уровень неопределенности, тем выше роль качественных подходов и анализе потенциала. При этом количественная оценка имеет лишь дополнительный характер - справедливо и обратное.<sup>85</sup>

Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта классическими методами не приводит к исчерпывающему результату при принятии решения и не должна восприниматься в качестве однозначного критерия. Речь здесь идет о необходимости реально оценивать ситуацию внешней среды, принимая во внимание факторы, которые влияют на конечные результаты по каждому конкретному варианту и учитывают параметры анализируемых проектов. Всякий раз при применении методов оценки эффективности требуется решать дилемму, то есть определять являются ли оценочные результаты готовым решением, а значит, имеют статус конечной

---

<sup>85</sup> Клейнер Г.Б. Риски промышленных предприятий// Российский экономический журнал. - 1994, №5, с. 38

инстанции для принятия решения по реализации инвестиционного проекта или дают лишь консультативную информацию для принятия соответствующего решения.

Содержательная информация, требуемая для оценки ресурсного потенциала предпринимательской структуры, может быть найдена путем формирования имитационной модели, которая позволяет построить возможные сценарии реализации инвестиционного проекта. Следовательно, процесс соизмерения затрат инвестиций и результатов экономической деятельности предприятия представляет собой интеграционную процедуру оценки с пролонгацией во временном периоде разработки и реализации проекта, оценки которого способны повлиять на продолжение осуществления проекта либо изменение его условий.

Сравнение таких альтернатив с точки зрения методического подхода является важным методическим условием нахождения приемлемых вариантов эффективности капиталовложений и оценки результативности инвестиций. При сравнении альтернативных проектов показатели должны быть сопоставимы между собой по стоимости, полезности и ценности реализуемого проекта. При принятии решения об инвестировании важно учитывать глубину анализа каждой влияющей величины, определяющей расширение инновационности в случае использования того или иного проекта, так как традиционные подходы к оценке эффективности не учитывают качественные характеристики и, как правило, выгодность проекта определяется путем сопоставления затрат и результатов.

Одним из главных условий эффективной деятельности предпринимательской структуры является минимизация неопределенности, связанной с обеспечением жизненного цикла проекта, а вместе с ним и прогнозирование временного производственного цикла. Это позволяет объективно оценить условия предпринимательской деятельности по расширению инновационности и уходу от рисков преобразований

производства. Алгоритм оценки неопределенности и риска представлен на рисунке 3.3.7.



Рисунок 3.3.7 Алгоритм оценки рисков и неопределенностей

Учет неопределенностей и рисков подразумевает необходимость проведения динамических оценок изменения параметров и расчета эффективности того или иного проектного решения, связанного с риском и с высокой степенью неопределенности среды бизнеса.

Алгоритм оценки неопределенностей и рисков связан с отбором проектов и выявлением зависимостей в имеющейся информации. В ходе оценки неопределенностей и рисков требуется выявление максимально возможных условий предотвращения развития неопределенности и связанной с ней дополнительных инвестиционных рисков как компенсатора сохранения масштаба воспроизводственного процесса. Такая постановка вопроса способствует более тщательно оценить множественность вариантов выбора более эффективных направлений и раскрыть дополнительные информационные

ресурсы, которые могут изменить реализацию проекта и косвенно оценить результативность в этих условиях.

Количественный анализ неопределенностей и рисков можно провести различными методами. Отличительная особенность их заключается лишь в том, какие затраты будет иметь тот или иной проект, что предполагает: введение корректирующих множителей и дополнительных критериев оценки вероятностей оцениваемых факторов; анализ сценариев; анализ чувствительности; учет проектных изменений затрат в результате мероприятий по уменьшению ущерба; использование моделей: построение матриц, имитационное моделирование Монте-Карло и т.п.<sup>86</sup>.

В результате использования методов расчета неопределенностей и риска, как правило, трудно выявить один окончательный результат. Может быть определено несколько наиболее рациональных вариантов. Конечное решение о выборе проекта или выборе из некоторого количества альтернатив может проводиться с использованием методологических подходов к критериальной оценке по множественной корреляции стоимостных и полезностных (качественных) критериев.

Рассматривая потенциал предпринимательской структуры нетрудно заметить, что он представляет приращенную величину инновационного продукта и характеризует с одной стороны, совокупную стоимость потенциала, а с другой, определяет его структуру. Накопленный потенциал может быть рассмотрен с двух точек зрения, как производственный процесс (Рисунок 3.3.8) и как структура капитала (Рисунок 3.3.9).

Ресурсный потенциал предпринимательских МСП с точки зрения технико-технологического и производственного процессов включает в себя рыночный потенциал; научный потенциал; производственный потенциал.

---

<sup>86</sup> Клейнер Г.Б. Риски промышленных предприятий// Российский экономический журнал. - 1994, №6, с. 33



Рисунок 3.3.8 Накопленный предпринимательский потенциал как совокупность производственного, научного и рыночного потенциала предпринимательской организации

Исследование проблем научного потенциала предпринимательской структуры предполагает включение центров развития при крупных предпринимательских объединениях, способных влиять на политику производственного процесса, а также создавать прецедент для возможного инвестиционного роста и активизации научных коллективов по внедрению научных разработок.

Научный потенциал с точки зрения эффективности, как правило, играет важную роль при создании центров освоения передовых научных технико-технологических нововведений. Эффективность научной деятельности определяется возможностью воспроизводства потенциала с приращенной дополнительной инновационной стоимостью, которая с одной стороны

обеспечивает продвижение товара на рынок и выбирает оптимальный путь по издержкам торговой наценки, а с другой - обеспечивает приращение нового знания для воспроизводства научного образования, изменяя качественные и ценностные характеристики при внедрении инновационных решений.



Рисунок 3.3.9 Бизнес-потенциал с точки зрения структуры капитала

Производственный потенциал предпринимательской структуры подразумевает возможности по материализации научной идеи или технического изменения в результате осуществления инновационного процесса и доведения его до конечного потребления, включая использование внутри самого предприятия.

Рыночный потенциал включает возможные изменения в продуктовом росте и наметить направления их объемов с учетом потребностей рынка, а также дает основание оценить механизм продуктового рынка, который

обеспечивает путь к раскрытию технологических возможностей предпринимательской структуры.

Оценка таким образом потенциала рынка формируется из: оценки потребителей (наличие клиентских отношений и постоянных покупателей); оценки репутации предпринимательской структуры; наличия знаков обслуживания и товарных знаков, брэндов; оценки емкости существующего рынка, т.е. максимально возможного для конкретного продукта; оценки конкурентов (либо наличия соглашений) и т.п. Методология анализа рыночного потенциала основывается на маркетинговых исследованиях.

Кадровый потенциал представляется в виде структуры специалистов различных уровней, категорий. Этот потенциал, как правило, оценивается с качественной стороны, так как количественная сторона потенциала не всегда характеризует его ценность, а потому сложно поддаётся оценке совокупного потенциала по стоимости.

Рыночный же потенциал относится к положению предпринимательской структуры на рынке с её клиентскими связями и партнёрскими отношениями. Принято относить: фирменные наименования; знаки обслуживания, деловую репутацию; товарные знаки, брэнды; наличие постоянных клиентов; повторные контракты с покупателями и т.д. Возможно также количественное измерение ряда отдельных составляющих рыночного потенциала, например знаки обслуживания, товарные знаки, брэнды.

Структурный потенциал – это наиболее разнородная составляющая, к которому можно отнести: нематериальные активы, внеоборотные активы (оборудование, здания, инфраструктура), патенты и лицензии; инструкции и систему управления структурным образованием.<sup>87</sup> Этот потенциал можно измерять количественно, используя поправочные коэффициенты на структуру качества. В то же время, количественная оценка отдельных составляющих элементов потенциала предпринимательской структуры не имеет

---

<sup>87</sup> Макаров В.Л. Моделирование достижимого производственного потенциала и оценка эффективности производства на основе методологии стохастической границы. //Препринт ЦЭМИ РАН, WP/2008/239, с. 85

целесообразности, т.к. они тесно взаимосвязаны и отсутствие одного компонента ведёт к потере совокупного потенциала.

Оценка стоимости предпринимательской структуры имеет свою специфику. Можно определить следующие подходы к оценке её стоимости: метод, основанный на совокупности данных, которые генерируются патентной системой (системой оценки интеллектуальной деятельности); метод, основанный преимущественно на финансовых данных; метод, базирующийся на использовании финансовой математики.

Первый метод связан с измерением эффективности деятельности. Он позволяет производить расчеты без использования больших массивов статистической отчетности, в то время как западное направление использовало информацию, которая являлась индикатором стоимости бизнеса. Суть такого подхода состоит в выявлении зависимости между стоимостью фирмы и объемами НИОКР. Однако экономический анализ показывает, что для фирм разного уровня существует линейная зависимость между затратами на исследования, величиной интеллектуального капитала и полученным результатом дополнительной потребительной ценности для структурных подразделений предпринимательского образования. Для предприятий среднего и малого бизнеса прямая зависимость хотя и существует, но существуют и определенные различия, поскольку движения ресурса проходит несколько этапов своего использования, где затруднительным становится определение влияющего результата на общее приращение всей полученной стоимости (дохода). Важной проблемой в этом случае является проблема оценки неосязаемого капитала, который собственно и определяет потенциальные возможности использования в процессе производства совокупной стоимости техники, технологии и труда.

Второй подход связан с оценкой потенциала на основе доходного метода, рыночного метода, и оценки активов. Доходный метод – это способ определения величины собственного капитала, в основе которого заложен

расчет потенциального дохода предпринимательского звена и структурного образования в целом. Сущность доходного метода в теоретическом и методологическом плане состоит в дисконтировании денежных поступлений с различной модификацией получаемого экономического результата. Достоинство этого метода заключается в том, что он позволяет унифицировать общетеоретические обоснования и методологические подходы к определению стоимости каждого актива, который может быть определен по целям оценки при реализации проекта. Это даёт возможность учесть ожидаемые доходы и устранить проблему амортизации технико-технологического ресурсного потенциала. Главный недостаток этого метода – сложность получения информации, необходимой для проведения тех или иных расчетов. Использование данной методологии расчета является затруднительным, так как оценить доход в будущем периоде через механизм линейных расчетов потенциальному собственнику (приобретателю) бизнеса крайне сложно.

Понятно, что информация о будущих финансовых потоках носит вероятностный характер, обусловленный неопределенностью.

Рыночный метод даёт возможность определить стоимость предпринимательской структуры, включая, прежде всего собственный капитал, в рамках которого использование методов основано на методах сравнения с аналогами по капиталовложениям.<sup>88</sup> Оценка активов рынком основана как мы уже сказали на сравнительном варианте продаж, то есть методов. В рамках такого подхода рассматривается как правило, несколько методов, в основе которых также заложен механизм обобщенной информации продаж. Этот метод как минимум имеет два достоинства – первый основан на информации рынка и информации расчетных статистических данных. Второй основан на использовании инновационных форм управления ресурсным потенциалом по заданности спроса рынка. Поэтому основным методом оценки стоимости

---

<sup>88</sup> Цымбал В.И. Методология анализа неявной оптимизации управления социально-экономическими системами // Экономика и математические методы - Выпуск 4 (октябрь-декабрь 2009 г.), с. 48

является доходный метод, а метод сравнительных продаж используется как дополнительный к доходному.

Метод расчета на базе активов – наиболее общий вариант определения стоимости структуры или её капитала. В рамках такого подхода используются несколько методов, которые основаны на исчислении активов предпринимательской структуры за вычетом своих обязательств.

Стоимость, определенная таким образом, не всегда достаточно результативна. Иногда она носит заниженный результат, поскольку включает в актив предприятия, только часть общей балансовой стоимости. Кроме этого, существуют активы нематериальные, которые не всегда можно отнести к полной стоимости. Например, количественная оценка знаний, know-how, технологий невозможна.

Третий подход – это оценка потенциала, которая представляет собой соединение методов, основанных на теории вероятности, дисконтировании потоков, а также экономико-математическом моделировании.

Главным недостатком предлагаемых методологических подходов для анализа потенциала является то, что в них делается упор на решение по прогнозу результатов и затрат, т.е. в практике принятия решений по оценке эффективности отсутствуют подходы, учитывающие потенциалистский подход, основанный на расчете ресурсной отдачи инвестиционного капитала, что делает не вполне понятным определение совокупной стоимости потребленных ресурсов и приводит к резкому увеличению риска в условиях неопределенности.

### **3.4 Анализ современной социально-экономической политики в сфере предпринимательства в развитых странах и ее внедрение в отечественных условиях**

Предпринимательские способности наиболее эффективно реализуются в таких странах, где сильная степень либерализации хозяйственной деятельности

сочетается с высокой эффективностью государственных институтов, которые активно поддерживают предпринимательские организации как основы конкурентной среды.

Так, анализируя воздействие государства на малый бизнес в США, отечественные исследователи подчеркивают, что для регулирования его развития применялись механизмы, соответствующие задачам развития национальной экономики. На первом этапе в середине XX в. государство стремилось, в основном, расширить сегмент мелкого предпринимательства, внедряя целый ряд программ содействия предпринимательству, в том числе: выделения ссуд, применяя программы равных кредитных возможностей, кредитные программы помощи предпринимательским организациям при чрезвычайных обстоятельствах и др. На следующем этапе, с конца XX в., приоритетными задачами государства в отношении регулирования предпринимательства становятся: развитие социальной сферы - Программа содействия предприятиям малого бизнеса в мобилизации ресурсов для приведения своих производств в соответствие с природоохранными нормативами и стандартами; подтягивание экономики отстающих регионов - Программа содействия малым предприятиям, принадлежащим представителям национальных меньшинств; аналогичные программы для женщин, ветеранов вооруженных сил; расширение отраслевой структуры малого бизнеса - Программа страхования строительных подрядов для малого бизнеса.<sup>89</sup> Механизмами государственного регулирования МСП США являются также государственные гарантии по кредитам, заключение государственных контрактов и субконтрактов, резервирование прав на приобретение ресурсов из федеральной собственности, оказание широкого спектра услуг, технической, организационной, управленческой помощи. Начиная с 90-х годов XX века на передний план выдвинулась задача стимулирования инновационной деятельности хозяйствующих субъектов. Эта проблема в США решалась на

---

<sup>89</sup> Лебедева Л. США: государство и малый бизнес / Л. Лебедева // Человек и труд. –2009, –№3, –С.13-14.

комплексной основе: создавалась соответствующая правовая база: Законы «Бей-Доула», «Стивенсона-Уайдлера», обеспечивших возможности использования научных продуктов частными предприятиями. Развивалась институциональная структура: создавались совместные учреждения бизнеса, государства, университетов, лабораторий, некоммерческих организаций и др.<sup>90</sup>

Государственная стратегия регулирования малого предпринимательства в Японии формировалась с середины XX века. В 1963 году был принят Основной закон о МСП, согласно которому государство обязано обеспечивать равные условия для развития МСП в конкурентной среде. Основные направления регулирования МСП, предусмотренные этим законом включают: цели государственного регулирования МСП, в части: модернизации оборудования, повышения технико-технологического уровня; рационализации управления; обеспечения гарантий, а также проведения мероприятий по упорядочению субподрядных отношений; оптимизации размеров МСП; увеличения экспорта и расширения спроса; регулирования социально-трудовых отношений в предпринимательской сфере. Современная стратегия государственного регулирования МСП в Японии основывается на приоритете его развития в научно-техническом направлении, но отличается дифференцированным подходом в отношении предприятий с разной численностью занятых. Для предприятий семейного типа (до 3-х человек) используется укрепление и развитие партнерских отношений на основе подрядов с крупными фирмами, заинтересованными в высокой квалификации работников МСП для выполнения заказов продукции малыми партиями (как правило, - это не машины, а специализированные инструменты). Для предприятий от 4 до 9 человек – развитие субподрядных отношений на основе уникальных know-how, обеспечивающих конкурентные преимущества в себестоимости, качестве и сроках поставки заказов стандартной продукции. Для предприятий с количеством занятых 10-29 человек определяющим направлением является

---

<sup>90</sup> Калятин В.О., Наумов В.Б., Никифорова Т.С. Опыт Европы, США и Индии в сфере государственной поддержки инноваций // Российский Юридический Журнал. –2011, -№1(76), –С.8-9.

развитие специализации, позволяющей занять определенную нишу на рынке стандартизированной продукции. Для предприятий с 30-49 работниками предусмотрено развитие как субподрядных отношений так и поддержка самостоятельного функционирования на рынке высокотехнологичной продукции на базе совершенствования уникальной технологии.

Для предприятий с численностью работников свыше 50 человек в Японии поддерживается диверсификация инновационной деятельности и проведения НИОКР: специализации только на НИОКР с последующей продажей разработок; содействие организации собственного производства на основе результатов НИОКР фирмы; содействие развитию полного цикла: НИОКР: производство, реализация и эксплуатация.

В результате такой стратегии регулирования малого предпринимательства государством численность МСП ведущих НИОКР в Японии приближается к 40 % их общего количества.<sup>91</sup> Еще одной особенностью развития МСП в Японии является совместное сосуществование крупных и мелких компаний в большинстве отраслей: строительстве, транспорте, промышленности. Высоко развит аутсорсинг.<sup>92</sup> Регулирование малого предпринимательства дифференцировано и по регионам: в исторических центрах, например, префектура Киото активно поддерживает развитие МСП в сфере туризма, экологическое направление (в частности, переработка вторсырья), пищевая отрасль.<sup>93</sup>

Развитие предпринимательства особенно ярко наблюдается в Финляндии, где 65% ВВП производится МСП.<sup>94</sup> Особенности развития предпринимательства этой страны является семейный характер предприятий, ориентированность на производство услуг. На 5,2 млн. человек экономически

---

<sup>91</sup> Лебедева И. Тенденции научно-технического развития малого бизнеса в Японии // Проблемы теории и практики управления, –2006, –№3/02 (Электронный ресурс). Режим доступа: URL [http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/13\\_2\\_02.htm](http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/13_2_02.htm) (Дата обращения: 10.05.2011);

<sup>92</sup> Малый бизнес по-японски // Деловая пресса. –№19(590), -05.06.2006.

<sup>93</sup> Попов М. В японском разрезе // Бизнес журнал [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <http://offline.business-magazine.ru/2003/36/110572> (Дата обращения 11.05.2011)

<sup>94</sup> В Финляндии 65% ВВП производит малый бизнес... // Экономика.by [электронный ресурс]. Режим доступа: URL [http://www.ekonomika.by/?option=com\\_content&catid=140&id=17158&view=article&Itemid=273&fontstyle=f-larger](http://www.ekonomika.by/?option=com_content&catid=140&id=17158&view=article&Itemid=273&fontstyle=f-larger)

активного населения приходится 220 тысяч малых предприятий, т.е. средняя численность занятых на таком предприятии - 23 человека. Исследователи называют Финляндию страной товариществ, акционерных обществ, индивидуальных предпринимателей и кооперативов. Опыт Финляндии интересен тем, что эта страна регулирует развитие МСП именно как развитие инновационной основы современной экономики. В Финляндии создана комплексная система государственной, общественной и частной поддержки МСП. Основными механизмами регулирования выступает микрокредитование, венчурное финансирование, государственные гарантии, создание бизнес-инкубаторов на базе целых деревень и малых городов,<sup>95</sup> что особенно актуально для Российской Федерации в связи с остротой проблемы вымирающих деревень.

Высокий уровень развития малого предпринимательства имеет место в странах ЕС, который является необходимым условием успешного функционирования их рыночной экономики (Таблица 3.4.1). Но, несмотря на то, что малые и средние предприятия преобладают в народном хозяйстве стран организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), исследователи считают, что их потенциал остается в значительной степени нереализованным.

Таблица 3.4.1 - Сравнительные показатели уровня развития МСП высокоразвитых стран и России<sup>96</sup>

Страны	Количество МСП		Доля МСП в общей численности занятых (%)		Доля МСП в ВВП (%)	
	2008	2013	2008	2013	2008	2013
Австрия	340523	300374	Н.д.	67,1	60,2	61,4
Бельгия	446220	432390	Н.д.	65,7	57	58,2
Великобритания	2630000	1659946	49	53,9	50-53	50,2
Германия	2290000	1862476	46	60,9	50-52	53,8

<sup>95</sup> Лапшина С.В. Конкурентоспособность малого бизнеса в условиях глобализации / С. В.Лапшина // Вестник российской Академии наук. Серия экономическая. –2009. – №4. – С.77.

<sup>96</sup>Глобальный информационно-аналитический Центр. GLAC.RU: [http://www.giac.ru/content/document\\_r\\_00AA3FD1-043D-4A9A-9661-1C72923482F7.html](http://www.giac.ru/content/document_r_00AA3FD1-043D-4A9A-9661-1C72923482F7.html); Аналитический Центр МСП Банк: <http://smb.gov.ru/upload/news/9332>

Продолжение таблицы 3.4.1

Дания	202197	202467	66	66,2	65,1	66,5
Италия	3920000	3740000	73	71	57-60	58
Нидерланды	Н.д.	577575	Н.д.	68,2	61	62
Норвегия	Н.д.	266894	Н.д.	68,6	79	79,2
США	19300000	19120000	54	57	50-52	79,2
Финляндия	Н.д.	217129	Н.д.	60,6	Н.д.	54,9
Франция	1980000	2561292	54	60,4	55-62	56,0
Швеция	Н.д.	585621	Н.д.	64,2	Н.д.	56,8
Япония	6450000	Н.д.	78	70,2	52-55	55-60
Россия	843000	5800000	12	27	9-10	21

Таблица 3.4.1 отражает основные данные состояния малого и среднего предпринимательства на конец первого десятилетия XXI в. Наиболее важными показателями являются доля МСП в общей численности занятых и доля МСП в ВВП, демонстрирующие определяющее значение малого предпринимательства для национальных экономик этих стран.

Данные таблицы 3.4.1 подтверждают выводы о приоритетной роли малого и среднего предпринимательства для экономики развитых стран, особенно в решении проблемы занятости: от 50 до 80% всех занятых охватываются именно МСП. Столь же высоко значение МСП для роста ВВП. Анализ динамики показателей за 5 лет показывает некоторое их снижение, вызванное мировым кризисом, поскольку крупные предприятия отличаются, безусловно, большей устойчивостью. Однако малое и среднее предпринимательство быстрее восстанавливается. Характерной чертой государственного регулирования МСП в странах-членах ЕС является наличие развитой системы специализированных учреждений с государственным или смешанным капиталом, участие различных организаций и ведомств, множественность каналов получения предпринимателями помощи, отсутствие монополизма какого-либо одного государственного органа, наличие структур, вырабатывающих национальную политику в данной области, механизмы ее реализации, общую стратегию, законодательное обеспечение и осуществляющих координирующую функцию в решении этой важнейшей социально-экономической задачи. Механизм формирования и реализации государственной политики развития МСП в

странах ЕС включает такие надгосударственные органы, как: Европейский парламент; Европейский совет; Комиссия ЕС; Европейский Суд; Аудиторский комитет; Европейский инвестиционный банк. При этом каждая страна ЕС имеет свои организационные структуры, которые осуществляют содействие развитию МСП. Например, во Франции при Парламенте функционирует Совет социально-экономического развития, функциями которого являются; анализ и оценка ситуации; разработка предложений; оценка состояния МСП; защита интересов МСП; взаимодействие со всеми государственными и общественными организациями. При этом министерства: финансов, экономики, промышленности и торговли регулируют: реализацию соответствующей государственной политики; ресурсное обеспечение; исследования и анализ; взаимодействия; контроль и статистику. Департамент МСП выполняет функции: организации работ; оценки ситуаций; правового обеспечения; информации; научных исследований; контроля программ. При этом эти государственные структуры взаимодействуют с региональными отделениями; уполномоченными партнерских организаций; территориальной инфраструктурой поддержки МСП.

Наиболее широко применяемые в развитых и быстро развивающихся странах инструменты государственного регулирования предпринимательства в направлении повышения его инновационности обобщено представлены в таблице 3.4.2. Данные таблицы 3.4.2 показывают имеющиеся для России резервы совершенствования механизмов и инструментов регулирования предпринимательства.

Таблица 3.4.2 - Инструменты государственного регулирования предпринимательства в направлении повышения его инновационности<sup>97</sup>

Инструменты ГЭП	Применяющие страны
Право государственных НИИ участвовать (учреждать) коммерческие инновационные К <sup>о</sup>	Дания, Испания, Норвегия, Россия, Франция, Швеция
Стимулирование создания СП НИИ и бизнес-структурами	Великобритания, Германия, Дания, Ирландия, КНР, США, Франция, Швеция.
Стимулирование применения инновационных технологий на уровне МСП	Великобритания, КНР, США, Франция
Стимулирование деятельности организаций-посредников между бизнесом и создателями инновационных технологий	Великобритания, Германия, ЕС, КНР, США, Швеция.
Поддержка технопарков и технологических инкубаторов	Германия, Дания, Индия, КНР, Швеция.
Прямое финансирование инновационных предприятий (гранты, льготные займы, прочие программы финансирования)	ЕС, Индия, КНР, Норвегия, Россия, США, Франция, Швеция.
Финансовая поддержка венчурных предприятий в инновационной сфере	ЕС, Индия, Норвегия, Швеция
Стимулирование патентования	Германия, США, Франция, Швеция
Поддержка авторов-разработчиков дополнительными выплатами при коммерческом использовании их изобретений	Греция, Дания, КНР, Норвегия, Франция
Разрешение участия госслужащим в НИИ в коммерческой деятельности по внедрению научных разработок	Великобритания, Греция, Дания, КНР, Франция
Налоговые льготы инновационным предприятиям	ЕС, КНР, Норвегия, Россия, США
Отнесение инновационной политики к компетенции специально созданных государственных органов	ЕС
Информационная и методическая поддержка участников инновационной деятельности	ЕС, КНР, Россия, США

Следовательно, социально-экономическая политика развитых государств в отношении развития предпринимательской деятельности эволюционировала от функций защиты частной собственности к функциям поддержки конкуренции, развитию предпринимательской среды, и далее к повышению качества предпринимательского ресурса с целью более полного раскрытия его инновационной сущности, к социализации рынка предпринимательского ресурса в направлении обеспечения возможностей решения им социальных и экономических задач развития общества.

<sup>97</sup>Калятин В.О., Наумов В.Б., Никифорова Т.С. Опыт Европы, США и Индии в сфере государственной поддержки инновации // Российский Юридический Журнал. – №1(76). –2011. – С.11.

Таблица 3.4.3 - Сравнительная характеристика МСП в экономике развивающихся стран (2009-13 гг.)<sup>98</sup>

	Кол-во МСП в общей численности предприятий	Доля трудящихся в МСП в общей численности занятых	Доля продукции МСП в ВВП	Характерные черты
Тайвань	98%	80%		– ориентация работы на экспорт (50% всего экспорта страны); – семейный характер бизнеса.
Сингапур	92%	≈80%	25%	– основная сфера деятельности – услуги; – ориентация работы на экспорт; – интеграция МСП в высокотехнологичных производствах.
Южная Корея	99%	80%	≈ 50%	– основные сферы: с/х; услуги; социальная сфера. – семейный характер МСП; экспорт
Индия	95%	≈80%	≈60%	– развитие через сеть кластеров МСП; – концентрация в сфере высокотехнологичного производства; – ориентация на экспорт.
Китай		80%	60%	– ориентация работы на экспорт; – превалирование МСП в производстве электроники, в сфере услуг, венчурных фирм.
Россия		27%	21%	- превалирование МСП в сфере услуг

Развивающиеся страны эффективно используют опыт развитых стран в поддержке МСП, принимая те меры, которые носят универсальный характер. Аналитики признают, что достижения этих стран базируются на трех «китах»: земельной реформе, реформе собственности и развитию МСП.<sup>99</sup> Так, например, состояние МСП в этих странах наглядно представлено в таблице 3.4.3.

Представляет интерес государственное регулирование МСП в Сингапуре, проводимое через единую организацию – агентство Spring, которое осуществляет регулирование по 100 государственным программам.

<sup>98</sup> Бахтеев И.А. Диссертация «Государственное регулирование развития предпринимательского ресурса», Москва, 2016 г.

<sup>99</sup> Как на Тайване обеспечивали 9% среднегодовых темпов роста ВВП // Аналитика малого предпринимательства. -2011. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [www.giac.ru](http://www.giac.ru)

Эти программы осуществляются по общей концепции отражающей основные направления государственной политики. При этом каждому направлению соответствует специализированное агентство, в том числе:

- по развитию предпринимательского потенциала (брендинг, управление, обучение и т.п.);
- по развитию инфраструктуры и внешней среды предпринимательства (консалтинг, аудит, бухгалтерские мониторинговые услуги);
- по регулированию по отраслям (поддержка в силу их специфики);
- по регулированию по вопросам качества и стандартизации продукции;
- по регулированию подготовки кадров и вопросов корпоративного развития и др.<sup>100</sup>

Государственное регулирование МСП Южной Кореи позитивно сказались на ВВП, бюджете страны и состоянии занятости.<sup>101</sup>

Для РФ особенно ценен опыт Индии в части организации поддержки МСП в отдаленных и отсталых районах. Из-за высокой безработицы четверть населения Индии – 260 миллионов человек живут в нищете. Один из факторов тормозящих решение проблемы – неразвитость инфраструктуры связи и транспорта. Развитию предпринимательства в Индии мешает отсутствие железнодорожного сообщения, телефонизации и даже электрификации многих удаленных районов: банки и страховые компании не могут открывать там свои представительства<sup>102</sup>. Правительство Индии еще в начале 2000-х гг. отмечало о необходимости создания рабочих мест в провинции, чтобы прекратить постоянное хаотичное перемещение населения по стране.<sup>103</sup>

В истекшее время содержание индийской национальной экономики преобразился: вместе с традиционными видами экспорта – текстиля и

---

<sup>100</sup> Малый бизнес по-сингапурски // Деловая пресса. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [www.businesshress.ru/newspaper.html](http://www.businesshress.ru/newspaper.html)

<sup>101</sup> Хрулева Т. Чему Южная Корея может научить Россию и // Росбалт, 03/12/2013 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.rosbalt.ru/business/2013/12/03/1206779.html>.

<sup>102</sup> Малый бизнес в Индии // Социально-экономический портал Beta. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://ru.exrus.eu/Maly-biznes-v-Indii-id4e6e1a9b6ccc192932002b89>.

<sup>103</sup> Сейдахметова Б. Индийская экономика: приоритет малому бизнесу // Новое Поколение. 19 апреля, 2002 г. - №16 (204). [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [http://www.np.kz/old/2002/16/mir1\\_1.html](http://www.np.kz/old/2002/16/mir1_1.html)

ювелирных украшений, быстро развивается экспорт программных продуктов, фармацевтических препаратов, продукции химической и других высокотехнологичных отраслей (полимеров, приборостроения, электронного оборудования). Основным стратегическим направлением воздействия государственной власти на рынок предпринимательского сектора является поддержка функционирования механизма конкуренции путем активизации фактора инновационной предпринимательской деятельности. Отдается предпочтение экспортоориентирующим МСП. Производство, отправляющее продукцию за рубеж свыше 70% продукции, имеет существенные налоговые льготы, освобождается от таможенных пошлин на ввоз оборудования<sup>104</sup>.

Наряду с регулированием через развитие инфраструктуры, сферы образовательных и управленческих услуг, как и в других странах, отличительными приоритетными направлениями госрегулирования предпринимательства в Индии являются:

- осуществление единой политики кредитования инновационных МСП любыми финансово-кредитными институтами;
- прямое финансирование проектов технологической модернизации;
- создание сети специальных лабораторий для испытательных, контрольных и сертификационных работ.

В результате реализации названных направлений в настоящее время Индия по объему ВВП занимает пятое место в мире, опережая Францию и Великобританию. По прогнозам экспертов экономика Индии обгонит экономику США к 2040 году.<sup>105</sup>

В то же время развитие МСП в Индии продолжает сталкиваться с множеством проблем. Помимо схожих проблем всех развивающихся стран – бюрократизация чиновничества и, соответственно, «зарегулированность» всей

---

<sup>104</sup> Городничая Е.И. Государственная поддержка малого инновационного бизнеса в Индии // Российское предпринимательство. –2011, –№3, Вып.2(180), –С. 26.

<sup>105</sup> Малый бизнес в Индии // Социально-экономический портал Beta. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://ru.exrus.eu/Maly-biznes-v-Indii-id4e6e1a9b6ccc192932002b89>

предпринимательской деятельности, коррупция, – существуют и специфические проблемы: разгул ростовщичества, засилье посредничества.

Китайское «экономическое чудо» также основывается на государственной политике активизации развития предпринимательства<sup>106</sup>. За 90-е годы XX века численность мелких и средних фирм в Китае увеличилась в 33 раза: с 91000 до 3000000. Решающую роль в реформировании китайской экономики сыграл институциональный фактор. «Новые институты... с одной стороны полностью отвечали национальной и социально-экономической специфике и требованиям времени, с другой, позволяли относительно плавно переходить от старых привычных порядков к новым, пусть, как правило, не совершенным, но обладающим потенциалом развития вплоть до полной трансформации».<sup>107</sup>

Данные, представленные в таблице 3.4.4, показывают, что экономика Китая вплотную приблизилась к самой мощной на сегодняшний день экономике США, а по объему экспорта уже превосходит ее. Китай на много обогнал даже экономику Индии, хотя по количеству человеческого ресурса они имеют практически равный потенциал.

Осуществляемые реформы, нацеленные на развитие рыночных отношений, опираются на действие субъективного фактора – государственного регулирования. Компетентность и профессионализм государственных чиновников, всего государственного аппарата для обеспечения эффективных реформ имеют большое значение. Успехи китайской экономики имеют проработанную научную базу, в основу которой легла Концепция Д. У. Лиина.<sup>108</sup> Основным проводником идей развития малого предпринимательства Китая выступает «Национальная комиссия по развитию и реформированию». В сферу ее деятельности, помимо главной функции – законодательной инициативы, – входит сбор и обработка информации, статистических данных о развитии МСП в этой стране.

---

<sup>106</sup> Индустрия Китая на подъеме // Атлас: целый мир в твоих руках. –2011. –№ 58. – С. 22.

<sup>107</sup> Дун Я. Перспективы инновационной политики Китая // Креативная экономика, –2009, –№6(30), –С.49.

<sup>108</sup> Антипина О. Н. Каково будущее рыночной экономики? // Вопросы экономики. -2013, - №9, -С.150-160.

Таблица 3.4.4 - Позиции отдельных развивающихся стран в Мировом хозяйстве (2012 г.)<sup>109</sup>

Страна	Доля в МВП (%)	Доля в мировом экспорте (%)	Доля в населении мира (%)
США	19,5	9,8	4,3
Китай	14,7	10,0	19,5
Индия	5,7	2,0	17,7
Бразилия	2,8	1,3	2,9
Россия	3,0	2,6	2,0

Другим ключевым звеном системы государственного регулирования МСП Китая выступает государственная информационная служба – CSMEО, – охватывающая все регионы страны и информирующая предпринимателей по важнейшим вопросам: состояния рынка труда, изменений в законодательстве, достижений в технологиях, инноваций, развития МСП.

Третьей опорной точкой системы формирования и развития государственной политики регулирования МСП является Китайский Центр по координации и кооперации бизнеса. Главным направлением его работы выступает обеспечение сотрудничества китайских и зарубежных организаций по поддержке малого предпринимательства.

На законодательном уровне обеспечиваются равные возможности МСП и крупного бизнеса в плане кредитования, инвестирования, обеспечения внедрения наукоемких технологий. При этом наиболее активно используется такой инструмент, как государственные фонды по поддержке и развитию МСП. Главным таким образованием является «Государственный фонд развития малого и среднего предпринимательства», финансируемый из бюджета страны. Этот фонд обеспечивает защиту МСП по всем направлениям, способствует организации их льготного налогообложения и дополнительного финансирования.<sup>110</sup> Важным инструментом является система тендерных

<sup>109</sup> Пороховский А. А. Динамика экономических отношений и их исследований: XX и XXI вв. // Экономика. Налоги. Право. -2014, -№2, -С.17

<sup>110</sup> Малый бизнес в Китае // EXRUS.eu Социально-экономический портал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://ru.exrus.eu/Maly-biznes-v-Kitaye-id4e70d3786ccc19126a0006cf>

аукционов, гарантирующая получение государственных заказов малыми предприятиями наравне с крупным бизнесом.

В центре государственной политики регулирования развития МСП в Китае являются четыре направления:

- преимущественное стимулирование предприятий, работающих в сфере производства электроники и программных продуктов;
- поощрение развития МСП в сфере услуг;
- поддержка инновационных технологий в МСП (65% патентов в стране принадлежит МСП<sup>111</sup>);
- содействие экспортно-ориентированным фирмам (60% объема экспорта Китая – вклад малого предпринимательства).

Инновационная деятельность китайских МСП поддерживается системой национальных программ по НИОКР, а также Национальным инновационным фондом (INNOFOND) для наукоемких МСП.<sup>112</sup> Отличительной чертой развития предпринимательства в Китае выступает теоретическая проработка возможностей использования специфически-китайских условий (прежде всего, планового развития) и зарубежного опыта. Для государственной политики развития МСП, как и для экономической политики в целом, характерен поэтапный переход от локальных экспериментов к внедрению успешных результатов в общегосударственном масштабе.<sup>113</sup> Обращает на себя внимание такая особенность как превалирование МСП в сфере высокотехнологичного производства - более 70% предприятий, расположенных в парках высоких технологий, относятся к разряду МСП, на их долю приходится более 82,6% высокотехнологичного производства в стране. Это подтверждает точку зрения тех экономистов, которые определяют инновационность малого предпринимательства как его родовую черту.

---

<sup>111</sup> Ван Нин. Государственная инновационная политика Китая // В мире. –2011, –№4(11), –С.11.

<sup>112</sup> Лиу С., Лундин Н. Китай на пути к открытой и рыночной инновационной системе // Форсайт. –2007, –№4, – С. 24.

<sup>113</sup> Шунь Чжан. Формирование организационно-экономических условий для развития малого и среднего предпринимательства в Китае. Автореферат дисс. на соиск. степени канд. экон. наук. Д 212.151.03 Москва. 2008г.

В странах Латинской Америки развитию малого предпринимательства уделяется главное внимание государства. Об этом свидетельствует тот факт, что даже в период свертывания государственной помощи индустрии в начале 2000-ых гг., содействие МСП не прекращалось.<sup>114</sup> При этом, государство применяло довольно широкий спектр надежных инструментов: система госзаказов, субсидии, налоговые льготы, бизнес-инкубаторы (с 2001 по 2010 их количество увеличилось в девять раз), кластерное развитие, привлечение Интернет-платформ для оказания услуг предприятиям МСП. Исследователи особенно выделяют воздействие ИТ-технологий на развитие МСП. Их внедрение повышает прозрачность сделок, что ведет к росту торгового оборота. В частности в Бразилии за три года объем госзакупок в секторе МСП утроился, а в некоторых кластерах вырос в десять раз<sup>115</sup>.

Аналогичные процессы прослеживаются во всех развивающихся странах. Так, по оценкам Конференции ООН по торговле и развитию, в Африке малые предприятия создают более 90 процентов ВВП.<sup>116</sup> Конечно, далеко не все малые предприятия делают ставку на информационные технологии, и не все они готовы вкладывать средства в ИТ. Однако, ситуация меняется, если государство использует экономические инструменты для регулирования данных процессов. Поэтому правительства развивающихся стран достаточно активно применяют апробированные развитыми странами средства финансового воздействия. Данные таблицы 3.4.5 позволяют выделить наиболее эффективные финансовые инструменты. Как видно из данных таблицы 3.4.5, Россия не использует широкий спектр инструментов финансовой поддержки МСП, в отличие от развитых и наиболее активных развивающихся стран.

---

<sup>114</sup> Нутенко Л.Я. Промышленная политика стран Латинской Америки: этап активизации / Л. Я. Нутенко // латинская Америка. –2014, –№9, –С.18.

<sup>115</sup> Нутенко Л.Я. Промышленная политика стран Латинской Америки: этап активизации / Л. Я. Нутенко // латинская Америка. –2014, –№9, –С.18.

<sup>116</sup> Облако сделает малые и средние предприятия локомотивом экономического развития. // Business-Key.com [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.business-key.com/object/93122/>

Таблица 3.4.5 - Инструменты финансовой поддержки МСП по странам<sup>117</sup>

№№	Наиболее распространенные меры государственной финансовой поддержки сектора МСП	Страна
1	Увеличение объемов поддержки в виде гарантий по кредитам МСБ; Проведение политики сглаживания отраслевых циклов (предоставление counter-cyclical loans)	Канада, Чили, Дания, Финляндия, Венгрия, Италия, Корея, Нидерланды, Словакия, Испания, Швейцария, Великобритания, США, Испания
2	Предоставление особых условий по гарантиям для стартапов	Канада, Дания, Нидерланды
3	Увеличение государственных гарантий по экспортным операциям	Канада, Дания, Финляндия, Нидерланды, Новая Зеландия, Швеция, Швейцария, Испания, Великобритания
4	Государственное софинансирование (в т. ч. и через пенсионные фонды)	Швейцария, Ирландия, Дания
5	Увеличение доли прямого финансирования МСБ	Канада, Чили, Венгрия, Корея, Сербия, Словения, Испания
6	Субсидирование процентных ставок	Венгрия, Португалия, Россия, Испания, Турция, Великобритания
7	Налоговые льготы, отсрочка платежей	Франция, Ирландия, Италия, Новая Зеландия, Испания, Великобритания, Россия (налоговые льготы для микропредприятий)
8	Фондирование ЦБ кредитных организаций Великобритания	Великобритания

То есть фактор непосредственного платежеспособного спроса на предпринимательский продукт действует крайне слабо. В России большую динамику показывают микро и малые предприятия, в Европе - средние<sup>118</sup>

Исходя из проведенного анализа, можно утверждать, что МСП играет главную роль в экономическом развитии быстроразвивающихся стран. В Бразилии, России, Индии и Китае, вместе взятых, в настоящее время функционирует свыше 195 млн. малых предприятий.<sup>119</sup> Учитывая, что даже в США таких предприятий лишь 15 миллионов, потенциал инновационного

<sup>117</sup> Развитие малого и среднего предпринимательства. Сравнительный анализ российского и международного опыта. М., МСП Банк. –2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [http://www.mspsbank.ru/files/analytical\\_center/analytical\\_reports/researches/analiz-may-2013.pdf](http://www.mspsbank.ru/files/analytical_center/analytical_reports/researches/analiz-may-2013.pdf)

<sup>118</sup> Там-же

<sup>119</sup> Облако сделает малые и средние предприятия локомотивом экономического развития //Business-Key.com [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.business-key.com/object/93122/>

развития стран БРИК огромен, и выводы о перемещении центра мирового экономического развития в эти регионы совершенно обоснован.

Успешный опыт развития малого и среднего предпринимательства в развивающихся странах подтверждает теоретические положения анализируемой гипотезы: в современной рыночной экономике формирование МСП и их эффективное функционирование целиком основывается на грамотной политике государства по их регулированию, важнейшими составляющими которой являются воздействие на спрос и предложение предпринимательского продукта.

Государственное регулирование выступает как неотъемлемый элемент системы саморегуляции всей рыночной экономической системы. Основными принципами формирования государственной политики выступают: рассосредоточенность власти в принятии решений по использованию инструментов регулирования как экономических (налогов, льгот, субсидий и пр.) так и административных (лицензирования деятельности, отчетности, инструментов контроля и т.д.); прозрачность регулирования; системность (как вертикальная в рамках программно-целевого метода, так и горизонтальная по направлениям прохождения государственных ресурсов); комплексность и системность; универсализация форм, методов и инструментов регулирования; приоритетность общественных интересов; деbüroкратизация.

## ГЛАВА 4 КОНЦЕПЦИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНО - РЕСУРСНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

### 4.1 Анализ факторов, влияющих на повышение эффективности предпринимательской деятельности

Проведенное исследование показывает, что главные факторы, определяющие эффективность предпринимательской деятельности, а также стоимостную и полезностную ее составляющую, можно отобразить на рисунке 4.1.1. Указанные на рисунке факторы развития определяют необходимость разработки универсальной оценки эффективности деятельности предпринимательских систем как по полезностному, так и по стоимостному вариантам, которые в полной мере позволяют раскрыть дополнительные возможности в наращивании ценностных приоритетов производства. Совокупность влияющих параметров на рост эффективности потенциала предпринимательской организации имеет неограниченный объем, но, поскольку, экономика имеет дело с конкретными статистическими показателями, то становится очевидным определение количества факторов, влияющих на соответствующие результатные показатели.

Количественным выражением соответствующего фактора, влияющего на показатель предпринимательской деятельности является удельная его величина, который вычисляется по формуле:

$$q_i = \frac{\Delta i * a_i}{\Delta y},$$

где,  $a_i$  параметры. уравнения множественной корреляции «у» с набором факторов;  $\Delta i$  - приращение показателя  $i$ -го фактора в сравнении с его средне статистическим уровнем;  $\Delta y$  – приращение факторного показателя у.

Необходимым условием при решении задачи определения параметров влияния фактора на результатный показатель является условие обеспечение

количественной и качественной однородности рассматриваемых факторов с результативным признаком.

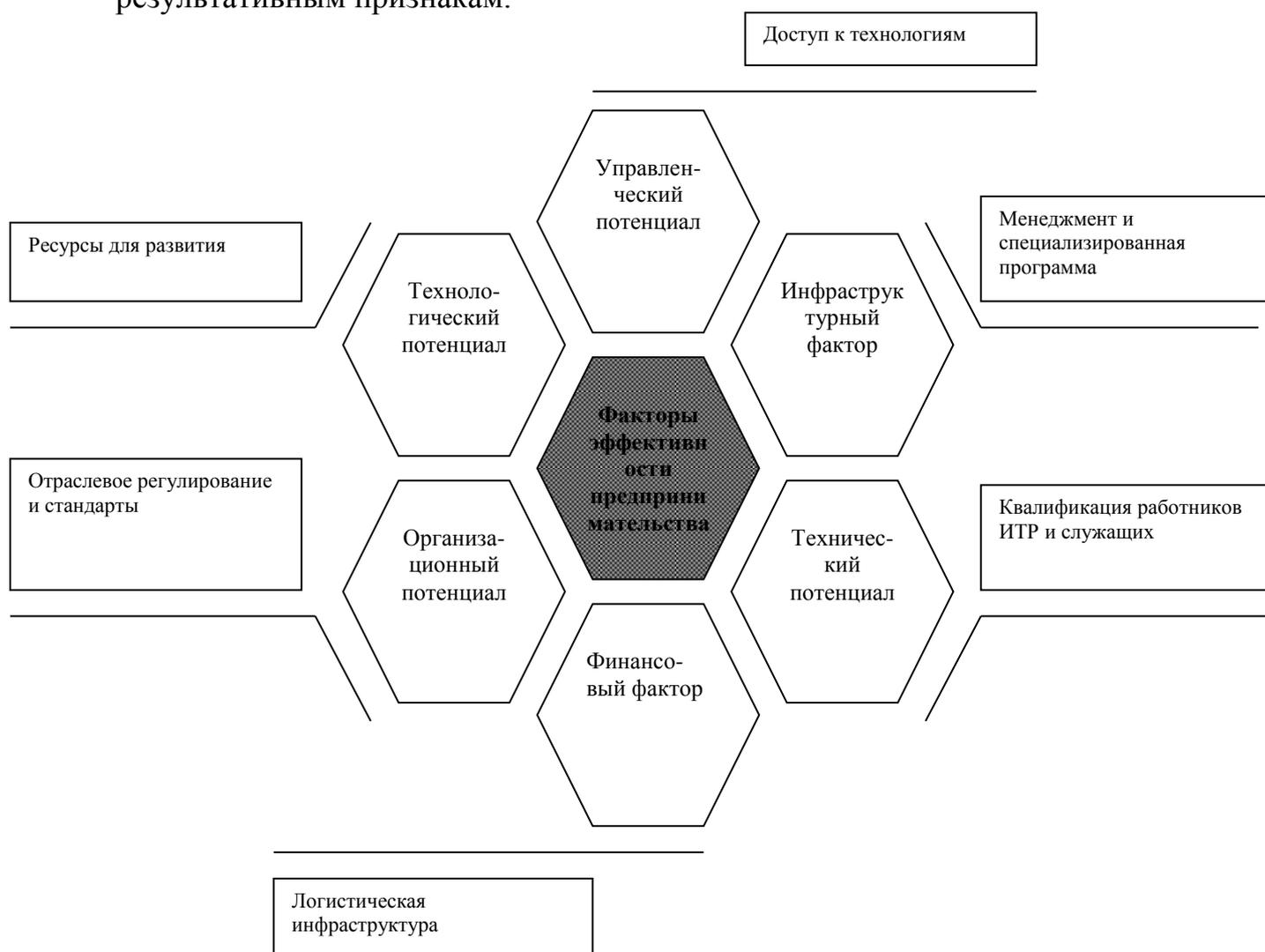


Рисунок 4.1.1 Факторы эффективности предпринимательской деятельности

Оценка количественных факторных влияний на эффективность предпринимательской деятельности может использоваться с целью решения различного рода аналитических задач, среди которых можно выделить:

- факторный анализ величины изменения показателей экономических процессов и явлений;
- факторный анализ резервов увеличения эффективности производства;
- вероятностный анализ прогнозирования деятельности;
- анализ критериев оценки экономической эффективности результатов деятельности предприятия;

– факторный анализ мотивационного стимулирования интересов к деятельности предпринимательских структур.

Данная схема оценки количественного влияния факторов при существовании корреляционной зависимости между показателями вполне может быть применима для оценки потенциала предпринимательской деятельности. Эффективность отражает две стороны результата функционирования потенциалов: с одной стороны – производственно-организационно-административного, а с другой – технико-экономического. Техничко-экономический потенциал характеризует уровень использования ресурсов, взятых вне учета механизма управления организационно-технологическим процессом, и выражает величину результатного показателя по используемому капиталу<sup>120</sup>. Организационный аспект характеризует результативность принимаемых решений с учетом величины мотивационной составляющей, что обеспечивает увязку интересов в технологическом процессе и дает возможность оптимизировать принятие обоснованных регуляторов эффективного развития.

Методологическая установка системы предпринимательства на оценку экономической эффективности своих потенциалов акцентирует внимание на содержательном объяснении различий между структурными составляющими элементами по использованию ресурсов и определению резервов их совершенствования. Такой подход дает возможность нахождения точки отсчета для оценки качества достигнутых результатов развития по каждому элементу с учетом его ресурсоотдачи. Значимость подобной установки определяется еще и тем, что теоретико-методологический принцип формирования отношений и взаимосвязей технологического, технического, административного потенциалов позволяет дать ясное представление о мобилизуемых возможностях в сравнении со сложившимся уровнем интенсификации производства, методах и путях осуществления масштабных инновационно-

---

<sup>120</sup> Львов Д.С. Об оценке эффективности функционирования крупномасштабных хозяйственных объектов // Экономика и математические методы, 1997, т.32, вып.2, с. 62

инвестиционных преобразований в системе используемой технологии, техники и организации.

Раскрытые выше соотношения между различными факторными зависимостями по результатному показателю эффективности предпринимательской деятельности и их альтернативными вариантами представлены на рисунке 4.1.2. Для обеспечения эффективных форм управления и регулирования необходимо активизировать технический, технологический, организационный потенциалы предпринимательства<sup>121</sup>.



Рисунок 4.1.2 Взаимосвязи технологических, технических и административных потенциалов предпринимательства

<sup>121</sup> Хазбулатов Т-А.М. Инновационная деятельность предпринимательских структур: организационно – экономические основы, проблемы формирования и реализации стратегий. – ИТК «Наука – Бизнес - Паритет», Монография 2011, с. 88

Среди основных факторов, влияющих на эффективность предпринимательской деятельности можно выделить следующие: уровень инновационности системы управления, уровень технического и технологического обновления потенциала, уровень совместимости по технологическим параметрам. Эффективное регулирование должно учитывать и ряд других факторных показателей, зависящих от целей прогнозируемого развития.

С этой позиции эффективность потенциалов может быть определенная через соотношение достигнутого и реально возможного результата на данном временном этапе развития технологии, техники и организации трудового процесса. Определяя технико-экономическую результативность как соотношение достигнутого уровня использования потенциалов и потенциально возможного, следует обратить внимание на функциональные взаимосвязи между ними. Функциональные взаимосвязи между потенциалами включают взаимодействия, которые позволяют увеличить уровень его отдачи, и, в конечном итоге, дают возможность полностью реализовать весь ресурсный потенциал. К ним можно отнести, например, совершенствование механизма бизнес-планирования, внедрение инноваций, улучшение структуры потребляемого капитала, специализация, диверсификация и концентрация производства, рост мотивационной активности всех структурных звеньев.

Длительное время оптимизация деятельности предпринимательских структур фактически сводилась к увеличению объема стоимости, не уделяя должного внимания новым экономическим категориям ценностно-полезностного характера, а их взаимосвязи и интересы сводились к исполнению контрактов по оказанию услуг и поставкам продукции без учета полезности, и ценности. Опираясь на глубокий анализ современного функционирования экономики предпринимательства вполне можно утверждать, что главные выдвигаемые цели и задачи по повышению эффективности использования потенциала носят лишь постановочный характер

и не раскрывают полноту и глубину самого процесса производства, что приводит к снижению используемых ресурсов в производстве.

Оптимизация экономических отношений в предпринимательстве предполагает установление связей с учетом экстраполяции цели и изменения величины потребления производственных ресурсов с учетом весовых функций по всем элементам технического, технологического и административного потенциалов. Исходным условием нахождения наиболее эффективного варианта повышения отдачи потенциалов является прежде всего динамическая его оценка, отражающая полезный эффект с учетом интереса предпринимательской структуры и с учетом дифференцированной оценки общественной полезности.

Стратегия экономического роста технико-технологического комплекса определяет направленность функционирования и развития национальной экономики, в том числе экономики системообразующих отраслей<sup>122</sup>. Требуется новый подход к формированию основ регулирования по величине факторного воздействия, что позволяет преодолеть проблемы формирования технико-технологического комплекса и расширить возможности по созданию предпосылок инновационного управления используемым и потребляемым потенциалом (Рисунок 4.1.3).

По причине несовершенства рыночных механизмов в прикладном плане, роль государства в обеспечении инновационного процесса особенно повышается. Это зависит также от характера развития экономического процесса в целом, включая прежде всего, глобальные тенденции мирового масштаба и специфику освоения рыночных механизмов в постсоветском пространстве. Альтернативным вариантом развития предпринимательства является использование экономических категорий полезности и ценности применительно к свободе рынка, к условиям собственности. Альтернативным вариантом развития предпринимательства является использование

---

<sup>122</sup> Макаров В.Л. Моделирование достижимого производственного потенциала и оценка эффективности производства на основе методологии стохастической границы. //Препринт ЦЭМИ РАН, WP/2008/239, с. 128

экономических категорий полезности и ценности применительно к свободе рынка, к условиям собственности.

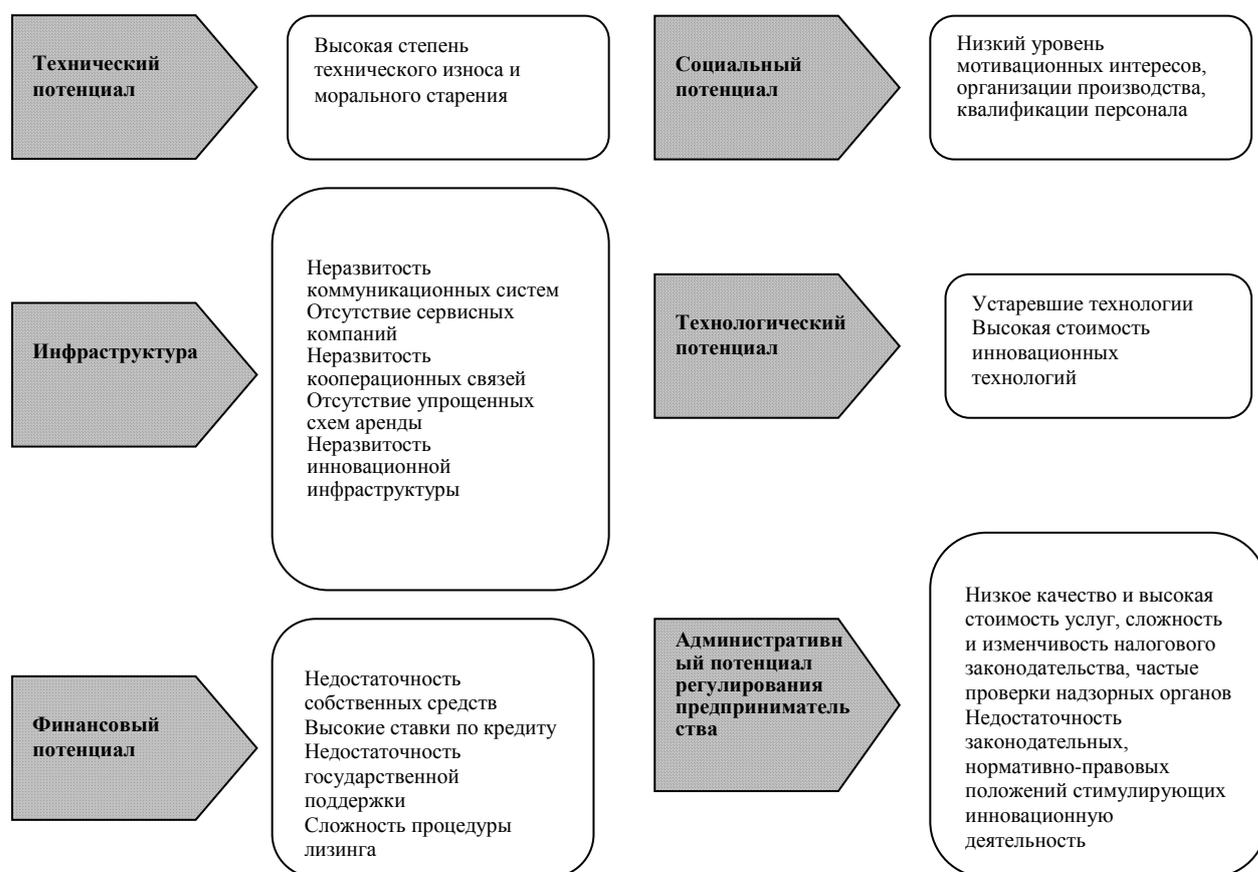


Рисунок 4.1.3 Препятствия и резервы развития технико-технологического процесса в сфере предпринимательства

Существующий подход по стоимостному варианту не обеспечивает степень отдачи потребляемых ресурсов и удельного полезного эффекта от их использования, что ведёт к росту энергоемкости и материалоемкости производства. Как следствие, теория альтернативности раскрывает проблему учета фактора полезности и ценности, которые базируются на философии потребительно-ценностных форм построения производства по технологическому циклу с учетом полезности используемого труда и капитала. Данный подход базируется на основе потребительно-ценностных принципов осуществления производственной деятельности а также активизации предпринимательского потенциала.

В свете раскрытых положений, особый интерес имеет использование новых механизмов повышения эффективности предпринимательства с учетом раскрытия факторных производственно-хозяйственных влияний, основы чего были предложены такими учеными как В.В. Новожилов<sup>123</sup> и др.

Как показали многие исследования, вопрос об оценке альтернатив производственно-хозяйственной деятельности сильно взаимосвязан с двумя положениями:

- взаимосвязь потребленного потенциала с выпуском дополнительной единицы продукта (т.е. приращение объемного результата производства при заданном нормативно);
- целесообразность удовлетворения запросов производственных структур, не связанных хозяйственной технологической необходимостью.

Эти положения выражают специфику предпринимательских интересов и играют важную роль в условиях выбора альтернатив по критерию эффективности того или иного ресурса и его возможных аналогов. Именно потенциальные условия определяют выбор возможного ресурса и дают основу для полной оценки используемого и потребляемого технического, технологического и административного потенциалов с учетом необходимой ценности и полезности. Потенциал затрат и потенциал полезности есть суть альтернативности при принятии экономических решений, связанных с интенсификацией деятельности производственно-хозяйственных МСП. Из этого следует, что исключительно затратный или исключительно полезностный подходы в оценке производственно-хозяйственных альтернатив не существуют отдельно друг от друга. Недооцененность же роли категории ценности и полезности в системе производственно-хозяйственной деятельности предпринимательских структур в существующей бизнес-среде привела к возникновению ряда искаженных представлений о сущности и целевой составляющей социально-экономических отношений.

---

<sup>123</sup>Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. - М.: Наука, 1967.

Необходимость развития в современных условиях интегрированного подхода к системе экономических отношений, прежде всего организационной, технической, технологической составляющих, является крайне актуальной задачей. Исключительное значение приобретает решение проблемы инновационного регулирования, повышающего и обеспечивающего модернизационный процесс в области наращивания потребительских услуг и благ, где главная роль должна отводиться учету соотношения использованных ресурсных возможностей и потребляемых с потенциально возможным.

Применение факторного подхода помогает определить уровни допустимых возможностей развития предпринимательства в полезностно-стоимостном варианте, оценить их устойчивость к внешним условиям среды. Именно с таких позиций и рекомендуется подходить к анализу и оценке качественных и количественных показателей функционирующего и развивающегося предпринимательского производства, а также степени его устойчивости (Рисунок 4.1.4).

Исследование экономической устойчивости предпринимательских систем (организаций) должна исходить из оптимизационного подхода при построении функциональных зависимостей между смежными предприятиями. Данный подход позволяет оценить динамику предпринимательской деятельности и выявить дополнительные резервы для повышения результативности используемого потенциала. Методология экономического анализа, позволяющая объединить ретроспективные и перспективные параметры развития предпринимательских систем, даёт возможность выявить отдельные слабые звенья в их хозяйствовании.

В зависимости от целей анализа специфики предпринимательской деятельности используют различные методологические подходы к выявлению факторных воздействий на предпринимательство по полезностному и стоимостному вариантам развития социально-экономических отношений. Несмотря на то, что уровень полезности влияет на конечный результатный

показатель, нельзя не учитывать вероятностный характер недополучения стоимостного результата, который, как правило, предопределяет угрозу банкротства в краткосрочном периоде.



Рисунок 4.1.4 Варианты оценки устойчивости предпринимательской системы (организации)

Оценка прогнозирования вероятности банкротства, как правило, проводится с помощью различного рода экономико-математических методов, в основе которых заложен факторный анализ показателей стоимостных результатов деятельности предприятия. Данные показатели отражают финансовые проблемы в сравнительном варианте с величиной возможных угроз при недополучении прибыли. Одним из вариантов определения вероятности банкротства может выступать модель Бивера<sup>124</sup> (Рисунок 4.1.5).

<sup>124</sup>Зозулюк А. Предпринимательские риски и управление ими (теоретико-методологический и организационный аспекты) //Российский экономический журнал. – 2006, с. 37

Данная модель представляется одной из надежных на сегодняшний день при определении уровня эффективности используемых и потребленных ресурсов.

Исследование ряда МСП показало, что усредненное значение этого показателя предприятий-банкротов колеблется около 0,20, а успешно развивающихся оно достигает 0,45. Еще одной особенностью рассматриваемого показателя является то, что для МСП, приближающихся к банкротству этот показатель с высокой скоростью уменьшается: например, за 5 лет до банкротства он составляет уже 0,20; а за 2 года до потенциального банкротства параметр имеет уже отрицательное значение, уменьшающееся до -0,18. Если провести сравнение с платежеспособными предпринимательскими структурами, то значение этого показателя остается практически в неизменном виде, превышая 0,40 (Рисунок 4.1.5).

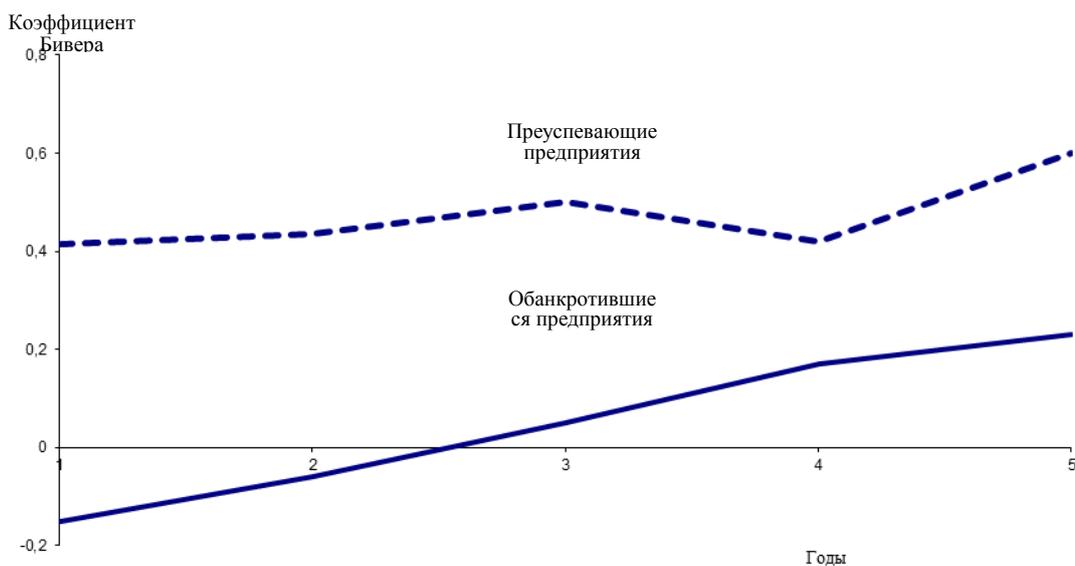


Рисунок 4.1.5 Параметры устойчивости МСП по модели Бивера

Исследуя предприятия, Бивер опирался на совокупность из 30 финансовых параметров с различным уровнем значимости для формирования прогнозов финансового состояния предприятий в будущем. Показатель (коэффициент) Бивера представляет собой фактически соотношение платежей текущих и общей величины задолженности. Он является на сегодняшний день одним из самых надежных показателей.

Другой моделью, определения комплекса факторных влияний на эффективность предпринимательской деятельности является методологический подход Альтмана. Альтман, как и Бивер, исследовал факторы эффективности предприятий и применяя методологию статистического анализа, оценивал уровень риска. Данный методологический подход основывается главным образом на количественных параметрах. При помощи аналитического подхода Альтман обосновал наличие следующих зависимостей при определении надежности предпринимательских структур «Z score model» - модель Z Альтмана:  $Z = 1,2 k_1 + 1,4 k_2 + 3,3 k_3 + 0,6 k_4 + 1,0 k_5$ ,

где  $k_1$  - рабочий капитал/активы;  $k_3$  - эксплуатационная прибыль/активы;  $k_2$  - нераспределенная прибыль/активы;  $k_5$  - выручка (общий доход)/активы;  $k_4$  - рыночная стоимость собственного капитала/бухгалтерская (балансовая, учетная) стоимость задолженности.

В целом можно отметить, что практическое использование методологического подхода Альтмана даёт возможность спрогнозировать направленность развития предпринимательской структуры и её устойчивость в будущем. Достоверность прогнозов с использованием этой модели повышается в том случае, если используются в анализе неизменные во времени значения показателей (коэффициентов). При этом следует принимать во внимание одно весьма важное обстоятельство: исследование параметров показателя для предпринимательских структур по различным странам показывает несущественное его различие, однако применительно к условиям российской экономики этими оценками можно пользоваться весьма осторожно по причине её нестабильности. Уровень информативности данного параметра применительно к условиям нестабильной внешней среды считается низким ввиду того, что динамические ряды используемых статистических данных являются недостаточно длинными. В реальности большинство финансовых параметров этого показателя меняется во взаимосвязи с изменениями макроэкономической среды деятельности предпринимательских предприятий.

Ученые-экономисты на примере разных стран исследовали множество методологических подходов оценки неустойчивого состояния, в том числе и модель Альтмана. Внесение незначительных корректив в разработанный Альтманом методологический подход экспертами позволило достичь высокой результативности прогнозов, и максимально точного определения вероятности высокого уровня неустойчивости их функционирования.<sup>125</sup> Причем зависимость здесь такая - чем ближе возможное банкротство, тем очевиднее результаты, отражаемые моделью Альтмана. Преимуществом существующих методов, подобных Альтману, является достаточно высокий уровень вероятности в предвидении банкротства еще за 2 года до объявления конкурса. Недостаточностью же является то, что статистическая надежность уменьшается при попытке прогнозирования относительно отдаленного состояния того или иного МСП. Среди существующих методологических подходов анализа эффективности предпринимательской деятельности отдельное место принадлежит комплексному подходу, известному как «диаграмма Du Pont»<sup>126</sup> (Рисунок 4.1.6). Этот подход даёт возможность достаточно наглядно представить базовые направления предпринимательской деятельности и раскрыть взаимозависимости между рентабельностью и устойчивостью, как параметрами эффективности используемого потенциала. С дальнейшим развитием экономических преобразований и усовершенствованием нормативно-правовой базы, а также помимо прочего, с налаживанием контроля в области финансово-коммерческих операций и установление этических норм, предлагаемые выше методологические подходы будут иметь возрастающее значение.

---

<sup>125</sup> Фоломьев А.Н. Устойчивость предприятий в рыночном хозяйстве. - М.: Прогресс, 2005, с. 187

<sup>126</sup> Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Издательство «Перспектива», 2001, с. 272



Рисунок 4.1.6 Комплексный механизм анализа и обеспечения устойчивости предпринимательской структуры

## **4.2 Совершенствование социально-экономических механизмов обеспечения конкурентных преимуществ МСП в целях повышения эффективности их деятельности**

Для повышения степени предпринимательской активности, как правило, используются инструменты финансового характера. Однако они не всегда способствуют росту эффективности использования ресурсов производства и не определяют уровень конкурентоспособности оказываемой услуги и производимой продукции. Между тем, режим рыночной конкуренции требует определения методов регулирующего воздействия на используемый потенциал в предпринимательской системе. Под методами повышения эффективности социально-экономических отношений в предпринимательской сфере понимаются способы факторного воздействия, которое позволяет ослаблять или усиливать конкурентные позиции.<sup>127</sup> Поэтому понятие факторных воздействий и понятие конкурентоспособности – это взаимосвязанные категории, которые могут быть проанализированы и через товарный продукт и через воздействие других регулирующих инструментов на те или иные ресурсы, в том числе и трудовые.

Факторные взаимодействия, на наш взгляд, - отражают уровень и состояние предпринимательской деятельности применительно к условиям сохранения воздействий регуляторов со стороны рынка (т.е. спроса и предложения). Результативным показателем этих воздействий является стоимость произведенной продукцией, темп ее роста и прироста с учетом уровня потребленных трудовых и материальных ресурсов в условиях фактора неопределенности. Фактор неопределенности отражает существующую компоненту прогнозируемой оценки состояния уровня использования ресурсного потенциала производственных структур и

---

<sup>127</sup> Юданов А. Секреты финансовой устойчивости международных монополий. - М.: «Финансы и статистика», 2001, с. 118

основные параметры платежеспособного спроса на поставляемую продукцию.

С учетом сказанного, алгоритм развития предпринимательства может реализовываться по следующим вариантам, из которых основными являются:

1. Вариант рассматривает консервативно-реалистический-прогноз, включающий вероятную, но относительно менее значимую комбинацию внутренних и внешних условий;

2. Вариант рассматривает сохранение благоприятных внешних и внутренних предпосылок развития ближайшего периода.

Основными условиями стратегии увеличения конкурентоспособности предпринимательских предприятий являются методологические подходы, которые раскрывают дополнительные источники внешних и внутренних конкурентных преимуществ:

во-первых, конкурентные преимущества очень часто создаются в тех рыночных нишах, которые не интересуют крупные предпринимательские предприятия по причине незначительной нормы прибыли и малой емкости рынка;

во-вторых, безусловно, конкурентные преимущества исходят из улучшенных технологий. Технологические новшества стратегического характера могут использоваться самыми разными видами предпринимательства, связанного с производственной деятельностью. Инновационные технологии позволяют закреплять сравнительные преимущества, т.к. ведут к снижению цены на продукцию и издержек производства с одновременным ростом ее качества. Разработка, производство и совершенствование продукции представляется базовыми условиями выигрыша в борьбе за рынок;

в-третьих, преимущества в конкурентной борьбе поддерживаются благодаря обеспечению улучшения качества продукции и услуг, что диктует необходимость постоянных инвестиций в новые разработки. Таким образом, долгосрочные стратегии расширения конкурентных преимуществ более

долговечны, нежели стратегии, которые предполагают снижение издержек, привлечение крупных инвестиций и экономию на масштабе производства.

Увеличение конкурентоспособности производственных структур в России возможно обеспечить лишь при условии уменьшения величины удельных затрат и увеличения объема экономической ценности и полезности оказываемых услуг и производимых благ.<sup>128</sup>

Моделирование функциональных взаимосвязей факторных влияний на конкурентоспособность структур предпринимательства и их активизацию может быть рассмотрено в статическом, квазистатическом и динамическом вариантах. Первый, статический, предполагает, что:

- инвестиции в технологии осуществляются один раз в начале (при  $t = 0$ ) жизненного цикла и равны  $K$ ;
- стоимостная оценка совокупных результатов использованных технологий не меняется по годам и составляет  $P_T$ ;
- задан норматив, позволяющий оценивать в сопоставимом виде затраты разновременных промежутков и результаты, т.е. существует норма эффективности  $E_H$  по аналогии с нормой дисконта;
- затраты на выпуск продукции и равны  $C_T$  и меняются по годам расчетного периода;
- ликвидационные затраты настолько малы, что ими можно пренебречь.

В этом случае нетрудно определить абсолютный эффект за расчетный период. Он равен:

$$\mathcal{E}_T^a = \sum_{t=1}^{t=T} \frac{P_z - C_z}{(E_H + 1)} = \frac{P_z - C_z}{k_p^* + E_H},$$

где  $k_p^*$  — норматив реновационных отчислений, который рассчитан с учетом временного фактора. Норматив отчислений  $k_p^*$  может быть найден по обоснованной А.Л. Лурье формуле:

---

<sup>128</sup> Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. - М.: Социум, 2010, с. 62

$$k_p^* = \frac{E_H}{(E_H + 1)^T - 1},$$

где  $T$  – продолжительность расчетного периода.

Тогда величина приведенных затрат ( $C_2$ ) может быть определена в следующем виде:

$$C_2 = (E_H + k_p^*)K + Q_2 = c_2 + K * E_H$$

где  $Q_2$  - текущие издержки (не учитывают реновационные отчисления),  
 $c_2$  - эксплуатационные расходы.

Величина полного эффекта предпринимательской структуры от замены технологии традиционной (индекс 0-old - базовая) на модернизированную или инновационную (индекс N-new-новая) при условии одинаковой продолжительности жизненных циклов может равняться:

$$\mathcal{E}_T^c = (\mathcal{E}_T^a)^N - (\mathcal{E}_T^a)^0 = \frac{(P_2 - C_2)^N - (P_2 - C_2)^0}{E_H + k_p^*}$$

Очевидно, что в полностью статическом рассматриваемом случае сравнительный результат по годам остается неизменным и равным

$$\mathcal{E}_2^c = (P_2 - C_2)^N - (P_2 - C_2)^0$$

Однако, как известно, в экономике весьма часто встречаются случаи централизованного планирования, когда конечный полезный результат задан, то есть, определены качественные и количественные параметры выпускаемой продукции. В этом случае, величина результата определяется через снижение издержек, а, следовательно, равна:

$$\mathcal{E}_2^C = C_2^0 - C_2^N = (E_H K^0 + c_2^0) - (E_H K^0 + c_2^N)$$

В том случае, если присутствуют несколько альтернативных технологий инновационного характера ( $j = 1, 2, \dots, n$ ), то выбор оптимальной технологии может осуществляться исходя из условия  $\max_{1 \leq j \leq n} (\mathcal{E}_2^c)^j$  и с учетом

постоянных конечных результатах, то есть при  $P_{2j} = P_2 = \text{const}$  выражение

$\max_{1 \leq j \leq n} (\mathcal{E}_2^c)^j$  может принимать вид:

$$\min_j C_2^j = \min_j (K^j E_H + c_2^j)$$

Можно обосновать, что данное условие является справедливым для выявления варианта вне зависимости от того, совпадают величины  $T^j$  или не совпадают.

Второй, квазистатический вариант предполагает, что цены на конечную продукцию и удельные затраты остаются постоянными, а объемы выпускаемой продукции за данный период производства  $T_B$  будет варьироваться. В этом почти статическом варианте объем производимой продукции задан, но, тем не менее, может изменяться со временем. При этом все остальные влияющие параметры остаются постоянными.

Для оценки уровня эффективности предпринимательской деятельности можно использовать приведенные суммарные затраты, связанные с использованием передовых способов организации производства. Величина интегрального результата<sup>129</sup>, определяемая, как разность затрат по соответствующим вариантам факторных воздействий, показывает уровень интенсификации в потреблении ресурсов, технических и технологических нововведений.

Например, рассмотрим, как определяются эффект в случае использования обновленной техники:

$\mathcal{E}_r^{\text{int}}$  - интегральный эффект использования объема (годового) выпуска новой продукции (техники) в течение срока службы;

$\mathcal{E}_\Sigma^t$  - эффект (годовой) от внедрения, использования всего количества новой техники, выпущенной с начала периода до рассматриваемого периода;

---

<sup>129</sup> Львов Д.С. Об оценке эффективности функционирования крупномасштабных хозяйственных объектов // Экономика и математические методы, 1996, т.32, вып.1, с. 154

$\mathcal{E}_\tau$  - эффект (годовой) от использования выпущенного в году количества новой техники;

$\mathcal{E}_\Sigma^{\text{int}}$  - интегральный эффект использования объема всей выпускаемой новой техники.

Можно предположить, что для новой и базовой техники определены эксплуатационные и технико-экономические характеристики, которые перечислены ниже:

- $T^N$  и  $T^0$  срок службы новой и базовой техники;
- $P^N$  и  $P^0$  годовая производительность новой и базовой техники;
- $K^N$  и  $K^0$  стоимость новой и базовой техники;
- текущие издержки, обусловленные годовой эксплуатацией единицы новой и базовой техники  $c^N$  и  $c^0$  без учета реновационной компоненты - соответственно  $Q^N$  и  $Q^0$ ;
- $\mathcal{E}_c^N$  и  $\mathcal{E}_c^0$  экономическая оценка социальных последствий, связанных с использованием новой и базовой техники;
- сопутствующий<sup>130</sup> прирост капитальных вложений, которые осуществляются потребителем в результате использовании базовой и новой техники -  $K_a^N$  и  $K_a^0$  соответственно и связанные с ними издержки  $c_a^N$  и  $c_a^0$  - текущие;
- $N_\tau$  количество единиц производимой в году  $\tau$  новой продукции (техники);
- $T_B$  длительность периода выпуска новой продукции (техники);
- $E_N$  нормативный параметр экономической эффективности осуществляемых капитальных вложений.

В этом случае годовой результат  $\mathcal{E}_\tau$  от использования  $N_\tau$  штук новой техники (будем считать, что новая техника, которая выпущена в год  $\tau$ , будет эксплуатироваться только со следующего ( $\tau + 1$ ) периода) можно

---

<sup>130</sup> Величины  $K_a^0, c_a^0$  и  $\mathcal{E}_c^0$ , относящиеся к базовой технике, далее принимаются по отношению к уровню объема продукции единицы новой техники.

определить с учетом сделанных ранее предпосылок через разность приведенных затрат, учитывающих различия по срокам службы и производительностью базовой и новой техники:

$$\mathcal{E}_\tau = \left[ \frac{P^N}{P^0} (c^0 + E_H K^0 + c_a^0 + E_H K_a^0 + \mathcal{E}_c^0) - (c^N + E_H K^N + c_a^N + E_H K_a^N + \mathcal{E}_c^N) \right] N_\tau$$

Отличие в сроках службы новой и базовой техники учтено при расчете текущих издержек  $c^N$  и  $c^0$ , в которых издержки на реновацию, связанные непосредственно с  $T^N$  и  $T^0$ , входят как компоненты.

Если при этом допустить то, что параметры  $c_a^0$ ,  $K_a^0$  и  $\mathcal{E}_c^0$  рассчитываются с учетом объема работы, которая выполняется единицей каждой новой техники, то приведенное выше условие примет следующий вид:

$$\begin{aligned} \mathcal{E}\tau &= N_\tau * \left[ \frac{P^N}{P^0} (c^0 + E_N K^0) - E_H K^N + c^N \right] + E_H (K_a^0 - K_a^N) + (-c_a^N + c_a^0) + (\mathcal{E}_c^N - \mathcal{E}_c^0) \\ &= \left[ \frac{P^N}{P^0} K^0 (E_H + k_p^0) - (k_p^N + E_H) * K^N + \left( \frac{P^N}{P^0} Q^0 - Q^N \right) \right] + \\ &+ (K_a^0 - K_a^N) * E_N + (c_a^0 - c_a^N) + N_\tau * (\mathcal{E}_c^N - \mathcal{E}_c^0) \end{aligned}$$

Комплексный эффект (за весь срок службы) от внедрения и новой техники и использования новых технологий  $\mathcal{E}_\tau^{\text{int}}$  определяется через их сумму за промежуток времени  $T^N$  :

$$\mathcal{E}_\tau^{\text{int}} = \sum_{t=1}^{t=T} \frac{\mathcal{E}_\tau}{(E_H + 1)^t}$$

С учетом отмеченных предпосылок, когда  $\mathcal{E}_\tau$  остается постоянной по годам эксплуатации, показатель  $\mathcal{E}_\tau^{\text{int}}$  может быть представлен в таком виде:

$$\mathfrak{A}_\tau^{\text{int}} = N_\tau * \left[ \frac{E_H k_p^0}{k_p^N + E_H} * \frac{P^N}{P^0} * K^0 + \frac{(c_a^0 - c_a^N) + \left( \frac{P^N}{P^0} Q^0 - Q^N \right) + (K_a^0 - K_a^N) E_H + (-\mathfrak{A}_c^0 + \mathfrak{A}_c^N)}{k_p^N + E_H} - K^N \right]$$

Представленные при  $K^0$  множители имеют такой экономический смысл:

$\frac{P^N}{P^0}$  – поправка на отличия в производительности новой и базовой техники;

$\frac{E_H + k_p^0}{E_H + k_p^N}$  – поправка на отличия в сроках службы новой и базовой техники.

Для отдельных специфических случаев выражение возможно упростить. К примеру, если выполняется условие, что  $T^0 = T^N$ ,  $P^0 = P^N$  и, соответственно  $k_p^0 = k_p^N = k_p$ , то выражение будет иметь следующий вид:

$$\mathfrak{A}_\tau^{\text{int}} = \left[ K^0 - K^N + \frac{(Q^0 - Q^N) + (c_a^0 - c_a^N) + (-K_a^N) + K_a^0 * E_H + (\mathfrak{A}_c^N - \mathfrak{A}_c^0)}{E_H + k_p^N} \right] N_\tau$$

Следовательно для  $\mathfrak{A}_\tau$  годового эффекта можно получить:

$$\mathfrak{A}_\tau = N_\tau * \left[ (c_a^0 - c_a^N) + (k_p + E_H) * (K^0 - K^N) + (Q^0 - Q^N) + (K_a^0 - K_a^N) * E_H + (-\mathfrak{A}_c^0 + \mathfrak{A}_c^N) \right]$$

Комплексный эффект от полного использования выпускаемого объема продукции  $\mathfrak{A}_\Sigma^{\text{int}}$  может быть определен как сумма  $\mathfrak{A}_\tau$  эффектов (учитывающая динамику объемов производства  $N_\tau$  по годам  $\tau \in [0, T_B]$ ):

$$\mathfrak{A}_\Sigma^{\text{int}} = \sum_{\tau=1}^{\tau=T_B} \mathfrak{A}_\tau^{\text{int}} \frac{1}{(E_H + 1)^\tau}$$

или согласно ниже показанному выражению:

$$\mathfrak{A}_\Sigma^{\text{int}} = \sum_{\tau=0}^{\tau=T_B} \left[ \frac{P^N}{P^0} \cdot \frac{E_H + k_p^0}{k_p^N + E_H} K^0 + \frac{\left( \frac{P^N}{P^0} Q^0 - Q^N \right) + (c_a^0 - c_a^N) + E_H (K_a^0 - K_a^N) + (\mathfrak{A}_c^N - \mathfrak{A}_c^0)}{E_H + k_p^N} \right] \frac{N_\tau}{(1 + E_H)^\tau}$$

Третий, динамический вариант, предполагает сравнительный вариант оценки эффективности потребляемых и используемых ресурсов. В

рассматриваемом случае так же, как и в предыдущем квазистатическом проводится расчет величины снижения издержек. При этом необходимо отказаться от постоянства факторных воздействий в этом случае, отражающих базовый и анализируемый период эксплуатации технических и технологических средств производства, так как меняются удельные эксплуатационные издержки. Так же как и в предыдущем варианте удобно рассмотреть соотношение влияния факторов на эффективность на примере сравнительного варианта эксплуатационных издержек на технические и технологические решения. Причем следует рассматривать варианты эффективности не в рамках сравнения новой техники (её единицы) и соответствующей по качеству базовой, а определения результата на весь требуемый объем выпускаемого продукта с дополнительными ограничительными критериями обеспечения производства продукции в любом технологическом цикле производства. Данный подход может быть применен при условии перехода от «старой» и «новой» техники и их сравнительной оценки к отбору наилучшего варианта технологии производства и наиболее выгодного режима их эксплуатации. Если исходить из того, что необходимое количество выпуска продукции определено, то соответствующая этому условию воспроизводственная модель может быть формализована в следующем виде:

$$\min_j 3_{\Sigma}^j = \min \left[ \begin{aligned} & \sum_{t \geq 1} \frac{N_t^j * K_t^j}{(E_H + 1)^{t-1}} + \sum_{t \geq 1} \sum_{\tau \geq 1} \sum_{r=1}^{r=R_t^j} \frac{N_{\tau t}^j * Q_{\tau t}^j}{(E_H + 1)^t} + \sum_{t \geq 1} \frac{K_{tc}^j(N_t^j)}{(E_H + 1)^t} + \sum_t \frac{Q_{tc}^j(N_t^j)}{(E_H + 1)^t} - \sum_t \frac{\Xi_{tc}^j(N_t^j)}{(E_H + 1)^t} - \\ & - \sum_{\tau \geq 1} M_{\tau 1}^j (-N_{\tau 1}^j + N_{\tau-1}^j) - \sum_{t \geq 2} \sum_{\tau \geq 1} \frac{M_{\tau}^j (N_{\tau-1, t-1}^j - N_{\tau}^j)}{(E_H + 1)^t} \end{aligned} \right]$$

при следующих ограничениях:

$$\sum_{\tau \geq 1} \sum_{r=1}^{r=R_t^j} P_{\tau t}^j * N_{\tau t}^j \geq V_t \quad t \geq 1,$$

$$0 \leq \sum_{r=1}^{r=R_t^j} N_{\tau t}^j = N_{\tau}^j \quad t \geq 1 \quad \tau \geq 0$$

$$0 \leq N_{\tau 1}^j \leq N_{\tau-1}^{j0}, \quad \tau \geq 1,$$

$$0 \leq N_{\tau 1} \leq N_{\tau-1, t-1}, \quad t \geq 2 \quad \tau \geq 1.$$

Здесь приняты следующие обозначения:

$j$  – коэффициент варианта «новой» продукции (техники), включая и существующую «старую», а возможно и несколько её видов;

$\tau$  – возраст техники;

$r$  – режим эксплуатации техники;

$R_r^j$  – множество возможных эксплуатационных режимов для техники  $j$  вида в периоде  $t$ ;

$N_{\tau t}^j$  – количество единиц техники  $j$  вида, работающих в году  $t$  в режиме  $r$  и имеющей возраст  $\tau$ ;

$Q_{\tau t}^j$  – чистые текущие затраты на эксплуатацию единицы техники  $j$ -го вида, которая работает в году  $t$  в режиме  $r$  (включая все затраты на ремонты);

$P_{\tau t}^j$  – производительность единицы исследуемой техники  $j$ -го вида и возраста  $\tau$ , эксплуатируемой в режиме  $r$  и в году  $t$ ,

$K_t^j$  – капиталоемкость единицы используемой техники  $j$  вида (имеется ввиду стоимость воспроизводства) в году  $t$ ;

$K_{ic}^j$  – капиталовложения в  $t$  году, связанные с использованием техники  $j$ ;

$Q_{ic}^j$  – дополнительные чистые издержки в году  $t$ , связанные с эксплуатацией техники  $j$ -го вида;

$\mathcal{E}_{\tau}^j$  – социальный сопутствующий эффект, связанный с использованием техники  $j$ -го вида в году  $t$ ;

$M_{\tau}^j$  – ликвидационные поступления за вычетом затрат (стоимость лома минус затраты на ликвидацию) с каждой единицы техники  $j$ -го вида в году  $t$ ;

$N_{\tau}^{j0}$  – количество техники  $j$ -го вида, возраст  $\tau$  при  $t=0$ ,

$V_t$  – выпуск готовой продукции в течение всего года.

Итогом будет определение оптимальных значений каждого вида технических и технологических решений, а также соответствующих значений уровня удельных затрат  $C_{\Sigma}^{xp}$ .

Используя такой методологический подход можно оценить абсолютную эффективность разных предпринимательских структур через разность суммарного дохода и суммарных затрат:

$$\mathcal{E}_{abc}^{hx} = \sum_t \frac{V_t P_t^{hx}}{(E_N + 1)^t} - C_{\Sigma}^{hx}$$

а для хозрасчетной оценки

$$\mathcal{E}_{abc}^{xp} = \sum_t \frac{V_t P_t^{xp}}{(E_N + 1)^t} - C_{\Sigma}^{xp}$$

Отмечается две особенности: во-первых, эффективность должна рассчитываться исходя из принципа оптимальности используемых ресурсов и цены на оказываемые услуги и предлагаемую продукцию; во-вторых, при определении эффекта в расчет следует включить факторные влияния экологического и социального характера.

Ситуация на практике схожа с рассмотренными ранее квазистатическим и статическим вариантами факторных влияний и их взаимосвязи с полезностно-стоимостной основой развития социально-экономических отношений. При этом можно выделить достаточно много существенных отличий, которые определяют необходимость использования иных методологических подходов к оценке эффективности, иных показателей и критериев. В общем, принципиальные отличия заключаются в таких положениях, как:

1. На первый план, одновременно с задачей определения эффективности использования ресурсов в потреблении, выдвигается задача оценки результативного показателя, или экономической ценности и полезности предоставляемых услуг и работ в каждом рассматриваемом периоде. В случае, когда условия критериальной оценки нарушаются или видоизменяются, должна быть изменена методика расчета полезного эффекта от оказанных услуг и произведенных работ. Этот механизм оценки способствует изменению принципов регулирования деятельности на основе новых методологических принципов по активизации потенциала и его эффективного использования.

2. Прежде чем рассчитывать основные параметры эффективности по предлагаемым критериям полезности, необходимо моделировать весь технологический процесс производства и потребления.

3. Для разных участников производственной деятельности формируются технологические решения по строго разработанной схеме контрактно-договорных отношений.

Оценка эффективности факторных влияний на результатный показатель строится аналогичным образом по описанным выше вариантам. Алгоритмы определения базовых показателей оценки эффекта, которые приходится определять для этих хозяйственных структур, могут существенным образом различаться.

Раскроем основные аспекты оценки результатов деятельности для стационарного случая. Как было отмечено ранее, этот вариант является достаточно хорошо проанализированным и изученным в части расчета относительных и абсолютных показателей эффективности. Структура наиболее распространённых критериальных показателей, используемых для анализа предпринимательской деятельности представлена в таблице 4.2.1.

Для нестационарной ситуации следует учитывать следующие принципы:

- величина альтернативной стоимости, т.е. учет иных направлений вложения капитала, а также нахождение упущенной выгоды, обусловленной отказом от реализации проекта. Это позволяет уточнить способы нахождения нормы дисконта для оценки используемого капитала;

- результативность, т.е. наличие алгоритма и модели определения основных критериев эффективности;

- динамичность, предполагающая введение условий нестационарности в моделирование оценки и нахождение критериальных показателей;

- учет риска и неполноты информации.

Анализ эффективности любой производственно-хозяйственной деятельности тесно связан с обозначенными выше принципами, однако по причине нестабильности и изменчивости внешней среды они требуют корректировки. Таким образом, активизация предпринимательской деятельности предполагает углубленный анализ оценки факторных влияний и их дифференциацию по уровню воздействий в каждом технологически замкнутом звене производства. Расчеты эффективности должны отражать

ресурсный потенциал всех звеньев и учитывать удельный вес в общем технологическом производстве структурируемых отношений на рентной основе исчисления.

Таблица 4.2.1 - Характеристика наиболее распространенных методологических подходов к исследованию эффективности предпринимательской деятельности<sup>131</sup>

Критериальный показатель	Употребляемые названия	Общий алгоритм расчета
ЧДД - Чистый дисконтированный доход	ЧТС - Чистая текущая стоимость. ЧСС - Чистая современная стоимость	$ЧДД = -K + \sum_{t=1}^{t=T} \frac{c(t) + R(t)}{(1 + E)^t},$ <p>где <math>R(t)</math> – приток денег в <math>t</math> году;  <math>K</math> – первоначальные инвестиции;  <math>E</math> – норма дисконта;  <math>T</math> – продолжительность жизненного цикла;  <math>C(t)</math> – отток денег в <math>t</math> году (отрицательное значение);</p> <p><i>Условие эффективности: ЧДД ≥ 0</i></p>
ВНД - Внутренняя норма доходности	ВНО - Внутренняя норма окупаемости ВНР - Внутренняя норма рентабельности	<p>ВНД – единственный положительный корень уравнения</p> $-K + \sum_{t=1}^{t=T} \frac{c(t) + R(t)}{(1 + E)^t} = 0$ <p>при ЧДД(0) &gt; 0</p> <p><i>Условие эффективности ВНД ≥ E</i></p>
ИД - Индекс доходности	ИР - Индекс рентабельности	$ИД = \frac{\sum_{t=1}^{t=T} \frac{c(t) + R(t)}{(1 + E)^t}}{K}$
Дисконтированный срок окупаемости	Период окупаемости	<p>Представляет собой минимальный промежуток времени, по истечении которого ЧДД становится и остается неотрицательным.</p> <p><i>Условие эффективности: T ≥ tok</i></p>

<sup>131</sup> Бронштейн Е.М. О показателях эффективности инвестиционных проектов // Экономика и математические методы - Выпуск 1 (январь-март 2008 г.), с. 45

### **4.3 Методы повышения эффективности предпринимательской деятельности в условиях развития социально-экономических отношений с применением рентных механизмов**

Формирование социально-экономических отношений с учетом рентной составляющей создает предпосылки для использования принципиально новых форм регулирования предпринимательства. По существу именно рентная природа регулирования предпринимательской деятельности является основой повышения ее эффективности и обеспечения устойчивости функционирования и развития предпринимательских структур, а использование такого подхода требует совершенствования регулятивных механизмов, содержательная сторона которых сводится к раскрытию механизмов активизации ресурсного потенциала, что в свою очередь дает дополнительные возможности для сохранения целостности предпринимательской системы.

Рентный механизм, во-первых, можно охарактеризовать большим количеством сложных взаимодействий структурных элементов ресурсного потенциала. При этом величина рентных платежей будет зависеть от стоимостной оценки потенциала производства и стоимости продукции производства. Эти две величины взаимосвязаны оценочным критериальным показателем, который характеризует степень и уровень интенсификации технологического комплекса производства как по объему используемого ресурса, так и масштабу дополнительной произведенной полезности и стоимости. Во-вторых, такая иерархичность строения с взаимосвязями и взаимозависимостями структурных элементов по всем уровням производственной деятельности отражает баланс интересов каждого его участника, выстраивая горизонтальные и вертикальные отношения и закрепляя их контрактами. В-третьих, результативность предпринимательства обуславливает зависимость величин от объемов и размеров производимых работ и предоставляемых услуг, тесноты их связей и

задаваемых параметров по регулированию и саморегулированию, в основе чего доход отражает источник пополнения финансовых ресурсов и его регулирующее воздействие на предпринимательскую систему и ее структуру производства. Таким образом, характеризуя предпринимательство можно определить параметры функциональной соподчиненности и выявить их структурные взаимосвязи, что позволит многие процессы проанализировать с точки зрения заданных параметров и раскрыть механизм обеспечения равновесного и устойчивого развития всей системы и каждой экономической структуры, функционально связанных производственным циклом и воздействующими параметрами рыночного спроса. Таким образом, механизм рентного регулирования выражает степень глубины формирования социально-экономических отношений в сфере предпринимательства с учетом объема приращения ресурсного потенциала, что позволяет выявить спектр отношений и ключевые проблемы технологического цикла с точки зрения сохранения устойчивости производственно-хозяйственного образования. Значимость данной системы и реализация основных её положений дает возможность раскрыть дополнительные стимулы по упорядочиванию инструментов регулирования величины дохода с учетом технического, технологического и управленческого потенциалов, снижая воздействующие на формирование труда и капитала негативные последствия, что делает невозможным уход от затратного принципа изъятия рентного дохода.

Однако в современных теоретических исследованиях многих авторов выдвигается концепция развития преимущественно так называемых ценовых видов ренты.<sup>132</sup> Такая универсализация с точки зрения теоретико-методологического подхода к развитию ее форм в системе предпринимательства носит неоднозначный характер. Несмотря, что острые дискуссии продолжаются по дальнейшему развитию классического понимания ренты, тем не менее, высказываются контраргументы в пользу

---

<sup>132</sup> Львов Д.С., Сухотин Ю.В. Социально-экономическое реформирование и теория СОФЭ //Российский экономический журнал, 1996, с. 88

поиска новых подходов ее измерения и разработки новых механизмов. Это связано с тем, что феномен ренты заключается в раскрытии потенциальных возможностей ведения производственной деятельности, включая её предпринимательскую основу.

Классификация форм ренты и их дальнейшее развитие в рамках существующей концепции является затруднительной. Таким образом, становится актуальным использование рентных отношений для регулирования предпринимательства с точки зрения мобилизационных возможностей, аккумулируемых в ресурсном потенциале его структур.

Современная научная экономическая мысль по вопросам ренты в значительной степени отклонилась от классических устоявшихся взглядов Д. Рикардо, Г. Джорджа, А. Смита, К. Маркса, и др. Например, можно отметить тот факт, что теория рентных отношений с начала двадцатого века перешла от исследования и анализа «земли» в качестве основного фактора рентных отношений к более общим категориям «физического капитала» (недвижимость, оборудование, заработная плата), распространяя концепции на современные отрасли торговли и производства.

Теория ренты впервые появилась в работах А. Смита, а её существование объяснялось тем, что в основе любых факторов производства заложено право получения дохода за его использование, т.е. рента, несмотря на то, что она является составляющей цены, но она отражает ресурсный потенциал, то есть величину его стоимости. С одной стороны рента зависит от цены, а с другой – цена стимулирует рост ренты, поэтому высокая или низкая рента на капитал является причиной нестабильности ценовых оценочных характеристик. Именно от этого зависит обоснованность изъятия излишка стоимости, возникшей в результате ценового диспаритета в потребляемых ресурсах, произведенных затрат и ценовых показателей по рыночному спросу.<sup>133</sup> С данным выводом вполне можно согласиться. Стоимость товара может определять степень потребительских возможностей,

---

<sup>133</sup> Смит А. Теория нравственных чувств. - М.: Республика, 1997, с. 278

в свою очередь которые будут зависеть от уровня личного дохода каждого отдельного работника и величиной покрываемых издержек со стороны государства с целью продвижения на рынок. Цена такого продукта может давать низкую или высокую ренту, или нулевой рентный результат в зависимости от величины покрытия предполагаемых воспроизводственных затрат.

Идеи, выдвинутые еще А. Смитом, позволяют сформулировать следующий вывод – зависимость размера ренты всегда связаны с характеристиками качества и ценности в анализируемом объеме природного продукта или ресурса, а также от типа управления всем технико-технологическим комплексом

Развитие и анализ теории ренты были впервые предложены известным математиком-экономистом Д. Рикардо. Аналогично А. Смиту, Д. Рикардо<sup>134</sup> в работе «Начала политической экономии и налогового обложения» понимал, что рента это доля продукта, «... уплачивается владельцу земли за использование «первоначальных сил..» почвы». Последнее выражение Д. Рикардо употребил целенаправленно, разделяя понятия дохода от вложенного капитала и ренты.

Основная мысль Д. Рикардо заключалась в том, что природные ресурсы не всегда создают рентную базу, т.е. силы восстановительных возможностей по своему объему могут быть равны объему потребления на полное восстановление. Подтверждая такое суждение, он показывает, что природная земля, которую необходимо обрабатывать, т.е. иметь издержки для производства пищи при одновременном восстановлении, ренты не существует.

Д. Рикардо ясно и четко в своём исследовании показывает и описывает процесс заселения территорий и приходит к выводу, что на этапе первоначальной деятельности плата ренты должна отсутствовать, имея ввиду такие аргументы как отсутствие платы за солнечное тепло и воздух. Однако

---

<sup>134</sup> Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное - М.: Эксмо , 2007

рост населения, вызывающий потребность в обработке земли понуждает втягивать в оборот все типы земель, в том числе и низкого качества (так как рост народонаселения обуславливает расширять масштабы земельных площадей). Это создаёт предпосылки по возникновению ренты с более высокими по плодородию земельных участков, которые и будут различаться по качеству и типу земель. Такая логика теоретических рассуждений по ренте Д. Рикардо строилась предположительно по принципу спроса и предложения (т.е. рентный платеж может быть только в том случае, если количество ресурса ограничено и ограничен открытый доступ к ним, во всех остальных – рента не платится). Д. Рикардо показал, что возникновение ренты возможно в тех случаях, когда условия для реализации производственных возможностей по используемому потенциалу выше средних, т.е. рента платится потому, что объемы земельного ресурса не беспредельны, а их качественная оценка резко различается.

Существующие концепции исчисления ренты по своей большей части основаны на описательном принципе, предложенном Д. Рикардо. Сущность заключается в том, что концепция Д. Рикардо повторяет отдельные методологические подходы А. Смита: рента образуется в результате различия природных ресурсов, как по масштабу, так и по качеству, поэтому она будет определяться спросом при использовании, а её дифференциация будет проявляться с учетом разности отдачи (плодородия). Поэтому значимым фактором выступает природный рост ренты с учетом роста населения и уровня прогресса, от которого будет зависеть ценность и привлекательность, а также отличительные особенности ресурсов, т.е. сравнительная характеристика их ценности. Более того, Д. Рикардо, рассматривая механизм ренты, сделал еще один серьезный шаг на пути методов оценки, особенно применительно к развитию системы хозяйства. Он, в частности отметил, что отказ или понижение ренты собственника не понуждает к снижению цены на производимую продукцию. Он использует перераспределительный механизм, основанный на стоимости потенциала

(ресурсного) по поддержанию уровня издержек по всему циклу производственной цепочки.

К. Маркс разграничивал понятие ренты на «абсолютную» и «дифференциальную». Абсолютной рентой К. Маркс называл ренту, приносимую наиболее худшими природными объектами, которые используются при эксплуатации и могут не всегда приносить положительный результат. Объекты, которые по своим потенциальным возможностям имеют большую значимость, величина ренты определяется согласно характеру дифференциации её размера. Такая разница между потенциальными возможностями на разных участках отражает величину абсолютной ренты и составляет основу дифференциальной ренты.

Существование ренты можно объяснить механизмом частной собственности, а именно, фактом самой земельной собственности, которая препятствует переливу капитала с целью нивелирования размера прибыли в отраслевом разрезе.

К. Маркс показал, что земледелие и добывающая промышленность имеют части переменного и постоянного капитала, а отношение его частей имеют сложную конфигурацию при практическом их разграничении. Это сводится к тому, что переменные части капитала в земледелии и добывающей промышленности имеют обратные пропорции, т.е. переменная часть капитала всегда выше постоянного капитала в сравнении с другими производствами. Такая постановка дает предпосылки к созданию в этих отраслях большей стоимости (прибыли). Разница между этими величинами (прибыли, образующейся в отраслях переработки и сельского хозяйства и прибыли, которая могла бы быть получена при вложении капитала, к примеру, в промышленности) – это и есть абсолютная рента. Наличие факта собственности на землю дает возможность нивелировки нормы прибыли по капиталу, вложенному в землю, что позволяет определить сверхприбыль и степень эксплуатации земельных ресурсов и полезных ископаемых при их добыче. С мнением К. Маркса нельзя не согласиться, так как действительно,

если цена продукта земли будет выше цены производства, что собственник потенциально будет желать взять аренду.<sup>135</sup> Этот экономический эффект произойдет в том случае, если монополия собственности земли будет существовать и будет существовать свободное передвижение капитала, ограничивая параметры производственного роста и повышая цены и доходность предпринимательской деятельности. Предприниматель получит доход в том случае, когда рост цен будет превышать средние издержки. Причина такой дифференциации будет обуславливать появление абсолютной ренты, которая переходит к земельному собственнику. Именно неравноценность ресурса природы (земли) по местоположению и качества обуславливают появление дополнительного дохода – дифференциальная рента. Источник ренты – это дополнительная стоимость, порожденная трудом наёмного работника, превышающим средний размер прибыли, определяемый средней производительностью и ресурсоотдачей капитала.

Обозначенные подходы дают возможность раскрыть механизм ренты применительно к условиям промышленного производства, включая предпринимательский его тип. Сущность рентного механизма в развитии предпринимательства заключается в том, что он способствует дифференциации отраслевых и межотраслевых связей, а также балансовой увязке по ресурсной стоимости капитала и критериальной оценке оказываемых услуг и предоставляемых работ в интеграционном механизме отношений, то есть рентный механизм - это своего рода механизм изъятия и перераспределения сверхдоходов, причем рентополучатель, в данном случае, выступает как абстрактная юридическая форма, поскольку прибыль автоматически перераспределяется с учетом величины стоимости задействованных ресурсов. Следовательно, и рента, и сверхприбыль являются дополнительным источником повышения уровня рентабельности.

Однако если для получения непосредственно сверхприбыли на капитал или труд требуется затратить определенное количество ресурсов, например

---

<sup>135</sup> Маркс К. Капитал, т. 3. - М.: Политиздат, 1988, с 367

инвестиционных ресурсов предыдущих периодов, а также расходов текущих и капитальных, то основой формирования ренты служит объем работ и услуг. Следовательно, связь ренты с рентополучателем выглядит неоднозначно, так как норму прибыли определяет интенсификация трудовых и материальных ресурсов, которые с одной стороны, возвращаются обществу в виде нового продукта и услуги, а с другой – они выступают как дополнительный ресурсный фактор её роста.

В случае убытка рента может снижать масштаб дохода предпринимателя, в отдельных случаях может быть равна нулю, что приводит к её перераспределению с учетом эффективных вложений в те сектора экономики, то которых ожидается повышенный результат. Снижение уровня рентабельности не всегда означает падение нормы прибыли, поскольку рентный доход определяется и зависит от источника его формирования и интереса предпринимателя (собственника). Однако отрицательная величина рентабельности не подтверждает однозначность результатов предпринимательской деятельности, так как рента или же величина рентного дохода увязывается с источниками его формирования. Тем не менее, сверхприбыль можно получить в результате наличия в ней элемента рентного дохода, непосредственно высокой результативностью деятельности или отдачей от инвестиций прошлых лет.

Раскроем взаимосвязь прибыли на капитал и ренты – сверхприбыли на основе анализа специфики возникновения рентных отношений в предпринимательстве. Основываясь на исследовании развития предпринимательства и сущности ренты можно сделать ряд выводов.

Во-первых, ранее было отмечено, что рента определяется стоимостью и размером ресурсного потенциала. Сама же стоимость ресурсного потенциала отражает уровень средних издержек по потреблению ресурса для поддержания технологического цикла производства в неизменном его состоянии, с которым связана вся предпринимательская деятельность и ограничена по своим масштабам. Именно в таком случае появляется

возможность получения рентного дохода. Другими словами, ограниченность масштаба технологического и технического капиталов представляет первое и самое важное условие возникновения рентного дохода. Сама же величина ренты находится в зависимости от величины стоимости на восстановление и поддержание технологического уровня функционирующего и развивающегося производства.

Во-вторых, главным условием выступает наличие ограниченного доступа к тем видам ресурсов со стороны всех потребителей, которые опосредуют всю деятельность технологического цикла производства.

В-третьих, установлено, что величина ренты в целом не зависит от особенностей производства и его эффективности, однако же, определяет характер воспроизводственного процесса в будущем, так как величина перераспределенного капитала обеспечивает приращение совокупной стоимости потенциала.

Проблема расчета ренты в основном сводится по своей сути к методологическому приему определения эффектов, воздействующих на изменение её величины. Существует два воздействующего фактора – величина трудовых затрат, от которого определяется масштаб производства и величины капитала, от которого зависит объем эффекта. Данная задача решается при условии, если эффект состоит из двух её величин - объема затрат и объема капитала, поэтому и определить величину дохода можно в том случае, если выделить сумму двух факторов, а именно, объем издержек и объем выручки.

Все вышесказанное можно формализовать в виде простого выражения:

$$\text{Рента} = \text{Объем выручки} - \text{Совокупные средние издержки}$$

Рента – это разница между ценой рынка и величиной средних издержек, то есть это можно выразить путем построения линейной экономико-математической модели, где связующим звеном выступают затраты, а зависимая величина ценовой разницы формализуется в виде функции приращения стоимости на эксплуатацию потенциала. Учесть такие

факторные воздействия крайне сложно. Их можно лишь подвергнуть анализу с точки зрения зависимости внешней среды и стабильности ценовой конъюнктуры. Рентный механизм налогообложения – это такая система, в которой представлен порядок формирования рентных платежей и учета расходов федерального и регионального бюджетов, так как они покрываются за счет налогов на ресурсный потенциал. Величина рентных платежей определяется государственными потребностями, связанными с расходами и размером ожидаемых поступлений в бюджет от других видов деятельности.

Даже представители классики, такие как Дж.С. Милль исходили из того, что принцип социальной справедливости должен способствовать увеличению стоимости эксплуатируемых земель и их недр с учетом уровня государственных возможностей. Именно государство, как приемник собственности, имеет право облагать налогом стихийный экономический рост по дифференцированной ставке, диктуемой потребностями и экономической целесообразностью.<sup>136</sup>

Российские ученые в лице Д.С. Львова<sup>137</sup>, рассматривают ренту как стратегическое оружие, которое может регулировать расходы на поддержку образования, культуры и обороны. Были рассуждения и обоснования отдельных положений по регулированию доходной части бюджета и его наполнения, но при тщательном и углубленном анализе установлено, что ликвидация налога с продаж и освобождение налога на доход даёт основание заменить существующий порядок на рентный механизм.

Теоретические обоснования рентной модели налогообложения предпринимательства проводились и рассматривались многократно. В частности, известный экономист Дж. Стиглиц доказывал, что природно-ресурсный рентный механизм позволяет более точно обосновать природу покрытия расходов на все нужды социально-экономической деятельности, включая и оборонную составляющую.

---

<sup>136</sup> Mill, James Elements of Political Economy - London: Henry G. Bohn, 1954, p 346

<sup>137</sup> Львов Д.С. и др. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики - Москва: ОАО "Издательство "Экономика", 1999, 793 с. (серия - "Системные проблемы России").

Главное преимущество рентной модели налогообложения – это обеспечение роста производства, адекватное используемому капиталу и совершенствованию технической и технологической составляющей. Иными словами, изъятие части доходов (рентной составляющей) напрямую определяет темпы роста и динамику развития предпринимательства в стране. Частичное изъятие рентного дохода в пользу государства стимулирует предпринимательский интерес и повышает его эффективность по использованию материальных и трудовых ресурсов. В этом заключается первая особенность применения рентного механизма. Переход к подобной модели весьма актуален, поскольку действующие налоговые инструменты не обеспечивают положительный рост предпринимательства, а стремление повышать его эффективность резко снижается, что понуждает физических лиц к увеличению сбережений, а юридических – к сокращению инвестиций в производство.

Вторым важным плюсом является то, что предлагаемая система меньше всех остальных, создает условия субъектам для уклонения от налоговых платежей (имеется в виду, рентных платежей, которые на сегодняшний день актуальны для России). В такой системе налогами могут облагаться не результаты хозяйственной деятельности, которые всегда могут быть уменьшены путем вывода деятельности в лучшие в налоговом отношении регионы, а непосредственно содержание и распоряжение имеющимися ресурсами. Важно отслеживать корректность расчета и непрерывно оценивать величину рентных платежей в зависимости от мировой конъюнктуры и внутренних механизмов ценообразования.

Третьей особенностью является то, что рентная модель налогообложения, учитывающая ресурсный потенциал, обладает более точной и корректной оценкой. Изъятие дохода в пользу государства – это своего рода возмещение обществу стоимости, которая была потреблена в процессе формирования производства и его инфраструктурных основ.

Четвертым плюсом применения рентных механизмов является то, что расчеты по затратам ведения рентной системы ниже, чем затратам на ведение существующей системы сбора налогов на капитал и труд. Вполне возможно, что сокращение издержек на развитие действующей модели может оказаться по затратам выше чем сбор всех рентных платежей. Как правило, объем налогооблагаемых ресурсов, а также предпринимательских организаций, где можно использовать рентную систему, существенно меньше, по сравнению с их количеством, на которые ориентированы налоги. Высвобожденная таким образом экономия может распределяться в направлении решения ряда задач, например: развитие инновационных производств (дополнительный механизм диверсификации российской промышленности), повышение финансирования развития науки.

Следовательно, весьма важной предпосылкой является решение проблемы налога на «сверхприбыль». Существующие подходы сопряжены с определенными трудностями, к которым, прежде всего, можно отнести нормативное правовое несовершенство и отсутствие фундаментальных методологических разработок по оценке ресурсного потенциала предпринимательской организации:

- часто при анализе различных методах исчисления ренты встает вопрос измерения количественных показателей и корректного перераспределения между государством и бизнесом. В том случае, когда рентный платеж возвращается к частным собственникам, например, в условиях обеспечения производства продукции и его качества, – данный вариант вполне оправдан;

- другая проблема заключается в сложности контроля процесса ее сбора, а в дальнейшем – перераспределения между секторами экономики. В рыночных условиях у государства отсутствуют стимулы изъятия большего объема налогов. Однако отличие состоит в том, что социальная экономика всегда предполагает принцип формирования бюджета по секторам нематериального производства. Это дает возможность регулировать рентную

величину с учетом нужд по необходимости и приводит к осмыслению принципов изъятия ренты и её перераспределения по отраслевому принципу.

- проблема вычисления ренты сводится к невозможности разделения составляющих величин экономического эффекта с учетом вложенного капитала и средних издержек в целом по отрасли.

Следовательно, нельзя смешивать «рентные эффекты» и «рентный платёж»<sup>138</sup>. Последний возникает тогда, когда происходит изъятие ресурса из оборота и передача его другому собственнику на правах монопольного пользования и распоряжения со всеми вытекающими монопольными последствиями. Рентные отношения – есть не что иное, как отношения, реализующие принцип справедливой оценки используемого и потребляемого ресурса, а также результативного эффекта хозяйственной деятельности. Однако и в том случае, когда результат «отдачи» в виде рентного дохода не виден и он фактически остаётся у «распорядителя» производственно-хозяйственных ресурсов, в природе ренты ничего не меняется, а вот её величина будет зависеть от интенсивности использования трудового предпринимательского воздействия. В этой связи происхождение любого вида дохода имеет рентную природу, несмотря на относительное обособление хозяйствующих субъектов. Обособление неизбежно при условии закреплении ресурсов за отдельными производителями, оно является следствием «монополизации», абсолютной или относительной, ограниченных ресурсов, которые и определяют величину рентного дохода.

В системе предпринимательского хозяйства распределение рентных эффектов осуществляется на основе стоимости ресурсного потенциала, а относительная монополизация не снижает уровень эффектов для собственника средств производства и совладельца собственности на правах владения и пользования, поскольку ее размер определяется вложением труда и капитала всех ее участников.

---

<sup>138</sup> Щербаков В.Н. Колпакова Г.М. Регулирование экономических процессов в системе ценностных ориентаций. – М.: ООО «Учебный центр Путь», 2012, с. 241

В этой связи оценка ресурсных возможностей должна осуществляться с учетом «вклада» каждого в конечный результат хозяйственной деятельности – с точки зрения критерия оптимальности потребляемых и используемых ресурсов. Уровень эффективности всех участников предпринимательской организации будет зависеть от правильного распределения рентных эффектов с учетом балансовой увязки ресурсного потенциала и оценки единицы их стоимости. В зависимости от этого определяется та доля совокупных благ, которая принадлежит производителю той или иной продукции, оцененной с учетом стоимости потребленных ресурсов.

Как показывают исследования ряда предпринимательских организаций, рациональной системе рентного механизма присуще следующее.

1. Величина рентных платежей государству от предпринимательских структур должна находиться в зависимости от эффективности использования ресурсного потенциала. Основная специфика рентных платежей заключается в том, что их изъятие является мотивационным стимулом развития предпринимательства. Например, у добывающих ресурсы и обрабатывающих предприятий должна оставаться часть средств для покрытия капитальных и инвестиционных вложений. Нормальная прибыль при этом является внутренним стимулом ее достижения.

2. Платежи должны быть сформированы исключительно за счет ренты, что отличает их, например, от прибыли на капитал, труд и предпринимательского вознаграждения.

3. Для изъятия ренты должен использоваться механизм, справедливый в отношении всех участников системы предпринимательства, а сам порядок изъятия должен соотноситься со стоимостью потенциала.

4. Методология расчета рентных платежей должна по отношению ко всем заинтересованным лицам иметь прозрачный и простой характер.

5. Рентные платежи в своей совокупности должны иметь направленность на стимулирование конкуренции в отраслевом срезе, т.е.

исключать сговоры между МСП и государством, а также отдельными предпринимателями.

6. Механизмы исчисления рентных платежей должны быть адаптированы к специфике структуры производства.

7. Методы определения величины рентных платежей и последующего изъятия должны обеспечивать эффективное и справедливое её распределение (иначе нет целесообразности в использовании рентных механизмов). Такие методы распределения финансовых ресурсов в экономике должны соответствовать стратегическим экономическим и социальным целям развития государства.

8. Использование всех возможных способов так называемой оптимизации налогообложения путем перевода «центров прибыли» за пределы головных структур, искусственного завышения издержек и т.д. не должны позволять понижать рентные платежи.

Научный интерес представляет методологический подход к исчислению ренты в системе предпринимательства для поиска направлений повышения эффективности и с учетом используемого потенциала. Эффективность определяется величиной используемого капитала и удельными затратами в виде совокупности расходов и совокупной приращенной стоимости с учетом используемого организационно-экономического и технико-технологического потенциалов. Такую зависимость можно выразить следующим образом:

$$n = \sum_{t=0}^m (-Tu_t + СП_t),$$

где  $СП_t$  – оценка стоимости потенциала, получаемого на протяжении всего  $t$ -го временного интервала;  $n$  – эффективность (результат) использования потенциала;  $Tu_t$  – технологические затраты на протяжении  $t$ -го временного интервала;  $m$  – число временных интервалов на протяжении периода.

Величина эффекта использования экономического, организационного, технического и технологического потенциалов является критерием для исчисления величины рентной ставки. Поскольку в модели оценки потенциала учитывается совокупность ресурсов, как финансовых, материальных, так и трудовых, то совокупная стоимость используемых ресурсов определяет величину рентных платежей, а оценка эффективности должна учитывать потенциальные возможности и отражать потенциальный результат и размер ренты. Следовательно, возникает необходимость использования сравнительных подходов к оценочной деятельности, т.е. рассмотрение результатов использования потенциала предпринимательских организаций аналогичной сферы. Экономическую оценку ставок рентных платежей можно осуществлять через балансовую стоимость всех используемых ресурсов на производстве, а эффективность будет отражать энергоемкость, ресурсоемкость, трудоемкость производства.

Эффект проводимых мероприятий и их оценка предопределяются следующими обстоятельствами:

- Насыщением рынка конкурентоспособной продукцией, модернизацией, перевооружением производственных технологических мощностей, расширением предпринимательских организаций, а также привлечение инновационного технологического проекта к реализации и внедрению, который обеспечивает экономию затрат и непроизводственных затрат, обусловленных новыми новациями;

- Характеристикой потенциально возможных вариантов решения проблем в производстве, в том числе проблем инновационного характера, а также проблем приобретения техники и организации инновационного производственного цикла;

- Характеристикой результатного показателя по величине издержек и размеру полученного производственного эффекта.

Размер ренты должен определяться совокупной эффективностью используемых ресурсов с учетом оценки каждого структурного

подразделения в производственном цикле с учетом оптимальности опосредованных взаимосвязей по всей технологической цепочке. Совокупный результатный показатель эффективности может иметь следующий вид:

$$CЭ_{\Pi} = CЭВ_{\Pi} + CЭО_{\Pi} + CЭОб_{\Pi}$$

где  $CЭ_{\Pi}$  – совокупная (комплексная) эффективность потенциала;  $CЭВ_{\Pi}$  – комплексный результат вспомогательного производства;  $CЭО_{\Pi}$  – комплексный результат основного производства;  $CЭОб_{\Pi}$  – комплексный результат обслуживающего производства;

$$CЭО_{\Pi} = \sum_i \frac{СТП_i}{СРП_i} \quad CЭОб_{\Pi} = \sum_k \frac{СПРУ_k}{СРП_k} \quad CЭВ_{\Pi} = \sum_j \frac{СПРУ_j}{СРП_j}$$

где  $j, i, k$  – структурные подразделения соответственно вспомогательного, основного и обслуживающего производства; СПРУ – совокупная стоимость оказываемых услуг и предоставляемых работ; СРП – совокупная стоимость ресурсного потенциала структуры; СТП – совокупная оценка товарной продукции.

Предложенный показатель отражает потенциально возможную величину размера рентного платежа с учетом интегральной стоимости основных, вспомогательных и обслуживающих производств. Фактически, рента – это измерение величины полученного результата через интегральную оценку факторных воздействий на величину приращенной стоимости. Достоинством предложенного методологического подхода является возможность учета оптимально-потенциальных вариантов использования трудовых и материальных ресурсов (потенциала). При этом определение уровня отдачи можно увязать со степенью выполнения программ производства, которые определяются потребительским спросом.

Таким образом, проблемой рентной основы регулирования системы социально-экономических отношений в предпринимательстве является измерение объемов потенциалов и эффективности его использования по отдельным предпринимательским структурам, что основано на следующих

принципах: альтернативность решений в части определения полезного результата и затрат, необходимых для этого; учет одновременных и текущих затрат, а также приведение их к одной размерности.

Совершенствование методологии исчисления ренты, а также её изъятия и использования, должно основываться на методах расчета стоимости ресурсного потенциала и стоимости используемых потребительных стоимостей. По своей методологической постановке такой подход отличается тем, что появляется возможность определить величину каждого ресурса с точки зрения эффективности и определить его коэффициент участия в совокупном производстве.

Существующие принципы регулирования налогов с методологической точки зрения и современного понимания налогообложения не всегда учитывают совокупную стоимость, а затраты на производство не увязываются с показателем результативности и эффективности по ценности и полезности, а потому получаемый дополнительный доход не всегда обоснован по его величине.<sup>139</sup>

Механизм рентных расчетов определяет размер платы за конкретный вид результата и вид деятельности, его величина будет зависеть от размера стоимости используемого капитала и масштаба производства. Особенность методологического подхода к системе стимулов заключается в специальном расчете величины размера стимулов для предпринимателя и интереса работодателя и государства, что дает возможность повысить уровень отраслевого эффекта и изменить порядок изъятия рентного дохода в строгом регламентном порядке и с учетом специфики предпринимательского производства. Следовательно, главной экономической задачей выступает доход предпринимательской структуры и обеспечение воспроизводственного процесса с условием сохранения темпов технологического обновления. Так как обновление возможно в условиях роста дохода, то исчисление ренты и её величины имеет первостепенное значение и рассчитывается как процент от

---

<sup>139</sup> Щербаков В.Н. Основы рациональной системы хозяйствования. – М.; 1998, с. 247

стоимости потенциала и масштаба производства. Сущность такого платежа состоит в том, что он включает в расчет величины оценочные, обосновывающие размер предполагаемого дохода, который будет изъят из прибыли структурного подразделения и будет оптимизировать воспроизводственный процесс структурного образования в целом. В этом случае рентный механизм следует рассматривать как функционирующее звено управляемого объекта с задаваемыми параметрами по исчислению и взиманию доходов производственных коллективов. При этом алгоритм рентного платежа состоит в том, что он указывает последовательность изъятия части дохода со структурных подразделений в строгом технологическом порядке по уровням принадлежности и важности каждой производственной единицы. Например, изъятие платежей начинается с производственных подразделений, затем вспомогательных обслуживающих и только в последнюю очередь определяется размер платежа служб административного управления как результат оценки корпоративной совместной деятельности. Таким образом, на первом этапе осуществляется оценка единицы стоимости каждого ресурса, затем стоимость сооружений и промышленных зданий, стоимость промышленных территорий и совокупная стоимость трудовых ресурсов. Второй этап – это этап расчета величины прибыли структурных подразделений и определение удельной величины в расчете на единицу стоимости каждого элемента ресурсного потенциала. Последовательность расчета состоит в том, что на первом этапе определяется плановая прибыль, а затем определяется норматив стоимости с учетом каждого ресурса по каждому структурному подразделению.

Таким образом, прибыль предпринимателя или структурного подразделения – это сумма рентных платежей по соответствующим контрактам и программам проводимых работ и услуг, рассчитанных и увязанных в балансе предпринимательского образования. Прибыль - это рентный платеж за потребляемые и используемые ресурсы в процессе производства, которая исчисляется на основе выплат по каждому показателю

производственной деятельности, зависит от объема арендуемого имущества, его стоимости, стоимости земельных ресурсов, стоимости трудовых ресурсов.

На третьем шаге расчет необходимо проводить с учетом весовых показателей плановых платежей и величин валового дохода каждого подразделения посредством коэффициентов и процентных ставок. Которые выступают как нормативные коэффициенты или критерии величины платежа за потенциал потребляемого ресурса, т.е. за аренду средств производства, аренду трудовых ресурсов, аренду земельных ресурсов.

Математический алгоритм оценки рентного платежа предпринимательской организации может выглядеть таким образом:

$$РП = Цч * Чс + Цнт * Пс + Фс$$

$$Цнт = Цб * Бт \quad Цч = Цчо * \frac{\Phi Bo}{\Phi Bn}$$

$$РПнт = Цнт * \frac{ПР}{РП}$$

$$РПч = Цч * \frac{ПР}{РП}$$

$$РПф = \frac{ПР}{РП} * 1000\Phi$$

$$РПтк = Птк * РПнт + Чтк * РПч + Фтк * РПф$$

$$РП\% = \frac{РПтк}{ВДтк},$$

где:

- ресурсный потенциал производственной структуры в целом в денежном выражении – РП;
- стоимостная оценка (м<sup>2</sup>) промышленной территории – Цпт;
- цена балла промышленной территории с учетом отрасли – Цб;
- балльная оценка промышленных территорий – Бт;

- средняя фондовооруженность соответственно одного работника по отрасли и по конкретной предпринимательской структуре – ФВо, ФВп;
- стоимостная оценка одного работника производственной структуры – Цч;
- величина рентного платежа за единицу стоимости оборотных и основных фондов –РПф;
- величина рентного платежа за стоимость одного работника – РПч;
- величина рентного платежа всего трудового коллектива структуры – РПтк;
- прибыль производственной структуры – ПР;
- площади территории, переданных в аренду структуре – Птк;
- стоимостная оценка фондов, переданных в аренду структуры – Фтк;
- совокупный доход трудового коллектива производственной структуры – ВДтк;
- число работников предпринимательской структуры – Чтк;
- стоимостная оценка работника по отрасли – Цчо;
- число работников производственной структуры – Чс;
- площади производственных территории структуры – Пс;
- рентный платеж за единицу (м<sup>2</sup>) территории – РПпт;
- стоимостная оценка оборотных и основных фондов производственной структуры – Фс;
- нормативное значение рентного платежа в % – РП%.

Разработанный порядок расчета платежей даёт возможность разработать алгоритм системы отношений на оптимальном уровне по каждому подразделению, виду деятельности, по соответствующему контракту, объема производимой продукции, работ и услуг.

Особенность рентных платежей и нормативных отчислений состоит в методологии расчета стартовых возможностей каждого структурного

подразделения, а также обоюдных взаимовыгодных соглашений и интересов по показателю нормы ценности и полезности.

Поскольку трудовые коллективы – это самостоятельные подразделения, заинтересованные в получении наиболее высокого результата эффективности своей деятельности, то контрактным договором предусмотрены формы оценки качества и объемы стоимостной компенсации за их выполнение по обязательствам договора и используя нормативный принцип регулирования суммарных поступлений от общей трудовой деятельности и оценки их в общем результате совместного производства. В своей совокупности общий рентный платеж государству – это суммарные перечисления каждого коллектива за используемое оборудование, а также трудовые и материальные ресурсы.

Механизм рентных платежей и их исчисления, изъятия и распределения между коллективами должна удовлетворять следующим требованиям:

- рентные платежи и их механизмы исчисления должны учитывать отраслевую специфику и быть вписаны в общую структуру технологического цикла, подкрепляя соответствующими расчетами и принципами регулирования изменений в условиях технологического цикла производства;

- величину выплат государству необходимо определять исходя из результатов использования потенциала;

- рентные платежи необходимо определять исходя из совокупной стоимости всего ресурсного потенциала с одной стороны, и не превышать величину пропорций между приращением стоимости полученного дохода и стоимостью потенциала;

- рентный механизм должен стимулировать структурные подразделения к выполнению контрактных обязательств, а регулирование должно уйти на низовой уровень саморегуляции предпринимательского образования;

– механизм изъятия ренты должен учитывать особенности расчета величины каждого потребленного ресурса и отвечать общепринятым нормам предусмотренных в положении о функционировании и развитии системы контрактно-договорных отношений с акцентом повышения значимости структурного подразделения.

Общую систему социально-экономического механизма рентного исчисления можно рассматривать как новую попытку регулирования ресурсного потенциала, основанного на расчете нормативных коэффициентов, определяющих уровень использования имеющихся ресурсов и размер потребляемого производственного потенциала.

## **ГЛАВА 5. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **5.1 Стимулирование развития экономики предпринимательства и повышение эффективности предпринимательского труда в условиях инновационного развития национальной экономики**

Существующая ныне система формирования предпринимательства лишена объективных показателей оценки его эффективности, что ведёт к иллюзии его успешного функционирования и развития. Сегодня особую актуальность для развития предпринимательства приобретает подходы на принципиально новых основах его регулирования. В основе данного подхода лежит экономическая категория «ценность», что позволяет формировать и синтезировать теорию стоимости с теорией полезности и ценности. По существу, необходимо определить место и роль теории стоимости, теории ценности и потребительной стоимости. Потребительно-ценностная теория, возникшая в последние десятилетия – это заслуга таких ученых как – В.Я. Ельмеев, В.Г. Долгов, С.С. Губанов, Н.Ф. Дюдяев, и др. – позволяет объяснить феномен ценностных принципов регулирования полезностно-ценностных форм деятельности предпринимательских организаций. Следовательно, ценность, выступая в форме полезности, раскрывает теорию затрат и обосновывает процесс воспроизводства социально-экономических отношений на принципах полезности и ценности, раскрывающих главную сущностную природу и мотивационную основу деятельности участников предпринимательского бизнеса, который будет зависеть от:

- уровня и степени заинтересованности каждого работника в эффективном и высокопроизводительном труде;
- установление органической зависимости величины дохода работника от личного вклада;

- доли участия в собственности;
- итоговых результатов хозяйственной деятельности.

Эти принципы - сущность дохода, который, является одновременно источником удовлетворения потребностей человека, повышения качества его жизни, а с другой позиции - это средство для развития производства. Обеспечение такой взаимосвязи позволяет на практике, начиная с низового уровня (уровня первичного трудового коллектива) раскрыть механизм стимулирования, обеспечивающий повышение эффективности предпринимательства на новой критериальной оценке. Следовательно, повышение эффективности будет определяться разными типами отношений (стоимостными и ценностными). Следует отметить, что это не какие-то особые отношения в системе предпринимательства, а такие же отношения, но опосредованные интеграционными связями на новой мотивационной основе, которая направлена на увеличение потребительной стоимости при одновременном росте полезности.

При данном подходе рекомендуется рассматривать ценностную характеристику производства как главный элемент, характеризующий отдачу используемых ресурсов и получение высокой степени ценности и полезности. Можно выделить ряд принципов, характеризующих ценностную форму развития предпринимательства. Эти принципы следующие:

- стоимость товара должна объединять не только издержки, но и полезность в данном производственном цикле;
- сумма затрат труда должна быть эквивалентна сумме его результата по критерию полезности используемого ресурса на следующем цикле производства;
- пропорциональность затрат и полезность труда – есть необходимое условие обоснования цены;
- предельная полезность не должна рассматриваться с субъективистских позиций;
- полезность есть результат приращения дополнительной

стоимости и ценности в последующих производственных циклах;

- соотношение издержек и полезности должно рассматриваться только с экономических позиций и отражать эффект используемого ресурса в процессе потребления;

- экономическая полезность по своей стоимости всегда не эквивалентна затратам труда, а превышает эту сумму (приращение равно сумме сэкономленных ресурсов на последующих этапах производства);

- приращение экономической полезности распространяется на всю массу производимых работ, благ и услуг; в результате чего затраты на производство каждой потребительной стоимости работ и услуг снижаются.

Важнейшими признаками такого подхода являются:

1) возвратно-возмездные критерии хозяйствования, определяющие пропорции между производительностью, ценой и результативностью, что может быть определено путем использования индексного метода анализа;

2) обеспечение понижения издержек во всем цикле производства выпускаемой продукции: норма прибыли при этом может рассматриваться не целью производства, а средством обеспечения воспроизводственного цикла;

3) понижение уровня затрат капитала и труда возможно путем увязки предпринимательских интересов в воспроизводственном цикле с учетом заинтересованности сторон;

4) рост качества продукции необходимо связывать с пропорциональным ростом затрат труда и капитала по конечному результату деятельности технологически связанных производственных звеньев;

5) управление трудом и его мотивационной составляющей должно коррелировать с приростом нормы дохода, с одной стороны, и, приростом эффективности в целом – с другой.

Следовательно, через полезность можно рассматривать потребительную стоимость как совокупность потребительных свойств производимых работ, товаров и услуг. В системе предпринимательства механизм влияния стоимости является сложным и не всегда линейным, так

как ценообразование услуг и работ складывается путем совокупности факторных влияний внутреннего и внешнего факторов, а затраты, воплощенные в конкретном товаре или услуге измерить крайне сложно.

Вышеуказанные принципы в своей совокупности позволяют раскрыть и стоимость, и потребительную ценность производимых товаров и услуг, причем и та, и другая – если неизменны качество данного товара – изменяются пропорционально ее количеству в натуральном выражении. Исходя из этой пропорциональности между потребительной стоимостью оказываемых услуг и производимых работ, овеществленной в ней стоимостью можно из элементарной структуры по стоимости определить долю потребительной ценности в произведенном продукте каждого участника системы предпринимательства. Это даёт возможности соизмерения затрат и результата не только по стоимости, но и по потребительной полезности. Это позволяет выстроить интеграционные связи участников предпринимательской структуры на основе увязки интересов и соизмерения потенциалов: технического, технологического и трудового.

Многие аспекты экономической ценности были раскрыты на рубеже 70-х, 80-х годов XX века и сформулированы основные общетеоретические и общеметодологические принципы использования этих категорий в формировании социально-экономических отношений на всех хозяйственных уровнях. Так, например, исследуя категорию потребительной стоимости и определив ее как специфическое социально-экономическое отношение по поводу производства и потребления продукции повышенной полезности, проф. В.Г.Долгов и проф. В.Я.Ельмеев разработали методику экономической оценки величины потребительной стоимости. Эта оценка (Эп.ст.) представляет собой разность между экономией затрат труда потребителя - (например, Э.з.т.п.) и трудовыми затратами производителя (например, Т.з.пр.). В этом случае экономия затрат труда потребителя, которая обусловлена ростом полезности используемого в последующем потреблении продукта, должна превышать трудовые затраты производителя.

Поскольку решающим фактором роста уровня удовлетворения потребностей и уровня снижения трудовых затрат является рост качества продукции, то центральное место должно отводиться необходимости внедрения полезностных форм социально-экономических отношений. В 1992 г. в монографии Леиашвили П.Р.<sup>140</sup> была сделана попытка определить сущность категорий «экономическая ценность», а также «экономическая полезность». Автор монографии при этом утверждает, что: «Изучение экономической потребности с неизбежностью приводит к последующему рассмотрению экономической полезности. Экономическая полезность есть ни что иное, как полезность, получаемая через затраты». Однако данное определение экономической полезности является весьма неопределенным. Не вносят ясности в трактовку этой категории и дальнейшие рассуждения автора по поводу экономической полезности только лишь невозпроизводимых благ. Он утверждал, что, отказ от потребления экономического блага в настоящее время ради удовлетворения потребностей в будущем, субъект фактически отказывается от экономических полезностей в настоящем ради будущих. Это в определенном смысле и есть ни что иное как экономические затраты, когда полезность экономического блага приносится фактически в жертву полезности конечных результатов.

Экономическая полезность и экономические затраты образуют экономическую ценность, которая присуща целесообразной деятельности человека вообще и в частности – экономической... Отсюда можно сделать вывод, что предельно допустимые затраты, или же затраты, связанные с последующими производственными циклами, не должны быть выше предельных нормативных значений, т.е. приращение полезности, связанной с дополнительными производственными издержками.

Леиашвили П.Р. правильно трактует экономическую ценность как единство затрат труда и полезности. Однако, предельные затраты и предельная полезность им рассматриваются с позиций школы предельной

---

<sup>140</sup> Леиашвили П.Р. Анализ экономической ценности. – М.: Экономика, 1990

полезности. В то же время Н.С.Шухов<sup>141</sup>, например, указывает на другое содержание предельной полезности: «В оптимальном хозяйственном плане оценки экономического эффекта выражают дифференциальный полезный эффект, т.е. объективную полезность. Некоторые экономисты избегают употребления понятия «предельная полезность» по той причине, что предельная полезность в условиях социализма как частная производная целевой функции общественной полезности не имеет общего с выведением «предельной полезности» из субъективных ощущений потребителя».

Таким образом, с одной стороны, категория «экономическая ценность» характеризует новый тип хозяйственных отношений, которые складываются в условиях регулирования или саморегулирования рынка, а, с другой, эта категория увязывается с ограниченностью использования ее в системе производства, т.е. экономическая ценность представляет собой экономическую категорию, формирующую принципиально новый тип отношений.

В условиях, когда эффективность предпринимательской деятельности зависит от специфики управления техническим и технико-технологическим процессами, отраслевое и межотраслевое развитие, а также производственные связи, должны определяться следующим.

1. Экономическая оценка качества оказываемых услуг и предоставляемых работ может быть выстроена только на системе контрактно-договорных отношений, где учет качества и затрат на производство осуществляется на основе выполнения производственных программ технологически увязанных предпринимательских звеньев.

2. Точкой отсчета эффективных контрактно-договорных отношений является качество производимой конечной продукции, а также её видов, предназначенных для потребления структурно-увязанными производственными звеньями.

---

<sup>141</sup> Шухов Н.С. О методологических и политэкономических аспектах теории оптимизации экономики // Известия АН СССР. Серия экономическая. 1991. №3.

3. Межотраслевой принцип оценки экономического эффекта по качеству производимой продукции должен быть исходным при трактовке организационной системы регулирования отношений по качеству, полезности и ценности.

Потребительно-стоимостные отношения отражают процесс обособления каждой предпринимательской структуры. Потребительные, стоимостные и полезностные экономические отношения выражают вполне определенные производственные связи между подразделениями предпринимательской структуры согласно специфике технологических цепочек производства по созданию и использованию продукции повышенной полезности. Исходя из вышеизложенного, при определении условий функционирования предпринимательских систем необходим учет следующих условий: несмотря на многообразие форм отношений собственности и многообразие субъектов хозяйственных отношений преобладающей должна оставаться коллективная форма собственности. Эта форма собственности должна быть расширена и распространяться не только на предметы потребления, но и на средства производства. Значимым моментом предлагаемого подхода к регулированию системы социально-экономических отношений в предпринимательстве остаётся его социальная ориентация. Такая перестройка возможна только на основе ценностно-трудовых и потребительно-стоимостных принципов хозяйствования.

Основу данной системы составляют наиболее эффективные принципы распределения результатов труда между интегрированными участниками предпринимательского производства не по количеству производимых благ, а по полезности и ценности. Поэтому исходным элементом в потребительно-стоимостной системе выступает критерий полезности, а именно, соотношение качества и затрат используемых факторов производства, включая трудоемкость и ресурсоемкость единицы оказываемых услуг и производимых продуктов. При одновременном возрастании полезности предпринимательского производства происходит повышение отдачи всего

ресурсного потенциала и взаимообусловленность внутренних связей производственной системы в целом. Объективный механизм такого развития предпринимательской системы обуславливает необходимость наличия и использования в практической деятельности новых принципов и методов хозяйствования на основе применения потребительно-полезностной формы его регулирования. Это позволяет, во-первых, определить конкретные формы воплощения цели предпринимательского производства на каждом технологически связанных уровнях и их звеньях. Во-вторых, объективно возможные средства от приращения ресурсного потенциала будут обеспечивать расширение предпринимательского производства. В-третьих, объективные ограничения целевой направленности предпринимательской деятельности к наращиванию стоимости и расширению взаимосвязей между технологически связанными структурными подразделениями будут определяться по критерию полезности выполняемых работ и предоставляемых услуг. В-четвертых, будут осуществляться направления развития производства и воспроизводства предпринимательства на основе ценностно-полезностных принципов социально-экономических отношений.

Ценностно-полезностные и потребительно-стоимостные механизмы социально-экономических отношений в предпринимательстве существенным образом меняет содержание мотивационных механизмов к высокопроизводительному труду, что обуславливает объективность необходимости совершенствования инструментов и методов производственно-хозяйственной деятельности.

Формирование стратегии повышения эффективности предпринимательского труда затрагивает формы собственности и формы управления техническим и технологическим потенциалом, эффективность использования которого определяется уровнем освоения и внедрения новой техники и передовых технологий, что приводит, во-первых, к сокращению общих материальных затрат; во-вторых, к росту их качества и полезности; в-третьих, к экономии ресурсов в процессе использования в последующих

производственных циклах с увеличением их качества и полезности. Поэтому отдельная предпринимательская структура становится как производителем, так и потребителем услуг и продукции интегрировано связанных производств.

Для обеспечения повышения эффективности предпринимательской деятельности особое место отводится принципам материальной и моральной заинтересованности трудового коллектива и каждого его члена.

Центральным вопросом развития потребительно-полезностных отношений в экономической системе является проблема регулирования на разных уровнях производственно-хозяйственной иерархии, включая государственные формы и методы поддержки. Такая форма отношений позволяет в оптимальном режиме выстраивать технологические связи со всеми звеньями на всех уровнях предпринимательского производства, что позволит эффективно проводить политику регулирования при формировании целевых программ управления развитием предприятий в процессе реализации межотраслевых связей, включая его региональный, отраслевой и международный уровень. Система отношений различных уровней строится на возвратно-возмездных принципах, учитывающих стоимость ресурсного потенциала и зависимость от количества оказанных услуг и выполненных работ (по коэффициенту повышения уровня полезности). Поэтому особое внимание отводится сквозным проблемам регулирования ключевых стадий технологически связанного производства, включая макроэкономический и микроэкономический уровень, что определяет необходимость реализации следующих принципов:

- построение комплексной системы оценки результатов и затрат, определение критериев норм расходов производственных ресурсов по конечному результату, т.е. организация в рамках всей предпринимательской структуры системы сквозного измерения её эффективности;

- построение целенаправленной, непротиворечивой системы увязывания интересов дифференцированных элементов

предпринимательской системы хозяйства, обеспечивающей возможность решения взаимосвязанных локальных целей;

- обеспечение повышения эффективности функционирования всех звеньев технологически связанных предпринимательских структур путём использования адаптационных механизмов, позволяющих перейти к оперативной самостоятельности каждого звена системы производства.

Значимое место отводится установлению хозяйственных связей на основе разработки контрактно-договорных форм в низовых звеньях технологически связанного производства. Именно производственные звенья низового уровня (к ним можно отнести, например, предпринимательство в обслуживающем, вспомогательном секторах) в своей деятельности исходят из целей локального характера, принятых программ, опосредованных общей программой, принятой по результатам рыночного спроса как по объемам, так по срокам и качеству, закрепленных в контрактах и договорах. Такой методологический подход в регулировании хозяйственных связей отличается от общеизвестных тем, что в основе регулирования заложена балансовая увязка предпринимательских структурных подразделений по стоимости ресурсного потенциала и оценке стоимости каждого потребляемого ресурса в процессе выполнения контрактных условий. Контрактно-договорная форма позволяет в системном виде выстроить выполнение производственных программ по всем секторам интегрированного предпринимательского хозяйства, в основе которого локальные цели находятся в соподчиненной зависимости, но полностью согласуются со стратегическими целями (например, для интегрированной предпринимательской структуры характерно соединение цели отдельного его звена с целью всего корпоративного объединения).

В практике предпринимательского производства нередко встречается проблема рассогласованности деятельности высшего и низшего уровней по целям. Такое рассогласование, как правило, проявляется в результате невыгодности производства необходимой и важной продукции, отвечающей

высокой полезностью и ценностью. В этих случаях субъективное поведение предпринимательских структур фактически идёт вразрез с существующими объективными потребностями общества. Создание же предложенного механизма регулирования системой предпринимательства зависит от реализации принципов формирования потребительно-ценностного характера.

Таким образом, предпринимательское хозяйство должно конкретно реализоваться через потребительно-ценностную систему построения предпринимательских интересов, которая ориентируется, главным образом, на объективные закономерности развития и закономерности становления новых предпринимательских форм, заключающихся в следующем.

1. Расширение возможностей технологичного применения исследований в производстве, рост доли наукоемкого производства могут привести к постепенному возрастанию ценности и полезности производимой продукции (или потребительных ценностей) при снижении удельных затрат на каждом производственном цикле.

2. Система предпринимательского хозяйствования должна быть, прежде всего, ориентирована на экономическое обеспечение улучшения качества продукции, её полезности и потребительной ценности с учетом снижения трудовых затрат.

3. Основополагающим условием этой системы должен являться принцип «низкая цена - высокое качество». С экономических позиций это отражается в том, что продукт труда должен выступать как носитель одновременно производственных затрат труда, и одновременно экономии затрат труда в процессе потребления. Понижение уровня затрат труда при одновременной удельной экономии, а также превышение экономии над фактическими затратами может быть лишь благодаря освоению научно-технических нововведений, использованию как в потреблении продуктов, так и в производстве продукции повышенного качества. В таком случае межотраслевые взаимосвязи по качеству потребляемой и производимой продукции получают следующее выражение: увеличение качества

производимой продукции на одном производственном цикле осуществляется с целью экономии затрат труда на последующем цикле производства, связанном с ним технологически. Это правило является важнейшим принципом регулирования затрат в потребительно-ценностных социально-экономических отношениях и выступает соответственно исходным постулатом разработки концептуального подхода к повышению ценности и полезности продукции на современном этапе экономического развития.

Теоретико-методологические аспекты развития системы предпринимательства на новой основе (полезностно-ценностной) можно представить таким образом:

- экономическая сущность потребительной ценности выражается через взаимосвязи труда и капитала, путем высвобождения части трудовых и материальных затрат в последующих производственных циклах при их потреблении;

- потребительная ценность есть такое социально-экономическое отношение, которое расширяет возможности воспроизводства и дает импульс формировать новый механизм отношений в самом производстве, включая распределение, обмен и потребление.

В таких условиях,

- решающее значение отводится полезному эффекту как результату производства, т.е. полезность и повышение его уровня является главным в росте экономической стоимости;

- объективно снижаются трудовые издержки на единицу продукта не только по стоимости, но и по ценности и полезности;

- повышение экономии затрат в потреблении способствует приращению экономии свободного времени, что является решающим фактором в стимулировании работника не только по результату деятельности, но и дополнительным свободным временем;

- усиление межотраслевых взаимосвязей обуславливает увеличение размера результатов деятельности по показателю потребительной

ценности через повышение качества производимого продукта;

- усложняются экономические и технологические связи между структурами производств, т.е. имеются ввиду связи межотраслевого характера;

- усложнение экономических и технологических связей межотраслевого характера возможно лишь при условии роста технико-технологических нововведений;

- труд, сэкономленный в результате повышения полезности, позволяет значительно увеличить производительность труда на последующих производственных циклах и снизить удельные затраты на конкретный продукт или услугу.

Система хозяйственных построений на основе полезностно-трудовых принципов заключается в следующем:

- установление связей между индексом цен конечной продукции и индексом объема потребляемых на единицу продукции ресурсов;

- обеспечение понижения удельных затрат для выпускаемой продукции;

- снижение роста удельных затрат на всех последующих циклах производства технологически связанных структур;

- повышения качества производимой продукции одним предприятием производственной цепочки ради экономии затрат труда на других предприятиях, технологически связанных с ним;

- мотивация работников за приращение производительности и сокращение удельных затрат на приросте производимых работ и продукции.

В основе этих принципов лежит метод определения показателя эффективности использования ресурсов, при этом коэффициент эффективности должен быть прямо пропорционален качеству выпускаемой продукции, а также величине интегрального показателя качественных характеристик продукции.

Эффективное предпринимательство и его формы проявления

определяются принятой методологической основой развития тех методов хозяйствования, которые раскрывают резервы внутренних и потенциальных возможностей в использовании всех видов ресурсов в направлении наращивания полезности, стоимости и ценности. Однако определяющим условием эффективности выступает целевая функция развития предпринимательских интересов по тем или иным направлениям.

Условиями, необходимыми для возникновения и развития потребительно-стоимостных основ хозяйствования являются:

- высокая степень разделения предпринимательской деятельности и обособления отдельных товаропроизводителей;

- ориентация предпринимателя на производство потребительных стоимостей, которые необходимы другим потребителям, т.е. на производство полезности и потребительной стоимости;

- обязательность обмена между взаимодействующими предпринимательскими структурами в целях получения полезности, потребительной стоимости, ценности. Более того, необходим учет потенциальных возможностей по воспроизводству и расширению предпринимательской деятельности;

- товары на рынке должны продаваться и покупаться по ценам, которые представляют денежное олицетворение как стоимости, так и полезности, учитывающей фактор минимизации затрат в последующем производственном цикле;

- полезность всегда может отклоняться от ее стоимости, так как она измеряется величиной стоимости приобретенных услуг и выполненных работ, а особенность ее оценки фактически проявляется в следующих циклах производственного потребления.

Исследования показывают, что увеличение производительности и достижение высокого уровня производимой потребительной полезности и стоимости является безальтернативным вариантом развития системы социально-экономических отношений в предпринимательстве. Так,

например, выражением обозначенных закономерностей является закон непрерывно возрастающего увеличения качества услуг и производимой продукции. Ю.В. Яковец указывал на существование такого объективного закона и отмечал, что нормальная величина качества не является постоянным и неизменным.<sup>142</sup> Действует также и закон повышения качества услуг и продукции. Этот закон объективно показывает, что:

- повышается уровень потребностей людей, которые предъявляют повышенный интерес к потреблению тех или иных свойств услуг и товаров;
- повышается уровень внедрения научного и технологического прогресса, вызывающего потребность в использовании более надежных и производительных средств производства, качественных материалов.

Снижение удельных затрат, т.е. затрат на единицу полезного эффекта или экономия ресурсов в потреблении, обеспечивается:

- при неизменяющейся величине полезного эффекта снижается объем используемых ресурсов на единицу производимой продукции;
- при повышении полезного эффекта повышается отдача труда и капитала на единицу продукта, что и определяет уровень приращения полезного эффекта в использовании ресурсов;
- при постоянных затратах на единицу продукции происходит возрастание полезного эффекта.

В условиях совершенствования корпоративных связей, где в создании конечной продукции участвуют большое количество предпринимательских структур, причем различных отраслей, продукция по уровню качества значительно зависит от параметров предоставляемых материалов, сырья, а также оборудования и новых способов организации трудового процесса с учетом параметров контроля качества, используемых методов стандартизации, позволяющих решить проблему установления взаимосвязей между всеми составляющими процесса производства выпускаемой продукции.

---

<sup>142</sup> Яковец Ю.В. Циклы, кризисы, прогнозы. - М.: Наука, 2003, с. 59

Можно сформулировать следующие принципы и особенности формирования эффективных социально-экономических отношений в предпринимательстве в части обеспечения качества продукции.

1. Качество продукции с экономической точки зрения должно учитывать оценку не только на межотраслевом уровне, который учитывает структуру взаимосвязей по обеспечению качества, количества, затрат на производство, а также потребление продукции повышенного качества, но и оценку качества по всему технологическому циклу производства.

2. Точкой отсчета в межотраслевых связях повышение качества продукции находится в прямой зависимости от качества промежуточных видов продукции, предназначенных для потребления в последующих циклах производства.

3. Принцип межотраслевых связей в экономической оценке качественных параметров продукции должен быть исходным в определении качества управления предпринимательской деятельностью.

С целью повышения эффективности предпринимательской деятельности, учитывающей межотраслевые производственные связи, следует выделить направление о том, что система социально-экономических отношений между всеми структурными подразделениями должны строиться на принципах технологически связанных звеньев основного, вспомогательного и обслуживающего производства по созданию потребительной полезности ее участников.

Общая результативность деятельности предпринимательской структуры будет определяться системой показателей, отражающих качественные, количественные и временные характеристики, а её совокупный эффект будет рассматриваться как сумма полученной дополнительной стоимости по каждой технологической операции. Таким образом, становится очевидным то, что если из валовой выручки вычитаются стоимость издержек, амортизационные отчисления, выплаты по обязательствам банковским или финансовым учреждениям, то остаток есть не что иное, как результат всех

производственно-хозяйственных процессов и одновременно как приращение стоимости. Обозначим ее  $W_j$ , где  $j$  - номер соответствующей производственной структуры предпринимательской системы. При этом составление договоров со всеми участниками производственной деятельности в итоге приводит к необходимости расчета и согласования величины  $W_j$ . При этом, если рассматривается вопрос о величине добавленной стоимости  $W_j$ , то автоматически решается вопрос о цене продукции 1-го технологически связанного звена -  $P_j$  и оценке труда  $P$  того же звена. Отсюда ясно, что вместо договорных цен достаточно вводить договорные значения величин добавленных стоимостей  $W_j$ . Устойчивость и надежность функционирования модели по существу сводится к надежности контрактно-договорных отношений внутри предпринимательской системы.<sup>143</sup> Иначе говоря, если удастся решить проблему устойчивости надежности предпринимательских структур, ориентированных на конечный результат по критерию полезности и ценности, то это равносильно тому, что в той же степени будет решена задача по устойчивости функционирования технологически связанных подразделений, и как результат – обеспечение устойчивости и платежеспособности каждого звена. Поэтому решение задачи формализации поиска надежности и устойчивости договорных отношений внутри предпринимательской структуры между всеми подразделениями будет определяться показателями уровня и качества выполнения контрактно-договорных условий с учетом критерия полезности оказываемых услуг и производимых продукции.

Как уже отмечалось, первичное звено как источник потребления ресурса выступает фактором формирования технологических связей внутри структуры между всеми её участниками. Особенность состоит в том, что каждый участник выступает одновременно в двух ипостасях: с одной стороны, он – контрагент по предоставлению услуги и работ, а с другой

---

<sup>143</sup> Шухов Н. Теория оптимального функционирования: к проблеме истоков. //Экономические науки. 1991. №5, с. 38

стороны – контрагент по потреблению готовой продукции.

Контрактно-договорная основа защищает участников экономической деятельности с юридической стороны. Однако, степень защищенности зависит от экономической целесообразности выполняемых контрактно-договорных условиях, и, следовательно, материальный результат определяет уровень целесообразности заключенных договоров, т.е. юридический аспект защиты того или иного предпринимательского звена или структуры практически зависит от страховой защиты производства.

Для повышения эффективности предпринимательской деятельности необходимо в организации производства соблюдать принцип налаживания устойчивых связей. Он сводится к тому, чтобы распределить между всеми участниками производственной цепи конечный эффект, выражающийся в разности:

$$W = V - \left( \sum_{j=1}^n A_j + \sum_{j=1}^n M_j + \sum_{j=1}^n Q_j \right) - \text{налог на добавленную стоимость}$$

где  $W$  – стоимость, добавленная обработкой (добавочная стоимость) последнего звена, осуществляющего реализацию продукции конечному потребителю (руб.);

$V$  – выручка (валовая) от реализации продукции, работ и услуг, в объеме, соответствующем договорным обязательствам для конечного производственного звена (руб.);

$M_j$  – стоимость всех предметов труда, приобретаемых  $j$ -ым производством вне рамок коллективной сделки (руб.);

$A_j$  – амортизационные отчисления в  $j$ -ом звене (руб.);

$Q_j$  – процентные платежи банковским учреждениям в виде платы за кредит, для оплаты затрат труда в  $j$ -ом звене (руб., %);

Н.Д.С. – совокупная оценка налога на добавленную стоимость (% , руб.).

Анализ показывает, что при формировании договоров необходимым является нахождение значения  $W$ , распределенного по всем производственным структурам таким образом, чтобы выполнялось условие:

$$\sum_i^n W_i = W$$

Поскольку речь идет о форвардных отношениях, вполне естественно ожидать, что цена энергоресурсов, материалов и продукции всех звеньев, а также ставок за кредиты будут изменены, что естественно, повлияет на общую добавленную стоимость  $W$ . Оценка возможных изменений необходима для определения надежности или степени устойчивости договорных соглашений между структурными звеньями в системе предпринимательства. Это означает, что производство, осуществляемое в исследуемом звене, обслуживает продукцией не только ту систему, которая охватывается договором, но и других потребителей, не охватываемых им или включенных в другие договорные системы. Следовательно, все виды отчислений относятся только к тому уровню предпринимательского производства, которое обслуживает рассматриваемый механизм договорных отношений. Естественно, что и кредитные обязательства в рамках контрактно-договорных отношений относятся только к той продукции, которая определяется особенностями технологии производства.

Следовательно, появляется потенциальная возможность определить общую добавленную стоимость услуг и работ, т.е.  $W_j$ . В самом деле, пусть  $a_0$ , — коэффициент трудозатрат (коэффициент трудоемкости)  $W_j$  - натуральной единицы произведенной продукции  $j$ -го производственного звена. Значения этих коэффициентов определяются исключительно технологией, и следовательно, рассматриваются как заданные уровни объема работ и услуг. Нормативом затрат в данном случае выступает удельный вес стоимости потенциала. Этот норматив для каждой предпринимательской структуры независимо от объема предоставляемых услуг и выполняемых работ определяется на основе стоимости каждого ресурса в отдельности (стоимость ресурсов технического и технологического потенциалов; стоимость ресурсов производственного и управленческого потенциалов). Это своего рода норматив, который усчитывает усредненный характер интенсивности

использования всего накопленного потенциала, потому что все виды издержек зависят от масштаба производства и структуры выпуска продукции определенного производственного звена. В этой связи, добавленная стоимость в любом предпринимательском звене может быть представлена в виде рисунка 5.1.1.

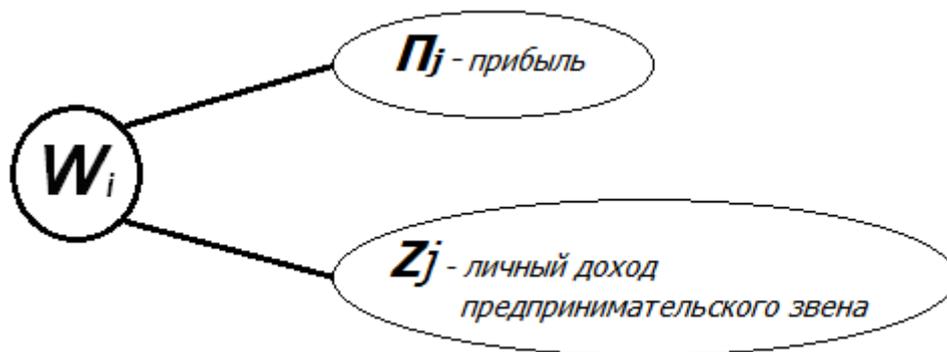


Рисунок 5.1.1 Добавленная стоимость предпринимательского звена

Имея норматив трудозатрат  $a_{0j}$  можно определить  $Z_j$  как:

$$Z_j = P_0 * Q_j * a_{0j} * k_j$$

где  $Z_j$  – личный доход работника  $j$ -й предпринимательской структуры, отнесенной к договорному соглашению. Иначе говоря, это та выплата, которая касается только того вида трудовой деятельности  $j$ -ого звена, которая определяется рассматриваемым коллективным договором.

$P_0$  – все виды оплат (средняя взвешенная величина  $j$ -го трудового коллектива);

$k_j$  – отраслевой коэффициент, характеризующий особенности каждой предпринимательской структуры, в которую входит  $j$ -ое предпринимательское звено (основное, вспомогательное и обслуживании).

Поэтому:

$$k \geq 1; \quad \forall j; \quad j = \vec{1}, \vec{k}$$

Это относительный коэффициент в соответствующей технологической цепочке предпринимательской деятельности. Он показывает, что для некоторых звеньев предпринимательской структуры технико-технологические условия могут быть неодинаковыми, и это отражается в

нормативных отчислениях по оценке их деятельности.

$Q$  - количественный объем продукции  $j$ -го производства, требуемый для выполнения контрактно-договорной программы.

Данный методологический подход дает возможность определить элементы стоимости  $W_j$ , составляющие фонд потребления коллектива каждой структуры, или  $j$ -го производственного звена в процессе реализации договорных соглашений.

При рассмотрении другой составляющей добавленной стоимости, когда прибыль –  $\Pi_j$ , добавленная стоимость  $j$ -го производственного звена будет выражена следующими основными компонентами:

$$W_j = Z_j + \Pi_j$$

Здесь имеет место амортизация  $A_j$ , которая имеет стоимостную форму. Ясно, что каждое  $j$ -ое звено будет претендовать на то, чтобы включить  $A_j$  в величину добавочной стоимости. Эта претензия вполне естественна, и она должна быть удовлетворена. Поскольку в условии

$$W = V - \left( \sum_{j=1}^n A_j + \sum_{j=1}^n M_j + \sum_{j=1}^n Q_j \right) - \text{налог на добавленную стоимость,}$$

когда все амортизационные выплаты вычитаются из общей величины добавленной стоимости, то это совершенно не влияет на проблему распределения добавленной стоимости по производствам. Нет проблемы и в расчете величины  $A_j$ , поскольку она определяется нормативами.

Учитывая, что при традиционном методе достаточно просто определить базовый норматив, а также определить ожидаемый прирост стоимости, то в условиях данного подхода необходимо использовать метод балансовой увязки потенциала структурного подразделения с результативностью их деятельности, т.е. необходим расчет удельной единицы стоимости на единицу ресурсного потенциала (труда, капитала)

Как отмечалось выше, договорные отношения, заключенные на определенный период, связаны с риском. В этом случае можно говорить о том, что договорные отношения – это форма организации, прописанная в

положении о функционировании предпринимательских структур.

Если договор заключен, руководство  $j$ -го звена будет нести экономическую ответственность за несоблюдение условий договора, которое можно в определенной степени оценить. Рекомендуется использовать следующий подход для такой оценки. Сначала вводится список возможных значений убытков, которые, возможно востребовать через арбитраж.

Итак, имеем:  $u_1, u_2, \dots, u_q$

Далее, каждому значению возможных убытков поставим соответствующий набор возможных вероятностей. Наконец, введем в анализ временной фактор. В этом случае коррекция оценки параметра  $W_j^2$  в части юридической ответственности при нарушении договора можно представить в следующем виде:

$$\Delta W_j^{ю} = \frac{\sum_{j=1}^k P_j * U_j}{(1 + V)^{T_{ож}}}, \text{ где:}$$

$\Delta W_j^{ю}$  - прирост показателя оценки, связанный с нарушением договора, а именно, с юридической ответственностью;

$U_j$  – возможная величина претензионных штрафных санкций, возникающих в результате нарушения обязательств.

Все эти параметры можно рассматривать как средние величины. В принципе, можно было бы рассматривать интервальные значения  $U_j$ . Но это, как представляется, не столь существенно.  $P_j$  – вероятность значения штрафных санкций в объеме  $U_j$ ;  $V$  – коэффициент дисконтирования. Чем больше значения обозначенного показателя, тем будет меньше влияние дополнительных издержек, связанных с нарушением контрактно-договорных обязательств  $j$ -ым производственным звеном. Нетрудно видеть, что величина  $V$  не должна, по крайней мере, быть меньше процентной ставки, устанавливаемой на весь период договорных обязательств, т.е.  $V \geq i$ , а  $T_{ож}$  – среднее или ожидаемое значение продолжительности судебной процедуры, которая связана с нарушением договора.

Таким образом, можно дать общую формулу расчета оценки показателя  $W_j^2$ :

$$W_j^2 = \sum_{j=1}^i \left( \frac{\Pi_j^i - \Pi_j^{i-1}}{2} \right) * p_i - \left( \frac{\sum_{j=q}^i (u_i * p_j)}{(1 + V)^{T_{ож}}} + \Delta W_{j(1)} + \Delta W_{j(2)} \right)$$

Предложенная формула достаточно точно учитывает возможные факторы, влияющие на оценку  $W_j^2$ . Однако подобная точность может быть обеспечена при наличии соответствующей информации. Весьма затруднительно в современных условиях развития рыночных отношений полностью обеспечить формулу соответствующей информацией. Однако можно пойти по пути экспертных оценок определения этих слагаемых. Что же касается значений убытков  $u_i$ , то они достаточно точно могут быть оценены руководством последнего (конечного) звена, потому что именно оно может оценить все потери, связанные с нарушением договоров. Теперь можно воспользоваться самым простым методом посредством введения следующей формулы для измерения оценки  $W_j$ :

$$W_j^2 = \sum_{j=1}^i \frac{(\Pi_j^1 - \Pi_j^{1-1})}{2} * k_j * p_i$$

величина  $k_j < 1$  – это коэффициент, оцениваемый экспертным путем и учитывающий комплексно все перечисленные ранее факторы.

Если некоторая  $j$ -ая структура нарушила контрактный договор, то остальные структуры автоматически недополучат величину дохода и могут понести убытки и приостановить свою деятельность. Чтобы этого не произошло, существуют резервные фонды и фонды развития, которые автоматически задействованы для поддержания технологического процесса, запуская одновременно претензионно-исковой и арбитражный механизмы.

Кроме того, подразделения, в которых контрактно-договорная деятельность была успешной, т.е. не было ни одного претензионного акта, получают дополнительный доход за счет  $i$ -го звена-нарушителя. В таком случае  $W_j^1$ , может стать меньше по сравнению с  $W_j^3$ . Это означает, что для

исключения дополнительной выгоды, получаемой  $j$ -той структурой в результате нарушения контракта со стороны остальных звеньев крайне сложно, но еще сложнее ее определить. В этом случае нужно прибегнуть к экспертной оценке дополнительной выгоды  $\Delta W_j^3$ . Следовательно,

$$\Delta W_j^3 = X * W_j^1$$

где  $X$  – коэффициент корректировки значений результата (прибыли), возможной при условии нарушения в системе контрактных отношений.

При  $X > 1$  произойдет нарушение производственной системой договорных отношений, что придает  $j$ -му звену дополнительный платеж, его приращение по сравнению со случаем сохранения договорных отношений.

При  $X < 1$  произойдет нарушение договора, например,  $i$ -ым производственным звеном, что негативно скажется на доходе  $j$ -го производственного звена (наиболее типичный случай).

Если  $X=1$ , то нарушение договоров среди других звеньев, кроме  $j$ -го не влияет на его доходы.

Аналогичная ситуация возникает при оценке «выигрыша»  $W_j^4$ . Здесь мы также должны сказать, что «платеж»  $W_j^4$  связан, с экономической точки зрения, с, по крайней мере, несколькими структурами, включая  $j$ -ую, для которых нарушение контрактных отношений крайне выгодно. Действительно, если признать, что  $W_j^2 < W_j^4$ , то из этого следует, что для  $j$ -ой структуры, по крайней мере, не выгодно входить в соглашение. В то же время, если  $j$ -ая структура нарушает контракт, то практически невозможна ситуация, при которой  $j$ -ой структурой договора будет иметь большой выигрыш, даже если количество нарушителей возрастет. Однако сущности показателя  $W_j^4$  возможно дать и иную экономическую и производственную трактовку. Если  $W_j^4 \geq W_j^3$  то это может значить, что структура  $j$  не единственная, т.е. существует, помимо всего прочего, как минимум, еще одно звено, для которого распределение прибыли окажется невыгодным. Это возможно при форс-мажорных условиях, складывающихся в процессе выполнения договорного соглашения. Следовательно, в общем случае,

возможно возникновение ситуации  $W_j^2 \leq W_j^4$ .

Полученные выводы относительно  $W_j^3$  справедливо и для  $W_j^4$ . Также аналогичны и методы ее оценки.

Показатели всех составляющих представленных формул можно определить с достаточной степенью точности при наличии соответствующих методологических подходов к оценке результатов предпринимательской деятельности всех структурных подразделений соответствующих МСП.

## **5.2 Совершенствование методических подходов по определению эффективности предпринимательского труда на основе ценностно-полезностных показателей**

Эффективное предпринимательство определяется принятой методологической основой развития тех методов хозяйствования, которые раскрывают резервы внутренние и потенциальные возможности в использовании всех видов ресурсов в направлении наращивания стоимости, ценности и полезности. Однако определяющим условием эффективности предпринимательской деятельности выступает целевая функция развития предпринимательских интересов по тем или иным направлениям. Определяющая роль в оценке этой эффективности отводится таким категориям как полезность и ценность, ибо от них зависит уровень развития всей оценочной деятельности, включая сочетание ценностных и стоимостных измерений предпринимательской деятельности.

Данный подход в определении эффективности предпринимательской деятельности направлен на формирование условий создания полезности и потребительной стоимости производимой продукции и оказываемых услуг. Ввиду этого, эта оценка, а также регулирование полезности конкретной потребительной стоимости определяет закономерности развития принципиально новых форм социально-экономических отношений, в основе которых лежит закон качества. Поэтому может рассматриваться не

экономическая структура потребностей и полезности, а только натурально-вещественная.<sup>144</sup>

Условиями, необходимыми для возникновения и развития потребительно-стоимостных основ организации предпринимательства являются:

- высокая степень разделения предпринимательской деятельности и обособления отдельных товаропроизводителей;

- ориентация предпринимателя на производство потребительных стоимостей, которые необходимы другим потребителям, т.е. на производство полезности и потребительной стоимости;

- обязательность обмена между взаимодействующими предпринимательскими структурами в целях получения полезности, потребительной стоимости, ценности. При этом, необходим учет потенциальных возможностей по воспроизводству и расширению предпринимательской деятельности;

- товары на рынке должны продаваться и покупаться по ценам, которые представляют денежное олицетворение как стоимости, так и полезности, учитывающей фактор минимизации затрат в последующем производственном цикле;

- полезность всегда может отклоняться от ее стоимости, так как она измеряется величиной стоимости приобретенных услуг и выполненных работ, а особенность ее оценки фактически проявляется в последующих циклах производственного потребления.

Можно сделать вывод, что предлагаемый механизм деятельности предпринимательских структур обеспечивается непрерывным возрастанием качества продукции — это всеобщее динамичное, пропорциональное наращивание полезности оказываемых услуг и производимых работ в интересах всех участников предпринимательской структуры по изготовлению продукции и потреблению услуг высокого качества при

---

<sup>144</sup> Львов Д.С. Об оценке эффективности функционирования крупномасштабных хозяйственных объектов // Экономика и математические методы, 1996, т.32, вып.1, с. 183

непрерывном условии, что рост качественных параметров производимой продукции должен происходить непрерывно. Это обеспечивает приращение качества и полезного эффекта в каждый период времени в последующих циклах предпринимательской деятельности.

Исследования показывают, что увеличение производительности и достижение высокого уровня производимой потребительной полезности и стоимости является безальтернативным вариантом развития системы социально-экономических отношений в предпринимательстве. Например, выражением обозначенных закономерностей является закон непрерывно возрастающего увеличения качества услуг и производимой продукции. Так, известный исследователь Ю.В. Яковец указывал на существование такого закона и отмечал, что нормальная величина качества не является постоянным и неизменным.<sup>145</sup> Действует также и закон повышения качества услуг и выпускаемой продукции. Этот закон объективно указывает, что:

- повышается уровень потребностей людей, которые предъявляют повышенный интерес к потреблению тех или иных свойств услуг и товаров;
- повышается уровень научного и технологического прогресса, вызывающего потребность в использовании более надежных и производительных средств производства, качественных материалов.

Снижение же всех издержек на единицу полезного эффекта (качества) сводится в конечном итоге к тому, что по причине одновременного существования нескольких противоположных тенденций, таких как снижение затрат на единицу производимой продукции и повышение полезного эффекта и полезности производимого продукта, имеет место непрерывное и постоянное снижение затрат, которые обусловлены потреблением на каждом последующем этапе продукта повышенного качества и полезности.

Снижение удельных затрат, т.е. затрат на единицу полезного эффекта или экономия ресурсов, выражается следующим:

---

<sup>145</sup> Яковец Ю.В. Циклы, кризисы, прогнозы. - М.: Наука, 2003, с. 59

- при неизменяющейся величине полезного эффекта снижается объем используемых ресурсов на единицу производимой продукции;
- при повышении полезного эффекта повышается отдача труда и капитала на единицу продукта, что определяет уровень приращения полезного эффекта в использовании ресурсов;
- при постоянных затратах на единицу продукции происходит возрастание полезного эффекта.

Особая роль в эффективном развитии предпринимательства отводится комплексным методам управления качеством производства продукции на каждой стадии жизненного цикла, начиная с предпринимательских структур основного производства, вспомогательного и обслуживающего.

В соответствии с таким подходом можно сформулировать следующие принципы и особенности формирования и развития социально-экономических отношений в предпринимательстве.

1. Качество продукции с экономической точки зрения должно учитывать оценку не только на межотраслевом уровне, который учитывает структуру взаимосвязей качества, количества, затрат на производство а также потребление продукции повышенного качества взаимосвязанных производственных отраслей, но и оценку по всему технологическому циклу производства.

2. Точкой отсчета в механизме межотраслевых связей повышение качества продукции находится в прямой взаимосвязи с качеством промежуточных видов продукции, предназначенных для потребления в последующих циклах производства.

3. Принцип межотраслевых связей в экономической оценке качественных параметров продукции должен быть исходным в определении качества и организации управления.

С целью реализации механизмов повышения эффективности предпринимательской деятельности, учитывающей межотраслевые производственные связи, следует выделить такие направления, как:

– система социально-экономических отношений между всеми структурными подразделениями предпринимательской структуры должны строиться на основе принципов контрактно-договорных отношений, где предприниматель-изготовитель и предприниматель-потребитель выступают в одном лице;

– система социально-экономических отношений между всеми структурными подразделениями должна строиться на принципах технологически связанного звена основного, вспомогательного и обслуживающего производства по созданию потребительной полезности ее участников.

Схема интеграционных связей в предпринимательской системе может быть представлена в виде рисунка 5.2.1.

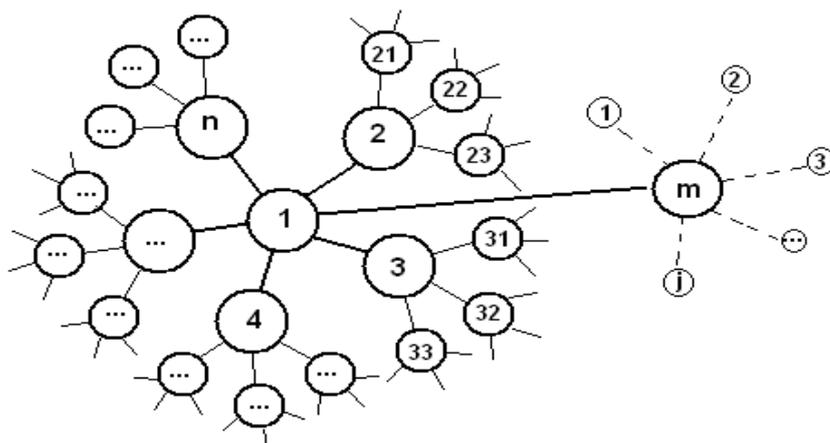


Рисунок 5.2.1 Схема системы интеграционных предпринимательских связей

На рисунке 5.2.1 кружками обозначены предпринимательские структуры, юридически зависимые производства, которые осуществляют свою хозяйственную деятельность согласно принятому положению о функционировании и развитии производственной деятельности на контрактно-договорной основе, несущие ответственность перед участниками интегрированного объединения, так и перед другими производителями, финансовыми учреждениями и государством.

Схема раскрывает технико-технологические возможности всех участников предпринимательской деятельности, которые определяют уровни развития материально-финансовых потоков и осуществляют оценку своей

деятельности по критерию приращения ценности и полезности.

Такая система интеграционных связей отличается от обычных рыночных отношений тем, что промежуточная продукция либо покупается либо заказывается соответствующими звеньями при наличии контрактно-договорных связей, которые носят, как правило, долговременный характер и регулируются в рамках принятого положения о функционировании и развитии предпринимательской структуры на потребительно-полезностной основе, а также нормативных правовых документов, отражающих принципы регулирования деятельности участников.

Большое значение для формирования интегрированного объединения играет основное звено, производящее конечный товарный продукт. Оно производит товарный продукт, который приобретает государство, организациями, гражданами страны, или идет на экспорт. Это условие мы вводим специально для того, чтобы обеспечить финансовую устойчивость как интеграционного комплекса, так и взаимосвязь с кредитными и финансовыми организациями. В будущем при надежном и установившемся денежном обращении, это условие можно будет снять или, по крайней мере, ослабить.

В качестве основного звена, то есть звена, устанавливающего условия сделки и форму поставок и оплаты, рассматривается последнее звено, производящее продукцию для поставки на рынок для конечного потребления, т.е. продукцию, реализация которой приводит к денежным выплатам либо со стороны населения, либо государства, либо со стороны экспортных потребителей. Иначе говоря, это то звено, которое заведомо «замкнуто» на деньги, в том смысле, что реализованная продукция сразу превращается в деньги, из которых и осуществляются необходимые выплаты производствам, участвующим в соответствующем соглашении.

В последовательной цепи звеньев целесообразно выделить первое производственное звено, которое можно охарактеризовать как источник дальнейших материальных преобразований. Другими словами первое звено

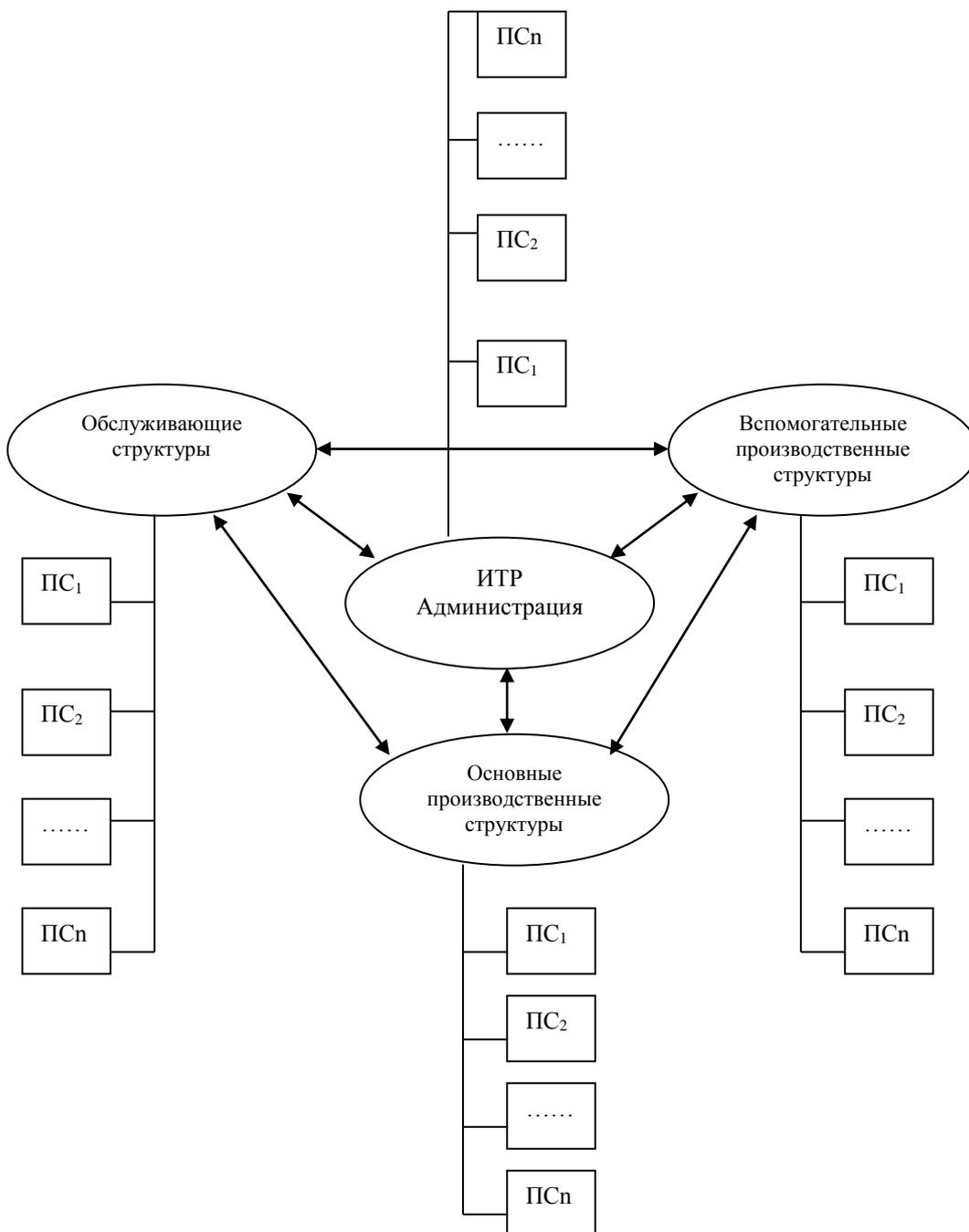
производит материальный продукт. Этот исходный продукт передается в кредит основному производственному звену, которое будет за него расплачиваться через то время, которое оговаривается в соглашении (договоре). Все остальные участники договора получают оборотный капитал с учетом величины стоимости ресурсного потенциала, поставляя готовую продукцию последующим технологически связанным звеньям с учетом условий, оговоренных в ранее заключённых контрактах.

Мотивационный механизм, заложенный в этой системе связей, определяется принятым положением по стимулированию деятельности коллективов и рентных принципов с учетом стоимости технико-технологического и трудового потенциала. Работники каждой предпринимательской структуры не выполняют свою деятельность в долг, она предусмотрена объемами оказания услуг и поставок продукции с учетом заключенных договоров. Таким образом, оплата и начало производственной деятельности разделены длительностью производственного и реализационного циклов.

Процесс взаимодействия предпринимательских структур должен основываться также на создании дополнительных средств раскрытия резервов как внутри структурного подразделения, так и вне его, что обеспечивает приращение дополнительных резервов по мобилизации имеющегося потенциала.<sup>146</sup> Сущность такого подхода заключается в балансовой увязке каждого структурного подразделения на основе оценки деятельности с учетом стоимости ресурсного потенциала, а также учитывающей параметры качества, отраженные в договорах и учитывающие главный принцип организационно-экономической самостоятельности, что предусматривает возможность соизмерения результатов производственной деятельности по всем технологическим циклам (Рисунок 5.2.2).

---

<sup>146</sup> Афанасьев М.Ю. Моделирование производственного потенциала и оценка эффективности производства на основе методологии стохастической границы. //ЦЭМИ РАН, 2008, с 243



ПС – производственная, предпринимательская структура, структурное подразделение,  $i=1 \dots n$  – количество производственных структур

Рисунок 5.2.2. Схема комплексного обеспечения повышения эффективности предпринимательской деятельности

Предпринимательская структура наделяет всех своих участников определенными полномочиями по пользованию и владению определенным набором средств производства (субарендованных и арендованных на

определенный срок по условиям контрактного договора, где отражаются объемы оказываемых услуг, ассортимент производимой продукции, размеры рентных платежей и иные условия)<sup>147</sup>.

Договора заключаются (по горизонтали) со всеми структурными подразделениями, а также каждое подразделение заключает договор по вертикали, т.е. с административным аппаратом.

Принципиальное отличие обозначенного подхода к договорной форме организации взаимосвязей от других способов организации состоит в реализации других форм воздействий, где основой является нормативный принцип регулирования в виде процента между основными, вспомогательными и обслуживающими структурными подразделениями. Экономическая сущность нормативного принципа состоит в регулировании каждого участника рентными платежами с учетом их потенциалов и в пропорции к объему оказанных услуг, выполненных работ – это и определяет доход структурного подразделения.

Общая эффективность предпринимательской деятельности будет определяться системой показателей, отражающих качественные, количественные и временные характеристики, а её совокупный эффект будет рассматриваться как сумма полученной дополнительной стоимости по каждой технологической операции. Отметим еще один момент, который позволит нам перейти к дальнейшей формализации – так, если рассматривается вопрос о величине добавленной стоимости  $W_j$ , то автоматически решается вопрос о цене продукции 1-го технологически связанного звена -  $P_j$  и оценке труда  $P$  того же звена. Отсюда ясно, что вместо договорных цен достаточно вводить договорные значения величин добавленных стоимостей  $W_j$ .

---

<sup>147</sup> Анохин С.А. Организационно-экономический механизм управления предпринимательством: монография / Анохин С.А.– М: Издательская Торговая Компания «Наука-Бизнес-Паритет». 2013. – 215 с.

Устойчивость и надежность функционирования предпринимательской системы по существу сводится к надежности контрактно-договорных отношений внутри этой системы.<sup>148</sup>

Если удастся решить проблему устойчивости и надежности предпринимательских структур, ориентированных на конечный результат по критерию полезности и ценности, то это равносильно тому, что в той же степени будет решена задача по устойчивости функционирования технологически связанных подразделений, и как результат – обеспечение устойчивости и платежеспособности каждого звена.

### **5.3 Новые социально-экономические механизмы повышения эффективности предпринимательского труда**

Характерная предпринимательским структурам гибкость управления ускорять внедрение научных достижений, мобилизовать финансовые и производственные ресурсы обуславливают особую экономическую, антимонопольную, инновационную и социальную роль предпринимательского труда.

Однако этим структурам характерны: уязвимость, чрезмерная зависимость от внешней среды, неустойчивость и финансовые потрясения, систематический недостаток необходимых ресурсов, сложности реализацией продукции и услуг.

Также противоречия между высокой экономической и социальной значимостью предпринимательства и его уязвимостью может быть смягчено посредством необходимой поддержки предпринимательства государством, на всех уровнях и стимулирование развития всех видов предпринимательских структур.

---

<sup>148</sup> Шухов Н. Теория оптимального функционирования: к проблеме истоков. //Экономические науки. 1991. №5, с. 38

Как было показано в диссертации ранее, анализ системы государственной поддержки и стимулирования предпринимательства в различных странах, выявил ее положительные и отрицательные результаты.

Основные тенденции стимулирования предпринимательства в различных группах стран различны:

— имеют место тенденции последовательного переноса государственной поддержки и затрат на нее на региональный и местный уровень, преобладание косвенных методов поддержки, а расширенное применение налоговых льгот превалирует в странах с развитой экономикой;

— обеспечение благоприятной для предпринимательства общеэкономической обстановки превалирует в странах с развивающейся экономикой.

К важным принципам стимулирования предпринимательства относятся:

— системность и планомерность принятия мер стимулирования на разных этапах создана предпринимательских структур. В самом начале должен применяться количественный принцип и обеспечение мотивации массового формирования малых и средних предпринимательских структур. На следующем этапе целесообразно сосредоточить ресурсы по поддержанию небольшого числа жизнеспособных предприятий, преуспевающих на рынке;

— разнообразное содействие государственного стимулирования предпринимательства, как по линии интеграционных связей с крупным бизнесом, так и внутри предпринимательской сферы экономики.

«Факторами недостаточной эффективности сложившейся системы стимулирования МСП в Российской Федерации являются: неисполнение законодательства РФ из-за непроработанности механизмов и инструментов реализации нормативных правовых и нормативных актов, нереалистичность программ поддержки из-за их недостаточной финансовой обеспеченности; забюрократизированный массивный спектр планируемых мер, ведущий к распылению финансовых ресурсов, нескоординированность исполнителей

принимаемых мероприятий по поддержке осуществляемых по разным направлениям, срыв сроков логически связанных мер и др.»<sup>149</sup>.

«Критериями, определяющими выбор государственной политики регулирования развития МСП являются: уровень развития отечественной экономики, уровень политического развития общества; роль и функции государства по развитию экономики, положение с бюджетом, уровень федеративных отношений, политика формирования и развития производственной и социальной инфраструктуры, тенденции формирования и развития малого и среднего предпринимательства»<sup>150</sup>.

Анализ зарубежного опыта позволяет также выделить 2 взаимосвязанные подсистемы стимулирования МСП: государственную и интеграционную.

Первое осуществляется по следующим направлениям: сначала государство, формируя общие условия для функционирования МСП, создает ту среду, в которой предстоит развиваться предпринимательству, затем, разрабатываются и реализуются специальные государственные программы поддержки МСП; также государство содействует формированию интеграционной подсистемы стимулирования развития МСП. Эта политика проводится как на национальном и на наднациональном (например, ЕС) уровне, так и усилиями региональных и местных органов власти.

В целях обеспечения благоприятного экономического климата государству необходимо обеспечить финансовую стабильность и гарантировать неприкосновенность частной собственности. Важнейшую роль при этом должно играть проведение эффективной, адекватной экономической ситуации, государственной и муниципальной налоговой политики, стимулирующей экономический рост.

---

<sup>149</sup> Бахтеев И.А. Государственное регулирование развития предпринимательского ресурса. – М. Дис. на соискание степени к.э.н., 2016 г.

<sup>150</sup> Вихорева О.М. Стимулирование малого предпринимательства: анализ зарубежного и российского опыта. Дисс. ...канд.экон.наук. 08.00.14. Москва. 2000, 167 с.

Важной является также задача государства по формированию благоприятного для предпринимательства социально-психологического климата, благожелательного отношения к бизнесу вообще и особенно к малому и среднему предпринимательству.

Особенно необходимо, чтобы государство устанавливало благоприятное правовое поле для развития предпринимательства, налогообложение, регламентирующее его регистрацию, лицензирование и др.; создало и формировало специальную инфраструктуру, позволяющую предпринимательству получать некоторые услуги и ресурсы на бесплатной или частично платной основе для их поддержки.

В странах с развитой экономикой при стимулировании малого и среднего предпринимательства упор делается на преимущественно косвенные методы, призванные усиливать импульсы рынка, но их не заменять.

Исследование реализуемых в развитых странах программ предоставления МСП, в том числе: финансово-кредитных, информационных и консалтинговых услуг, а также мер по стимулированию инновационной, сбытовой и внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства, показывает, что государство и общество берут на себя основную часть расходов на создание так называемых «общественных благ» для МСП (подготовку кадров, осуществление НИОКР, формирование элементов инфраструктуры бизнеса и др.).

В тоже время, так называемые, в том числе: «Частные блага» кредитные ресурсы, оборудование, технологии и др., МСП получают самостоятельно на условиях рынка. Вместе с тем, поскольку меры поддержки предпринимательства направлены на выравнивание шансов для успешного старта любого динамичного, инициативного, обладающего предпринимательским потенциалом гражданина, желающего взять на себя ответственность за собственное благополучие, то для начинающих предпринимателей или проводящих модернизацию малых предприятий применяются соответствующие мотивационные и стимулирующие

механизмы. Предоставляется помощь также предприятиям, созданным представителями социально-уязвимых групп населения (инвалидами, женщинами, молодежью), мелким фирмам, экспортирующим свою продукцию (прежде всего, тем, кто выходит на новые для себя рынки), и инновационному предпринимательству, которым предоставляются налоговые каникулы, налоговые льготы, льготные кредиты на создание или покупку новых предприятий, на модернизацию оборудования; разрешаются ускоренные амортизационные списания и др.

Знаковое место среди проблем, с которыми сталкивается МСП, занимают проблемы финансирования производства. Зачастую возникают дискуссии по тематике о необходимости оказывать предпринимателям финансовую помощь на безвозвратной основе. Все экономически развитые государства помогают МСП в решении проблем доступа к государственным источникам финансирования, используя при этом различные инструменты и механизмы, в том числе: субсидии, гарантированные займы, льготные кредиты, налоговые льготы и тому подобное. Отдельные государства создают особые резервы для предоставления МСП фискальных льгот на инвестиции, субсидий, дотаций или займов на льготных условиях. Особенное предпочтение отдается стимулированию для создания и развития основных фондов. А для создания и развития нового производства в отдельных странах таких, как: Франция, Бельгия и др. отдается предпочтение предоставлению малому и среднему предпринимательству так называемого рискованного капитала. В тоже время другие страны (Нидерланды, Великобритания и др.) сосредотачиваются на государственном гарантировании всевозможных займов. Во всех развитых странах обеспечение финансовой поддержки малым и средним предприятиям, тогда, когда она недоступна из других финансовых источников, является важнейшей функцией государственных структур, занятых поддержкой развития предпринимательства.

Особую роль в обеспечении МСП финансовыми ресурсами играют механизмы, связанные с налогообложением. С их помощью государство

создает условия МСП для самофинансирования своего развития. Так, например, по налоговым льготам лидирует ФРГ. В середине 80-х годов XX века в этой стране насчитывалось в общей сложности более 180 разновидностей налоговых льгот для развития МСП. При этом в рамках действующих налоговых льгот МСП пользуются правами уменьшать налогооблагаемую прибыль на величину резервных фондов, откуда берутся средства для покупки оборудования, машин, сырья и т.п.

Формирование внешнеэкономической деятельности МСП имеет поддержку в комплексных государственных программах, где объединяются усилия центральной и местной власти, общественных и межправительственных организаций, торгово-промышленных палат, официальных зарубежных представительств, частных консультационных фирм.

Осуществление стимулирования внешнеэкономической деятельности предполагает: содействие развитию конкурентоспособного экспортноориентированного производства; содействие экспорту производимых товаров и оказываемых услуг, помощь в создании совместных МСП.

Кроме информационно-консультационной и финансовой помощи МСП нуждаются также в страховании экспортных для своего развития кредитов. При этом за рубежом помощь МСП в получении льготного страхования экспортных кредитов оказывают также власти регионов. Тенденцией является рост расходов местных властей на цели содействия экспорту. Так, в западных странах сложилась разветвленная система кратко-, средне- и долгосрочного кредитования экспорта различных видов продукции машиностроительной отрасли. Предприниматели используют такие формы кредитования экспорта как факторинг, форфейтинг, проектное финансирование и др. Государственная власть стимулирует и поощряет объединение мелких фирм для совместного изучения рынка и продвижения своих товаров за границу. Так, в Италии, например, консорциумы изучают положение на товарных рынках свыше 80 иностранных государств.

Очень большое значение за рубежом придают роли малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере экономики. Это объясняется тем, что инновации позволяют регионам и целым государствам получить конкурентные преимущества потенциально более прочные по сравнению с ценовыми и конкурентными факторами инновационного развития бизнеса. Конкурентоспособность инноваций, при этом понимаются как более широкое представление, чем новшество технологическое или техническое. Число фирм, способных быть по-настоящему технически инновационными невелико, но в большинстве случаев для МСП важен именно акцент на более широком понимании определения «инновация», как фактор развития. Предпринимательство инновационное независимо от сферы или отрасли применения, как правило, связано с оригинальностью той или иной инновационной идеи или метод ее реализации и воплощения для получения необходимого эффекта.

Очень важно сотрудничество малых фирм с крупными, средними компаниями и между собой, которое позволяет преодолеть неопределенность рынка, повысить стабильность внешней среды малого предпринимательства, облегчает малым предприятиям доступ к информационным, материально-техническим, технологическим, сырьевым, кадровым, финансовым ресурсам; позволяет решить проблемы сбыта на более стабильной базе. Важными формами интеграции крупных и мелких хозяйственных структур в сфере производства и торговли являются такие, как: субподряд, франчайзинг, и лизинг и некоторые другие.

Также кооперация малых предприятий внутри предпринимательского сектора не менее важна, чем сотрудничество с крупным капиталом успешных компаний. Мелкие предприятия во всех развитых странах, стремясь получить выгоду от экономии на совместном ведении делопроизводства, научно-исследовательских разработках, от разделения рисков и т.д. объединяются в различные общества, консорциумы, ассоциации, формируют предпринимательские совместные сетевые объединения. Из опыта развивающихся стран

видно, что именно плохая скоординированность и слабость навыков взаимопомощи препятствуют успешному развитию малого предпринимательства во всех сферах и отраслях экономики.

Анализ показывает, что в связи со специфическими российскими условиями МСП в России приобрели ряд особенностей, отличающих их от аналогичных предприятий в большинстве развитых стран, которые включают:

- в рамках одного малого предприятия совмещение нескольких направлений и видов производства;
- имеется большой потенциал использования зарубежного опыта в части: таких широко распространенных в этих странах форм кооперации с крупным бизнесом, как субподряд, лизинг, франчайзинг и др.;
- обеспечение сочетания значительного инновационного потенциала с общим низким уровнем технической вооруженности и оснащенности экономики в целом;
- обеспечение высокой профессиональной квалификации руководителей предпринимательских структур в сочетании с опытом управленческой и коммерческой деятельности в условиях социальных рыночных отношений и госрегулирования экономики;
- формирование высокого уровня приспособляемости к сложной экономической обстановке в условиях дезорганизации системы государственного управления, несмотря на отсутствие полной и достоверной информации о состоянии, динамике и конъюнктуре на рынке;
- отсутствие стремления МСП в своем функционировании выйти за рамки локальных рынков, в том числе и на международные рынки; сильное давление криминальных структур на деятельность МСП, не развиты навыки кооперации и сотрудничества внутри сектора предпринимательства.

Исследования показали, что общий вклад российского предпринимательства в обеспечение занятости населения, в формирование ВВП существенно ниже, чем в развитых странах. Недостатком остается

неравномерность территориального размещения малого предпринимательства: почти треть малых предприятий России сосредоточена в Центральном Округе. В то время как страны ЕС, например, именно стимулируя развитие малого предпринимательства в депрессивных, неблагополучных районах, стараются подтянуть эти регионы к общеевропейскому уровню развития. В Российской Федерации на государственном уровне все еще недостаточно уделяется необходимое внимание обеспечению платежеспособности населения, а это в рыночных условиях сильно тормозит экономику страны в целом.

Сложной проблемой для российского малого и среднего предпринимательства является также кадровое и информационное обеспечение их деятельности. Увеличение роли информации не нуждается в дополнительной аргументации и необходимости обеспечения помощи малым предприятиям в доступе к национальным и международным информационным ресурсным запасам.

Не менее важной проблемой является обеспечение сбыта продукции и услуг, поскольку обостряются вопросы неплатежеспособности значительной части населения и большинства предприятий, с одной стороны, и жесткой конкуренцией со стороны и с другой иностранных производителей. Слабо влияют на состояние сбыта низкая квалификация предпринимателей в сфере менеджмента и маркетинга, техническая отсталость транспортного и складского хозяйства, неэффективная их инфраструктура, неотработанность механизмов участия малых и средних предприятий в выполнении госзаказа и госпрограмм, наличие большой коррупционной составляющей при распределении госзаказа, слабое госрегулирование и др.

Ключевыми проблемами остаются административные барьеры, связанные со сложностью и высокой стоимостью регистрации малых предприятий, несовершенной системой лицензирования, чрезмерным контролем со стороны многочисленных и дублирующих государственных контролирующих органов, а также всевозможных инспекторских проверок.

Фактически отсутствуют эффективные взаимовыгодные производственно-хозяйственные связи между крупным бизнесом и малыми и средними предпринимательскими организациями.

Вместе с вышеперечисленными механизмами государственного регулирования развития предпринимательского ресурса в настоящее время в России внедряются другие эффективные социально-экономические механизмы, к примеру, 13 июля 2015 года принят Федеральный закон Российской Федерации «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» № 224-ФЗ. Предметом регулирования этого Федерального закона (далее – закон) является создание правовых условий для привлечения инвестиций в экономику Российской Федерации и повышения качества товаров, работ, услуг, организация обеспечения которыми потребителей относится к вопросам ведения федеральных органов государственной власти, государственных органов субъектов Российской Федерации, муниципальных органов. Этот закон определяет основы правового регулирования социально-экономических отношений, возникающих в связи с подготовкой проекта государственно-частного партнерства, проекта муниципально-частного партнерства, заключением, исполнением и прекращением соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, в том числе соответствующие полномочия органов государственной власти, органов местного самоуправления, устанавливает гарантии прав и законных интересов сторон соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве при осуществлении соответствующих планов и программы.

В целях выполнения этого закона используются следующие основные понятия:

– государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство - юридически оформленное на определенный срок и основанное на объединении ресурсов, распределении рисков сотрудничество публичного

партнера, с одной стороны, и частного партнера, с другой стороны, которое осуществляется на основании соглашения о государственно-частном партнерстве, соглашения о муниципально-частном партнерстве, заключенных в соответствии с данным Федеральным законом в целях привлечения в экономику частных инвестиций, обеспечения органами государственной власти и органами местного самоуправления доступности товаров, работ, услуг и повышения их качества ценности и полезности;

– проект государственно-частного партнерства, проект муниципально-частного партнерства (далее также - проект) - проект, планируемый для реализации совместно публичным партнером и частным партнером на принципах государственно-частного партнерства, муниципально-частного партнерства;

– соглашение о государственно-частном партнерстве, соглашение о муниципально-частном партнерстве (далее также - соглашение) - гражданско-правовой договор между публичным партнером и частным партнером, заключенный на срок не менее чем три года в порядке и на условиях, которые установлены этим нормативным правовым актом;

– публичный партнер - Российская Федерация, от имени которой выступает Правительство Российской Федерации или уполномоченный Правительством Российской Федерации федеральный орган исполнительной власти, либо субъект Российской Федерации, от имени которого выступает высший исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации или уполномоченный этим органом другой орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации, либо муниципальное образование, от имени которого выступает глава муниципального образования или иной уполномоченный орган местного самоуправления в соответствии с соответствующим уставом муниципального образования;

– частный партнер - российское юридическое лицо, с которым в соответствии с данным Федеральным законом заключено соглашение, этим партнером могут быть субъекты малого и среднего предпринимательства,

организованные в порядке согласно действующему законодательству;

– финансирующее лицо - юридическое лицо, либо действующее без образования юридического лица по договору о совместной деятельности объединение двух и более юридических лиц, предоставляющие заемные средства частному партнеру для реализации соглашения на условиях возвратности, платности, срочности в соответствии действующего законодательства;

– прямое соглашение - гражданско-правовой договор, заключенный между публичным партнером, частным партнером и финансирующим лицом в целях регулирования условий и порядка их взаимодействия в течение срока реализации соглашения, а также при изменении и прекращении соглашения в порядке, регулируемом соответствующими нормативными правовыми актами;

– сравнительное преимущество - преимущество в использовании средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, необходимых для реализации проекта, перед использованием средств бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, необходимых для реализации государственного контракта, муниципального контракта, при условии, что цена товара, работы, услуги, количество товара, объем работы или услуги, качество поставляемого товара, выполняемой работы, оказываемой услуги, иные характеристики товара, работы, услуги при реализации проекта равны цене товара, работы, услуги, количеству товара, объему работы или услуги, качеству поставляемого товара, выполняемой работы, оказываемой услуги, иным характеристикам товара, работы, услуги при реализации государственного контракта, муниципального контракта в соответствии с действующими нормативными правовыми актами;

– уполномоченные органы на федеральном уровне, на уровне субъектов Российской Федерации и на уровне органов местного самоуправления определяются в порядке в соответствии с действующим законодательством;

– совместный конкурс проводится в порядке, установленном соответствующим законом, двумя и более публичными партнерами в целях реализации проекта и по итогам которого каждый публичный партнер заключает соглашение с победителем совместного конкурса или иным лицом, имеющим

право в соответствии с действующим законодательством.

В соответствии с Федеральным законом от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ государственно-частное партнерство, муниципально-частное партнерство в Российской Федерации основаны на таких принципах, как: открытость и доступность информации о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве, за исключением сведений, составляющих государственную тайну и иную охраняемую законом тайну; обеспечение конкуренции; отсутствие дискриминации, равноправие сторон соглашения и равенство их перед законом; добросовестное исполнение сторонами соглашения обязательств по выполнению соглашения; справедливое распределение рисков и обязательств между сторонами этого соглашения; исключительная свобода заключения соглашения при его формировании.

При этом частный партнер должен соответствовать следующим таким требованиям, как:

- недопущение проведения ликвидации юридического лица и отсутствие решения арбитражного суда о возбуждении дела о банкротстве юридического лица конкретного частного партнера;

- недопущение применения административного наказания в виде административного приостановления деятельности юридического лица в порядке, установленном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, на день представления заявки на участие в конкурсе данного частного партнера;

- ликвидация недоимки по налогам, сборам и задолженности по иным обязательным платежам, а также задолженности по уплате процентов за использование бюджетных средств, пеней, штрафов, а также отсутствие иных финансовых санкций не ранее чем за один месяц до дня представления заявки на участие в конкурсе данного частного партнера;

- необходимо наличие соответствующих согласно с законодательством Российской Федерации лицензий на осуществление отдельных видов деятельности, свидетельств о допуске саморегулируемых организаций к

выполнению предусмотренных соглашением работ и иных необходимых разрешений для реализации данного соглашения.

Необходимыми структурными элементами соглашения о государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве являются такие, как:

- создание, строительство и (или) реконструкция объекта соглашения частным партнером в соответствующие сроки;
- проведение частным партнером полного или частичного финансирования объекта соглашения согласно его содержанию;
- проведение работ частным партнером по эксплуатации и (или) технического обслуживания объекта соглашения согласно его содержанию;
- обоснование возникновения у частного партнера права собственности на объект соглашения при условии обременения объекта соглашения в соответствии с Федеральным законом от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации».

К объектам соглашения о государственно-частном партнерстве, к объектам соглашения о муниципально-частном партнерстве согласно ст. 7 Федерального закона от 13 июля 2015 г. № 224-ФЗ относятся: частные автомобильные дороги или участки частных автомобильных дорог, мосты, защитные дорожные сооружения, искусственные дорожные сооружения, производственные объекты (объекты, используемые при капитальном ремонте, ремонте и содержании автомобильных дорог), элементы обустройства автомобильных дорог, объекты, предназначенные для взимания платы (в том числе пункты взимания платы), объекты дорожного сервиса; транспорт общего пользования, за исключением метрополитена; объекты железнодорожного транспорта; объекты трубопроводного транспорта; морские порты, речные порты, специализированные порты, объекты их инфраструктур, в том числе искусственные земельные участки, портовые гидротехнические сооружения, за исключением объектов инфраструктуры морского порта, которые могут

находиться в федеральной собственности. Не подлежат отчуждению в частную собственность; морские суда и речные суда, суда смешанного (река - море) плавания, а также суда, осуществляющие ледокольную проводку, гидрографическую, научно-исследовательскую деятельность, паромные переправы, плавучие и сухие доки, за исключением объектов, которые в соответствии с законодательством Российской Федерации находятся в государственной собственности; не подлежат отчуждению в частную собственность; воздушные суда, аэродромы, аэропорты, технические средства и другие, предназначенные для обеспечения полетов воздушных судов средства, за исключением объектов, отнесенных к имуществу государственной авиации или к единой системе организации воздушного движения; объекты по производству, передаче и распределению электрической энергии; гидротехнические сооружения, стационарные и (или) плавучие платформы, искусственные острова; подводные и подземные технические сооружения, переходы, линии связи и коммуникации, иные линейные объекты связи и коммуникации; объекты здравоохранения, в том числе объекты, предназначенные для санаторно-курортного лечения и иной деятельности в сфере здравоохранения; объекты образования, культуры, спорта, объекты, используемые для организации отдыха граждан и туризма, иные объекты социального обслуживания населения; объекты, на которых осуществляются обработка, утилизация, обезвреживание, размещение твердых коммунальных отходов; объекты благоустройства территорий, в том числе для их освещения; мелиоративные системы и объекты их инженерной инфраструктуры, за исключением государственных мелиоративных систем; объекты производства, первичной и (или) последующей (промышленной) переработки, хранения сельскохозяйственной продукции, включенные в утвержденный Правительством Российской Федерации в соответствии с законодательством Российской Федерации о развитии сельского хозяйства перечень и определенные согласно критериям, установленным Правительством Российской Федерации, введен Федеральным законом от 29.12.2015 N 391-ФЗ п.16.

Выше указанным нормативным правовым актом определены также полномочия по государственному регулированию осуществления государственно-частного партнерства и муниципально-частного партнерства.

Согласно этому же Федеральному закону регулируется размещение на официальных сайтах уполномоченных органов в информационно-телекоммуникационной сети "Интернет" следующей информации: информация о проекте; решение о реализации проекта; реестр соглашений о государственно-частном партнерстве, соглашений о муниципально-частном партнерстве; результаты мониторинга реализации соглашения; отчеты о результатах проверок исполнения частным партнером обязательств по соглашению; конкурсная документация и информация о порядке проведения конкурсных процедур; иная информация, подлежащая размещению. Такая информация должна быть полной, актуальной и достоверной.

Еще в 2014 году в своем Послании Федеральному Собранию Президент Российской Федерации особо отметил, что «эффективность национальной экономики должна расти. Необходимо ориентироваться на ежегодный рост производительности труда не менее чем на пять процентов. А в Президентских посланиях 2015 года и 2016 года повышение эффективности национальной экономики было определено как главная государственная задача.

Известно, что на практике полученная экономия от оказываемых услуг и использования предоставляемых работ первого производственного цикла проявляется, как правило, в последующих актах производства, которые достигаются за счет повышенного качества:

- поставляемых материалов и оборудования;
- живого труда, используемого для производства конкретного вида продукции, в результате повышения квалификации и мастерства работников;
- применяемых оснастки, приборов и т.д., создаваемых дополнительно в производстве конкретного вида продукции;
- выпускаемой изготовителем продукции, что приводит к экономии

затрат труда (живого, овеществленного) в потреблении этой продукции.

Использование полезностных принципов в организации любой хозяйственной деятельности тесным образом взаимосвязано также и с экономией всех видов ресурсов, включая прежде всего и экономию живого труда, так как живой труд имеет особую форму выражения эффекта: либо стоимостной-количественный, либо полезностный-ценностной.<sup>151</sup> Эффективность же рассчитывается с учетом базовых показателей оценки ресурсного потенциала предприятия по отчетному использованию производимого продукта, а также затрат овеществленного и живого труда.

При этом экономический эффект предпринимательской структуры обусловлен взаимосвязями и вполне определим количественно.

Допустим, что в базовом периоде издержки производства составляют:

$$V_0 + C_0 = S_0,$$

где  $C_0$  - совокупность материальных затрат, воплощенные в оборудовании или материалах, поставленных производителю, в базовом периоде;  $V_0$  - затраты трудовых ресурсов производителя в базовом периоде;  $S_0$  - общая величина издержек производства в базовом периоде.

В отчетном периоде издержки производства составят:

$$V_1 + C_1 = S_1,$$

где  $C_1$  - материальные затраты, воплощенные в средствах труда;  $V_1$  - затраты труда производителя;  $S_1$  - общая величина издержек производства.

При этом  $S_0 > S_1$ , т.е. в отчетном периоде издержки производства при их сравнении с базовым периодом снижаются. В то же время

$$C_1 = C_0 - \Delta C_0,$$

где  $\Delta C_0$  - экономия материальных затрат в настоящем периоде в сравнении с отчетным периодом, т.е. материальные затраты переносимые на стоимость единицы производимой продукции, снижаются в результате повышения качества поставляемых средств труда.

Также:

$$V_1 = \Delta V_0 + V_0,$$

где  $\Delta V_0$  - приращение затрат труда, обусловленное повышением качества в отчетном периоде по сравнению с базовым периодом (необходимость привлечения в производстве высококвалифицированного труда, обучение работников и т.д.)

---

<sup>151</sup> Шухов Н.С. Теория оптимального функционирования // Экономические науки. 1991. №5, с. 81

Тогда:

$$C_0 - \Delta C_0 + \Delta V_0 + V_0 = S_1 ; \text{ но } S_1 < S_0,$$

поэтому

$$C_0 - \Delta C_0 + \Delta V_0 + V_0 < C_0 + V_0,$$

или:

$$\Delta V_0 < \Delta C_0,$$

т.е. экономия материальных затрат превышает приращения затрат труда (живого).

$$\text{Если } \alpha = \frac{\Delta V_0}{V_0} ; \beta = \frac{\Delta C_0}{C_0},$$

$$\text{то } \alpha V_0 < \beta C_0 \text{ или } \frac{\alpha}{\beta} = \frac{C_0}{V_0}.$$

Это значит, что отношение темпов прироста материальных затрат и затрат труда в отчетном периоде должно быть меньше отношения затрат живого и овеществленного труда в базовом периоде.

$$\text{Если } \frac{C_0}{S_0} = q_0 \text{ и } \frac{V_0}{S_0} = p_0,$$

$$\text{то } \frac{\alpha}{\beta} < \frac{q_0}{p_0} * \frac{S_0}{S_0},$$

$$\text{или } \frac{\alpha}{\beta} < \frac{q_0}{p_0}, \frac{\alpha}{\beta} < \frac{1-p_0}{p_0},$$

Это значит, что отношение темпов прироста затрат как овеществленного труда, так и живого труда в отчетном периоде должно быть меньше соотношения удельных весов затрат живого и овеществленного труда в совокупных затратах производства базового периода.

При этом  $p_0 < \frac{\beta}{\beta + \alpha}$ , т.е. в общих издержках составляющая затрат живого труда производства базисного периода меньше отношения темпа прироста затрат овеществленного труда к сумме темпов прироста затрат овеществленного и живого труда в отчетном периоде.

В результате, экономия затрат труда последующего потребителя

обусловлена повышением качества используемой продукции и сопоставляется с издержками на производство продукции лучшего качества.

При определении экономии затрат в предпринимательской структуре в последующих циклах производства при использовании продукции более лучшего качества особое место выделяется определению факторных влияний на экономию затрат как материальных, так и трудовых в каждом предпринимательском звене, которое выступает и как потребитель и как производитель. Рассматривая трудовые затраты, которые связаны с производством различной продукции можно выявить те составляющие затрат, которые необходимы для повышения качественных параметров продукции.<sup>152</sup>

Сопоставление затрат в производстве (имеется ввиду основное производственное звено), связанных с повышением качественных характеристик продукции, и затрат потребителя (последующего производственного звена) составляет коэффициент эффективности, который отражает уровень качества оказываемых услуг и предоставляемых работ.

Коэффициент эффективности прямо пропорционален результату, который находится как через оценку уровня удовлетворения потребностей, так и через оценку экономии затрат потребителя, т.е. по величине приращенной полезности, коэффициенту качества, величине потребительной стоимости и экономии затрат при производстве новой потребительной стоимости. Коэффициент качества, таким образом, обратно пропорционален величине затрат, издержкам производства, трудоемкости, цене каждой составляющей потребительной стоимости.

Эффективность повышения качества продукции в изменении совокупного (интегрального) показателя составит:

$$K = K_{эж} : I_{нк} = \frac{\Delta P_э}{\Delta Z_к} : \frac{P_э}{CЗТ} = \frac{CЗТ}{\Delta Z_к} * \frac{\Delta P_э}{P_э}$$

где  $K$  – соотношение коэффициента эффективности увеличения качества

---

<sup>152</sup> Методика определения и применения интегральных показателей качества промышленной продукции. - М.: Изд-во стандартов, 1983, с. 22.

продукции ( $K_{эк}$ ) и совокупного показателя качества продукции  $I_{нк}$  ( $I_{нк}(t) = \frac{П_э}{З_c + З_э}$ ,

$П_э$  – комплексный полезный эффект от потребления или эксплуатации за весь срок службы, выраженный в натуральных единицах – м, кг, мг и т.д.;  $З_c$  – суммарные капитальные (единовременные) затраты на создание продукции, руб.;  $З_э$  – суммарные эксплуатационные (текущие) затраты на весь срок службы, руб.;  $t$  – срок службы продукции, год);

$\Delta П_э$  – прирост полезного эффекта единицы продукции произведённой;

$П_э$  – полезный эффект единицы продукции;

$СЗТ$  – комплексные затраты труда в производстве данной продукции;

$\Delta З_k$  – приращение затрат труда, обусловленное повышением качественных характеристик продукции (прирост полезного эффекта).

Принимая, что

$$\frac{\Delta П_э}{П} = \alpha \text{ и } = \frac{\Delta З_k}{СЗТ} = l,$$

Получаем:  $K = \frac{\alpha}{l},$

где  $\alpha$  - темп прироста полезного эффекта;  $l$  - темп роста затрат трудовых ресурсов, обусловленный приростом полезного эффекта.

В результате можно сделать вывод, соотношение коэффициента эффективности повышения качественных характеристик продукции и интегрального показателя качественных характеристик продукции прямо пропорционально темпу прироста полезного эффекта и обратно пропорционально темпу роста затрат, обусловленного приростом полезного эффекта.

Принимая приращение качества единицы продукции тождественным приращению полезного эффекта и расчленение приращения затрат на приращение качества на две части, а именно, приращение затрат в производстве и приращение затрат в потреблении единицы, определим соотношение коэффициентов эффективности качества и совокупного показателя качественных характеристик продукции через оценку использования трудовых ресурсов.

Это соотношение ( $L$ ) составит:

$$L = K_{эк} : I_{нк} = \frac{\Delta q}{\Delta Z_n + \Delta Z_{np}} : \frac{q}{Z_n + Z_{np}} = \frac{Z_n + Z_{np}}{\Delta Z_n + \Delta Z_{np}} : \frac{\Delta q}{q}$$

где  $\Delta Z_{np}$  – приращение затрат труда на приращение качества единицы продукции в производстве;

$\Delta Z_n$  – приращение затрат труда на приращение качества единицы продукции в потреблении;

$Z_{np}$  - затраты труда, связанные с производством единицы продукции;

$Z_n$  – затраты труда при последующем потреблении единицы продукции.

При этом  $\frac{\Delta q}{q}$  - темп прироста качества продукции.

Разделим числитель и знаменатель второго множителя на  $Z_{np}$ . Тогда

$$\left(1 + \frac{Z_n}{Z_{np}}\right) : \left(\frac{\Delta Z_n}{Z_{np}} + \frac{\Delta Z_{np}}{Z_{np}}\right) = \frac{\gamma + 1}{\beta + \delta},$$

где  $\frac{Z_n}{Z_{np}} = \gamma$  – соотношение затрат трудовых ресурсов в производстве и затрат трудовых ресурсов в потреблении;

$\frac{\Delta Z_{np}}{Z_{np}} = \delta$  – темп прироста трудовых ресурсов на единицу произведенной продукции в производстве;

$\frac{\Delta Z_n}{Z_{np}} = \beta$  – отношение приращения затрат трудовых ресурсов в потреблении к затратам трудовых ресурсов на единицу произведенной продукции в производстве.

$$\frac{\Delta q}{q} = \alpha$$

Обозначим  $\frac{\Delta q}{q}$  – темп прироста качества произведённой продукции, тогда  $L$  составит:

$$L = \frac{\gamma + 1}{\beta + \delta} * \alpha$$

Допустим, что имеются следующие данные:

$\alpha$		0.2			1.0			1.2		
		0.2	1.0	1.2	0.2	1.0	1.2	0.2	1.0	1.2
0.2	0.2	0.60	1.00	1.10	3.00	5.0	5.50	3.60	6.00	6.60
	1.0	0.20	0.33	0.36	1.00	1.70	1.80	1.20	2.00	2.20
	1.2	0.17	0.28	0.32	0.90	1.40	1.60	1.10	1.70	1.88
1.0	0.2	0.20	0.33	0.36	1.00	1.70	1.80	1.20	1.90	2.20
	1.0	0.12	0.20	0.22	0.60	1.00	1.10	0.72	1.20	1.32
	1.2	0.11	0.18	0.20	0.54	0.92	0.90	0.60	1.10	1.20
1.2	0.2	0.17	0.28	0.32	0.90	1.40	1.60	1.03	1.70	1.88
	1.0	0.11	0.18	0.20	0.54	0.90	1.00	0.65	1.09	1.20
	1.2	0.10	0.17	0.18	0.50	0.90	0.90	0.65	1.00	1.10

Согласно приведенным выше соотношениям для определения  $L$  может быть составлена таблица 5.3.1.

Таблица 5.3.1 - Установление значения  $L$  в зависимости от  $\alpha$ ,  $\beta$ ,  $\gamma$ , и  $\delta$

Показатели \ Периоды	I	II
Затраты материальные	$M$	$M - \Delta M$
Оплата труда	$V$	$V + \Delta V$
Экономия затрат трудовых ресурсов потребителя	$\mathcal{E}$	$\mathcal{E} + \Delta \mathcal{E}$

Тогда удельные затраты (материальные) на единицу экономии трудовых ресурсов и их соотношения по периодам составят:

$$\frac{M}{\mathcal{E}} = \frac{M - \Delta M}{\Delta \mathcal{E} + \mathcal{E}}$$

Затраты труда живого на единицу экономии трудовых ресурсов и их соотношения по периодам составят:

$$\frac{V}{\mathcal{E}} > \frac{V + \Delta V}{\Delta \mathcal{E} + \mathcal{E}}$$

В то же время:

$$\Delta C = \frac{M}{\mathcal{E}} - \frac{M - \Delta M}{\Delta \mathcal{E} + \mathcal{E}}, \text{ и } \Delta'V = \frac{V}{\mathcal{E}} - \frac{V + \Delta V}{\Delta \mathcal{E} + \mathcal{E}}$$

Так как выше было показано, что:  $\Delta C > \Delta'V$ , то тогда:

$$\frac{M}{\mathcal{E}} - \frac{M - \Delta M}{\Delta \mathcal{E} + \mathcal{E}} > \frac{V}{\mathcal{E}} - \frac{V + \Delta V}{\Delta \mathcal{E} + \mathcal{E}}$$

Преобразования этого неравенства сводятся к следующему:

$$M\Delta \mathcal{E} + M - M\mathcal{E} + \mathcal{E}\Delta M > V\mathcal{E} + (V\Delta \mathcal{E} - V\mathcal{E} - \mathcal{E}\Delta V),$$

при этом:  $\Delta M = \alpha M$ ,  $\Delta \mathcal{E} = \beta \mathcal{E}$ ,  $\Delta V = \gamma V$

$$M\beta \mathcal{E} + \mathcal{E}\alpha M > V\beta \mathcal{E} - \mathcal{E}\gamma V$$

$$(\beta + \alpha) * M\mathcal{E} > (\beta - \gamma) * V\mathcal{E}$$

$$(\beta + \alpha) * M > (\beta - \gamma) * V,$$

тогда:

$$M\beta + M\alpha > V\beta - V\gamma$$

$$V\gamma + M\alpha > V\beta - M\beta$$

$$M\alpha + V\gamma > \beta (V - M),$$

отсюда:  $\beta (V - M) < M\alpha + V\gamma$ , или:  $\beta < \frac{V\gamma + M\alpha}{V - M}$ .

Принимаем, что:  $V/M = l$ , при этом  $l > 1$ ,

тогда  $\beta < \frac{V\gamma + M\alpha}{Ml - M}$ , иначе можно записать -  $\beta < \frac{l\gamma + \alpha}{l - 1}$

Следовательно, увеличение экономии трудового потенциала в производстве  $\beta$  не должно превышать коэффициента, представляющего отношение суммы темпа снижения материальных затрат  $\alpha$  и произведения темпа увеличения затрат трудовых ресурсов (затрат живого труда) –  $\gamma$  и соотношения оплаты труда к материальным затратам  $l$  к разности между отношением оплаты труда к материальным затратам  $l$  и единицей.

Вышеприведенное неравенство может быть проиллюстрировано (Таблица 5.3.2, Рисунок 5.3.1). В таблице 5.3.2 приводятся значения  $\beta$ .

Таблица 5.3.2 - Выявление границы возможной экономии затрат трудовых ресурсов потребителя ( $\beta$ ) в зависимости от  $\alpha, \gamma, l$

$\alpha$	0.5				0.9				1.0				1.2			
	0.5	0.9	1.0	1.2	0.5	0.9	1.0	1.2	0.5	0.9	1.0	1.2	0.5	0.9	1.0	1.2
1.1	10.5	14.9	16.0	18.2	14.5	18.9	20.0	22.2	15.5	19.9	21.0	23.2	17.5	21.9	23.0	25.2
1.3	3.8	5.6	6.0	6.8	5.2	6.9	7.3	8.2	5.5	7.2	7.7	8.5	6.2	7.9	8.3	9.2
1.5	2.5	3.7	<b>4.0</b>	4.6	3.0	4.5	4.8	5.4	3.5	4.7	5.0	5.6	3.4	5.1	5.4	6.0
1.7	1.9	2.9	3.1	3.6	2.5	3.2	3.7	4.3	2.6	3.6	3.9	4.3	2.9	3.9	4.1	4.6
2.0	1.5	2.3	2.5	2.9	1.9	2.7	2.9	3.3	2.0	2.8	3.0	3.4	2.2	3.0	3.2	3.6

$$\frac{l\gamma + \alpha}{l + 1} < \beta < \frac{l\gamma + \alpha}{l - 1}$$

На основе левой части этого неравенства могут быть составлены соответствующие таблица и номограмма.

Как показывают исследования, интеграционные процессы в предпринимательстве дают экономический эффект в двух направлениях:

- организационно-экономическом;
- устойчивость и надежность платежных оборотов и связанную с ней экономию на кредитных операциях. Эффективность первого направления связана с организацией производства, труда и управления. Можно отметить, что при этом возможно появление следующих факторов: равномерность загрузки оборудования и экономия на сокращении брака, возможность в

условиях долгосрочных соглашений сокращения производственных запасов и т.д.

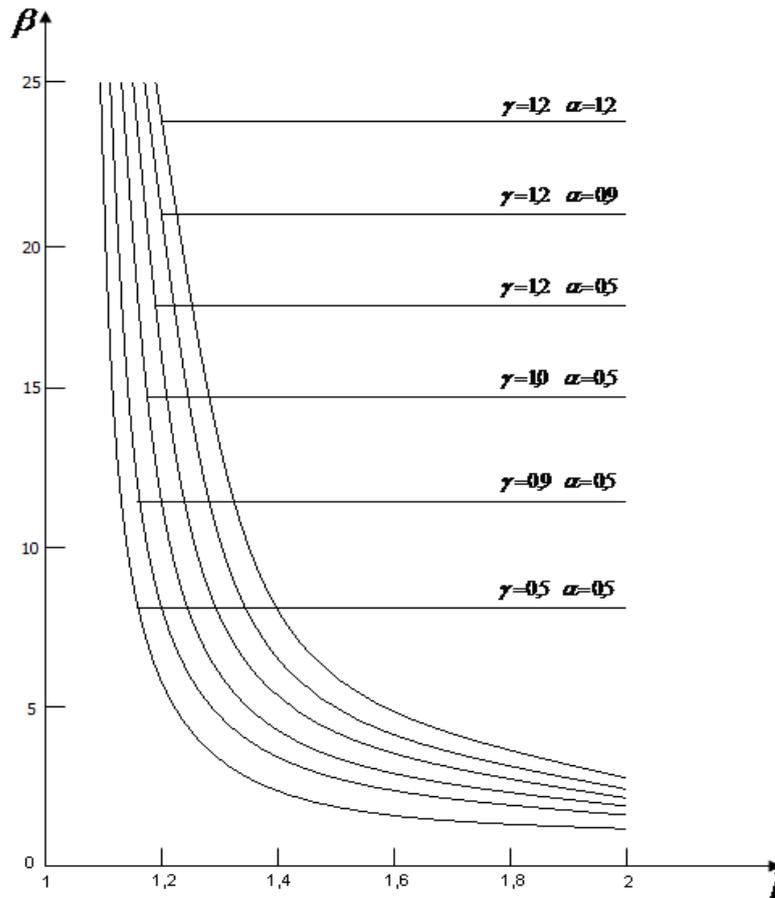


Рисунок 5.3.1 Выявление границы возможной экономии затрат трудовых ресурсов потребителя ( $\beta$ ) в зависимости от  $\alpha$ ,  $\gamma$ ,  $l$

Эффективность второго направления связана с разработкой методики расчета экономического эффекта от экономии на кредитных операциях. Именно поэтому это направление рассматривается как важнейший этап повышения полезности и ценности, включая для этого механизмы стимулирования труда и механизмы кредитования. Кредит зависит от нормы процентной ставки ( $\lambda$ ), от длительности цикла производства в каждом звене  $T_j$  ( $j = 1 \dots k$ ) и от общей длительности цикла всей интегрированной структуры, т.е.  $\sum_{j=q}^k T_j$ .

Полученная экономия на операциях кредитования может распределяться между участниками предпринимательской деятельности,

обеспечивая тем самым эффективность использования ее потенциальных возможностей и надежность функционирования контрактно-договорных социально-экономических механизмов.

Прямой эффект будет влиять на общий результат производственной деятельности, увеличивая величину прибыли. Следовательно, контрактно-договорная основа развития социально-экономических отношений позволяет включить те механизмы, которые изменяют традиционный рыночный порядок взаимодействия поставщика и потребителя как дезинтегрированных участников совместного производства, при котором многие механизмы взаимной выгоды не находят своего применения.<sup>153</sup> Такой подход приводит к тому, что, во-первых, растет спрос на заемные средства, а во-вторых, происходит приращивание цен по мере того, как потребитель становится поставщиком. Отсюда и возникает цепочка, которая, как снежный ком, наращивая цену продукции, пока она не окажется у конечного звена, обеспечивающего производство для непосредственного потребителя. Принимая во внимание большие издержки, ему все же приходится наращивать цену для своей продукции. С ростом цены спрос на эту продукцию падает, а, следовательно, упадет спрос и на все товары промежуточного значения.

Эта проблема нейтрализуется путем использования механизмов экономических взаимосвязей, функционирующих на потребительно-полезностных принципах, что позволяет снизить все эксплуатационные издержки, снизить цены на конечный результат контрактного договора и обеспечить гарантированное использование оказанных услуг и произведенных работ в последующих циклах производства интегрированного предпринимательства. Такой принцип контрактно-договорных отношений приводит к росту объемов производства, повышению его устойчивости, и, что самое важное, полезности использования в

---

<sup>153</sup> Гольденберг А.И. Многофакторная модель стимулирования хозяйственной деятельности // Экономика и математические методы - Выпуск 1, с. 34. (январь-март 2007 г.)

последующих циклах производства, обеспечивая тем самым снижение издержек не только за счет возрастания объема производства, но и за счет надежной поставки высококачественного продукта.

Главный акцент в диссертационном исследовании делается на влияние контрактно-договорных связей, выстроенных на основе учета балансовой увязки интересов всех звеньев предпринимательской системы с учетом их потенциальных ресурсных возможностей, на конечный вариант. Потенциалистский принцип закладывается как основа хорошо сбалансированного ресурсного потенциала в двух ее аспектах: техническом и технологическом, а также административно-экономическом. Этот подход можно отобразить в виде схемы на рисунке 5.3.2.



Рисунок 5.3.2 Факторы прямой и косвенной эффективности

предпринимательской деятельности в условиях выполнения контрактных соглашений.

Оценка экономического эффекта всегда носит двойственную природу: так, с одной стороны она определяется как соотношение результатного показателя с конечным показателем производства, а с другой стороны, – как экономия трудовых затрат потребителя за счет высоких качественных характеристик оказываемых услуг и производимых продуктов производителя.

Достоинством разработанных методологических подходов к определению эффективности предпринимательской деятельности, основанной на контрактно-договорных принципах с учетом используемого ресурсного потенциала и рентного обложения каждой предпринимательской структуры, становится то, что она исключая всякие административные вмешательства в технологические процессы дает возможность активизировать производственные процессы с максимальной отдачей технического, технологического и трудового потенциалов.

Разработанные социально-экономические механизмы обеспечения повышения эффективности дает возможность раскрыть принципы формирования иных основ предпринимательской деятельности с полезностно-ценностной ориентацией, освоением передовых технологий по наращиванию ресурсного потенциала и в целях максимизации экономического эффекта.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выявление и обоснование особенностей содержания предпринимательского труда на основе представленной в диссертации методологии позволяет определить совокупность разнохарактерных факторов, влияющих на повышение его эффективности, что в свою очередь, обеспечивает рост экономики предпринимательской сферы, влияя, в конечном счете, на улучшение показателей ВВП отечественной экономики в целом. Проведение эффективной социально-экономической политики на федеральном, региональном и муниципальном уровнях должно осуществляться как единая система и опираться на единые принципы, основополагающими из них являются: законность; свобода предпринимательства; равенство форм собственности перед законом; оптимизация партнерства хозяйствующих субъектов; сочетание частных и общественных интересов; обеспечение единства экономического пространства; обеспечение и поддержка добросовестной конкуренции; оптимизация регулирования социальной ответственности.

Учитывая зарубежный опыт формирования государственной политики развития предпринимательства, особенно принимая во внимание специфику регионов основными направлениями такой политики должны быть: развитие всех производственных и социальных видов инфраструктуры национальной экономики, обеспечивая приоритетное развитие инновационных малых и средних предприятия, создание особо льготных условий для промышленного и аграрного сектора. Следующим направлением формирования и развития государственной политики повышения эффективности предпринимательства заключается в усилении воздействия на факторы спроса, что предполагает целесообразность:

– улучшения инструментов, обеспечивающих рост предпринимательского дохода;

- совершенствования образовательной системы и обеспечение улучшения качества предпринимательского потенциала;
- создания механизмов обеспечения поддержки уровня конкуренции через работу антимонопольных и контрольных государственных служб;
- обеспечения поддержки развития МСП, прежде всего в приоритетных областях социально-экономического развития страны;
- улучшения качества профессиональной деятельности государственного аппарата и органов местного самоуправления, непосредственно работающих с предпринимателями, в целях повышения эффективности предпринимательского труда;
- обеспечения платежеспособности населения, проводя эффективную национальную государственную политику по совершенствованию системы занятости, заработной платы социального и, особенно, пенсионного обеспечения.

Диссертационное исследование также показало, что на повышение эффективности предпринимательского труда в современных условиях глобальной конкуренции неизбежно придется учитывать воздействие как внешних, так и внутренних параметров развития предпринимательской деятельности в целом.

Также в диссертации разработаны концептуальные предложения по созданию новых методов определения эффективности предпринимательской деятельности на основе новых общетеоретических подходов к построению не только ценового регулирования социально-экономических отношений, а использование ценностных и полезностных категорий, что уточняет экономическую природу предпринимательской деятельности, направляя и развивая её стоимостную первооснову.

Применяя системные методы исследования в диссертации, раскрыты весьма противоречивые взаимодействующие факторы предпринимательской деятельности, которые при тщательном рассмотрении представляют собой необходимую ее целостность.

В диссертации также показано, что одним из направлений определения эффективности предпринимательства является оценка стоимости ресурсного потенциала предпринимательской деятельности, когда важную роль играет оценка его не только по стоимости, но и по качеству, так как это позволяет выявить дополнительные резервы по совершенствованию системы социально-экономических отношений с учетом новых оценочных показателей.

В диссертации доказано, что рассматривая систему предпринимательской системы и ее каждый элемент, следует результативность ее деятельности в части производства продукции и предоставления услуг не только по стоимости, а в совокупности: по времени, объему, качеству и количеству.

В диссертации обосновано, что предпринимательство в конкурентных условиях призвано обеспечить раскрытие ресурсного потенциала не только с точки зрения социальной ориентации, но и с точки зрения сохранения экономической устойчивости производственно-технологического комплекса. Исследования также показали, что принцип полезности – это принцип, обеспечивающий эффективное приращение дополнительной предпринимательской выгоды, которая в конечном счете в процессе обмена имеет дополнительный доход за счет качества.

Исследования также показали, что сложившаяся практика в предпринимательской сфере носит ресурсную направленность, в основе которой, зачастую, доминирует посредническая деятельность, что исключает социальную ответственность и сдерживает развитие во всех сферах отечественного производства, в которых заняты предприниматели.

Так, недостаточная предпринимательская деятельность в инновационном и инвестиционном направлениях, падение рынков сбыта, низкая платежеспособность населения и медленная технико-технологическая перестройка промышленности обусловили низкие темпы модернизационных изменений в экономике, что требует разработки иного подхода к методам

преобразований, где было бы учтено следующее: первоочередной прерогативой должна выступать ориентация производства ценностей, их многообразия и разнонаправленность; структура экономических преобразований должна сопровождаться рациональностью; результативный показатель это не только норма прибыли, но и норма удельных затрат каждого отдельного ресурса; модернизационные преобразования должны раскрывать направленность на эффективное использование всего ресурсного потенциала в соответствии с конкурирующими целями.

В диссертации также доказано, что развитие социально-экономических отношений в предпринимательстве в условиях модернизации экономики может осуществляться через рентный механизм, который выражает глубинные условия формирования накопленного потенциала и его использования. Освоение непосредственно рентного механизма также выявляет соответствующие решения ключевых проблем улучшения предпринимательской активности в стране и обеспечивает условия повышения эффективности предпринимательского труда.

Доказано, что предпринимательство в конкурентных и кризисных условиях сохраняет устойчивость не за счет стоимостных показателей, а за счет роста экономической полезности выполняемых работ и предоставляемых услуг. В рамках рентного механизма следует рассматривать также механизм налогового изъятия части результата производства, основанного на учете платы за ресурсы и потенциальных возможностях трудовых коллективов.

Таким образом, диссертационное исследование показало необходимость усиления внимания на обеспечение повышения эффективности предпринимательского труда, применяя новые методы регламентации, мотивации, стимулирования этого труда, а также внедрение новых кадровых технологий подготовки, переподготовки, отбора, оценки, закрепления кадров этой очень сложной сферы отечественной экономики. При этом объективность требует учет взаимосвязи эффективности

деятельности предпринимательских организаций от эффективности предпринимательского труда, что в настоящее время в научных исследованиях рассматривается очень редко. Вместе с тем в диссертации доказано, что и на эффективность предпринимательского труда, и на эффективность предпринимательской деятельности в полной мере влияют такие факторы, как неопределенность экономики (см. Приложения), конкуренция и большие риски. Совокупность влияния этих факторов на формирование и развитие социально-экономических отношений в диссертации исследовано впервые, что и определяет большое народно-хозяйственное значение этой работы.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

### Нормативные правовые акты и официальные документы

1. «Конституция Российской Федерации»: Офиц. Текст – М:ЭКСМО.2017. – 64 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации: [Собрание законодательства РФ. –2008.-№32]. – М:СТАТУТ.2016. – 664 с.
3. Градостроительный кодекс Российской Федерации: [от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 31.12.2017)]. – М:ЭКСМО.2017. – 128 с.
4. Жилищный кодекс Российской Федерации: [от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 31.12.2017) (с изм. и доп., вступ. в силу с 11.01.2018)]. – М: Проспект. 2018. – 912 с.
5. Земельный кодекс Российской Федерации: [от 25.10.2001 N 136-ФЗ (ред. от 31.12.2017)]. – М: Омега-Л. 2018. – 151 с.
6. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: [от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 01.06.2017)]. – М:ЭКСМО.2017. – 512 с.
7. Налоговый кодекс Российской Федерации: [от 31 июля 1998 года N 146-ФЗ 21.01.2018]. – М:ЭКСМО.2018. – 1120 с.
8. Трудовой кодекс Российской Федерации: [от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 05.02.2018)]. – М: АСТ.2018. – 1120 с.
9. Семейный кодекс Российской Федерации: [от 29.12.1995 N 223-ФЗ (ред. от 20.01.2018)]. – М: Норматика.2018. – 63 с.
10. Бюджетный кодекс Российской Федерации: [от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 01.03.2018)]. – М: Проспект.2018. – 352 с.
11. Градостроительный кодекс Российской Федерации: [от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 01.03.2018)]. – М: Проспект.2018. – 320 с.
12. Лесной кодекс Российской Федерации: [от 04.12.2006 N 200-ФЗ (ред. от 01.03.2018)]. – М: Проспект.2018. – 128 с.

13. Водный кодекс Российской Федерации: [от 03.06.2006 N 74-ФЗ (ред. от 25.11.2017)]. – М: Проспект.2017. – 48 с.

14. Воздушный кодекс Российской Федерации: [от 19.03.1997 N 60-ФЗ (ред. от 20.01.2018)]. – М: Проспект.2018. – 80 с.

15. Кодекс внутреннего водного транспорта Российской Федерации от 07.03.2001 N 24-ФЗ (ред. от 29.12.2017) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.)

16. Кодекс торгового мореплавания Российской Федерации от 30.04.1999 N 81-ФЗ (ред. от 29.12.2017) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.)

17. Федеральный закон от 22 марта 1991 г. № 948-І «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» (с изменениями от 30 декабря 2001 г.). [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.)

18. Федеральный закон 24.07.2007 N 209-ФЗ (ред. от 27.11.2018) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.)

19. Федеральный закон от 28 июля 2014 г. №172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (в ред. Федеральных законов от 23.06.2016 №210-ФЗ) от 03.07.2016 №277-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.)

20. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 № 224-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.)

21. Федеральный закон «О противодействии коррупции» от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред. от 28.12.2017) [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.

22. Федеральный закон «О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации» от 20.07.1995 № 115-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.

23. Федеральный закон «О государственной гражданской службе Российской Федерации» от 27.07.2004 № 79-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.

24. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.

25. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.

26. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 24.07.2007) / [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.

27. Информация предоставлена Министерством экономического развития РФ. 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 РФ от 27 февраля 2009 г. № 178.

28. Об утверждении методики расчета показателей и применения критериев эффективности региональных инвестиционных проектов: приказ Министерства регионального развития РФ от 31.07.2008 № 117 /

[Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения дата обращения 30.02.2018 г.

29. Об утверждении формы паспорта инвестиционного проекта, представляемого для проведения проверки инвестиционных проектов на предмет эффективности использования средств федерального бюджета, направляемых на капитальные вложения: приказ Министерства экономического развития и торговли РФ от 13.10.2008 № 328/ [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.

30. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 2 июня 2016 г. №1083 – р об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства Российской Федерации на период до 2030 года [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.)

31. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 5 сентября 2015 г. №1738 – р об утверждении Стандарта развития конкуренции в субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.)

32. Указ Президента РФ от 21 декабря 2017 г. № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.)

33. Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. N 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.05.2018 г.)

34. Указ Президента РФ от 21 декабря 2017 г. № 618 «Об основных направлениях государственной политики по развитию конкуренции» [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.)

35. Федеральный закон «О государственно-частном партнерстве, муниципально-частном партнерстве в Российской Федерации и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 13.07.2015 N 224-ФЗ [Электронный ресурс]. URL: <http://base.consultant.ru>. (дата обращения 30.02.2018 г.)

36. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 12.12.2012 (дата обращения 30.05.2018 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/>

37. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 12.12.2013 (дата обращения 30.05.2018 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/>

38. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 04.12.2014 (дата обращения 30.05.2018 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/>

39. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 03.12.2015 (дата обращения 30.05.2018 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/>

40. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 01.12.2016 (дата обращения 30.05.2018 г.) [Электронный ресурс]. URL: <http://kremlin.ru/>

41. Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 01.12.2017 (дата обращения 30.05.2018 г.) [Электронный ресурс]. URL: [http://kremlin.ru/Послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 01.03.2018](http://kremlin.ru/Послание_Президента_Российской_Федерации_Федеральному_Собранию_от_01.03.2018)

### **Основная литература**

42. Абалкин Л.И. Очерки экономических реформ. – М.: Наука, – 1993.  
// Л. Абалкин; Рос. акад. наук. - М. : Наука, 1993. - 441, с.

43. Абалкин. Л.И. Россия: поиск самоопределения. – М.: Наука, – 2003. // Л. Абалкин; Рос. акад. наук. - 2-е изд. - М. : Наука, 2005. - 463,
44. Абалкин Л.И. Соч. Т.1-4. – М.: Экономика, – 2000. // Л. Абалкин; Рос. акад. наук. - М. : Экономика, 2000. - 350, с.
45. Абалкин Л.И. Труды Вольного экономического общества. – М., Наука – 2000. //// Л. Абалкин; Рос. акад. наук. - М. : Наука, 2000. - 280, с.
46. Автомонов В. Практики глазами теоретиков (феномен предпринимательства в экономической теории) / В. Автомонов // Предпринимательство в России. – 2007. – №4. – С. 6.
47. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России / А. Г. Аганбегян. – М.: Дело. – 2003. – 270 с.
48. Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России //Экономика и организация промышленного предприятия. – Январь 2004. // А. Г. Аганбегян ; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. - [2-е изд., испр. и доп.]. - М. : ДЕЛО, 2004 (Моск. тип. j 6). - 270, с.
49. Агапцов С.А. Предпринимательский потенциал промышленного предприятия. / С.А. Агапцов. – Волгоград: Перемена. 1997. – 280 с.
50. Альгин А.П. Грани экономического риска / А. П. Альгин. – М. : Знание. 1991. – 63 с.
51. Альтшулер И.Г. Бизнес как система 2: панорама идей и методов / Игорь Альтшулер, Андрей Городнов. – Москва [и др.]: Питер. 2011. - 256 с.
52. Альтшулер И.Г., Городнов А.Г. Диалектика бизнеса. Ситуации, суждения, рпопдоксы / И.Г. Альтшулер, А.Г. Городнов. – М.:ДЕКОМ, 2002. – Изд. 2-е, исправленное. – 304 с.
53. Амосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности / Ю.П. Амосов. – Санкт-Петербург:Феникс. – 2005. – 372 с.
54. Андреев В.К., Остроухова В.И., Степанюк Л.Н. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: учебное пособие /

В.К. Андреев, В.И. Остроухова, Л.Н. Степанюк. – М.:Бухг.учет. – 1996. – 352 с.

55. Андреев С.Н. Кадровый потенциал: проблемы занятости в условиях перехода России к рыночным отношениям. – М.:Дело, – 2002. // С. Андреев М. : Дело, 2002. - 263,

56. Анохин С.А. Международная научно-практическая конференция «21 век – экономика, менеджмент, право: мировой опыт и российская специфика». – Москва, – 2014. // С. Анохин сборник научных докладов международной научно-практической конференции «21 век – экономика, менеджмент, право: мировой опыт и российская специфика». Моск. ин-т предпринимательства и права, Фил. в г. Пензе. - М. : Перо, 2014. - 592 с. С

57. Анохин С.А. VIII Международная научно-практическая конференция «Современные тенденции развития науки и технологий». – Белгород, –30 ноября 2015 г.: в 10 частях / Под общей редакцией Е. П. Ткачевой. Белгород: ИП Ткачева Е.П. 2015. – №8, часть VIII. – 148 с. Электронный ресурс]. URL <http://issledo.ru/conference/> (дата обращения 30.05.2018 г.).

58. Анохин С.А. IX Международная научно-практическая конференция «Современные тенденции развития науки и технологий». – Белгород, –31 декабря 2015 г.: в 8 частях / Под общей редакцией Е. П. Ткачевой. Белгород: ИП Ткачева Е.П. 2015. – №9, часть VI. – 144 с. Электронный ресурс]. URL <http://issledo.ru/conference/> (дата обращения 30.05.2018 г.).

59. Анохин С.А. Региональная конференция «Разработка системы мотивации торгового персонала». – Екатеринбург, – 2015. // С. Анохин сборник научных докладов региональной конференции «Разработка системы мотивации торгового персонала» №2 – Екатеринбург, – 2015.

60. Анохин С.А. II Международная научно-практическая конференция «Развитие экономики и менеджмента в современном мире». – Воронеж, –

2015. – с. 279 // сборник научных докладов II международной научно-практической конференции «Развитие экономики и менеджмента в современном мире». №2. – Воронеж. – 2015. – с. 279

61. Анохин С.А. Международная научно-практическая конференция «Новейшие достижения и успехи развития экономики и менеджмента». – Краснодар, – 2016. // С. Анохин Сборник научных трудов по итогам международной научно-практической конференции. № 1. г.Краснодар, 2016. 95 с.

62. Анохин С.А. XXI Международная научно-практическая конференция «Экономика и управление: анализ тенденций и перспективы развития». – Екатеринбург, – 2016. // С.С. Чернов– Екатеринбург: Издательство Уральского института фондового рынка. 2016 – 198 с.

63. Анохин С.А. Формирование и использование ресурсного потенциала предпринимателей на основе рентного механизма / С.А. Анохин. – Проблемы оптимизации промышленного производства и эффективного предпринимательства: Сборник научных статей преподавателей, аспирантов и магистрантов института экономики и управления МГИУ. – М.: МГИУ. 2015. – С. 8-21.

64. Анохин С.А. Общетеоретические и методологические аспекты эффективности развития предпринимательства: монография / Щербаков В.Н., Шупик А.И., Анохин С.А. – М.: Издательская Торговая Компания «Наука-Бизнес-Паритет». 2013. – 354 с.

65. Анохин С.А. Организационно-экономический механизм управления предпринимательством: монография / Анохин С.А.– М: Издательская Торговая Компания «Наука-Бизнес-Паритет». 2013. – 215 с.

66. Анохин С.А. Стратегия развития предпринимательства на основе потребительно-ценностного механизма: монография / Анохин С.А. – М: Издательская Торговая Компания «Наука-Бизнес-Паритет». 2013. – 157 с.

67. Анохин С.А. Проблемы повышения эффективности предпринимательства: монография / Анохин С.А. – М: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг». 2012. – 228 с.

68. Анохин С.А. Трансформация предпринимательства и новые формы его развития: монография / Анохин С.А. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг». 2012. – 183 с.

69. Анохин С.А. Теоретические аспекты модернизации как основы развития предпринимательской деятельности / С.А. Анохин // Предпринимательство. – М: НП «ИБК» при содействии Международной Академии Менеджмента. – 2009. – №7. – С. 92-99

70. Анохин С.А. Влияние международной системы стандартизации на развитие российской экономики / С.А. Анохин // Научно-Аналитический журнал Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет». – 2010. – № 1. – С. 77- 81

71. Анохин С.А. О некоторых аспектах организации предпринимательской деятельности в монопрофильных городах / С.А. Анохин // Научно-Аналитический журнал Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет». 2010. –№3 С 149-151

72. Анохин С.А. Мотивационные аспекты предпринимательской деятельности / С.А. Анохин // Предпринимательство. – М: НП «ИБК» при содействии Международной Академии Менеджмента. – 2010. – №3. – С. 99 - 104

73. Анохин С.А. Эффективность предпринимательства в условиях трансформационной экономики / С.А. Анохин // Научно-Аналитический журнал Актуальные проблемы социально-экономического развития России.– М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет». – 2011. – № 3. – С. 51–57.

74. Анохин С.А. Риски в предпринимательской деятельности и экономическая интерпретация / С.А. Анохин // Научно-Аналитический журнал Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет». – 2011. – № 3. – С.45–50.

75. Анохин С.А. Технологический уровень производства, как основополагающий фактор конкурентоспособности предпринимательства / С.А. Анохин // Научно-Аналитический журнал Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет». – 2010. – № 2. – С.129–134.

76. Анохин С.А. Методологические подходы к оценке потенциала предпринимательства и их альтернатива / В.Н. Щербаков, С.А. Анохин // Научно-Аналитический журнал "Актуальные проблемы социально-экономического развития России". – М.: Издательская Торговая Компания "Наука-Бизнес-Паритет". – 2012. – №4. – С. 83 - 91

77. Анохин С.А. Потребительно-полезностная основа развития предпринимательства / В.Н. Щербаков, С.А. Анохин // Научно-Аналитический журнал "Актуальные проблемы социально-экономического развития России". - М.: Издательская Торговая Компания "Наука-Бизнес-Паритет". – 2012. – №4. – С. 92 - 98

78. Анохин С.А. Двойственная природа предпринимательства и обеспечение его эффективности / В.Н. Щербаков, С.А. Анохин // Эффективное антикризисное управление. – Сп-Б.: Издательский дом «Экономика: наука и практика».– 2012. – №6. – С. 76-84

79. Анохин С.А. Предпринимательство и его оптимальный вариант развития / В.Н. Щербаков, С.А. Анохин // Эффективное антикризисное управление. – Сп-Б.: Издательский дом «Экономика: наука и практика».– 2012. – №4. – С. 58-66

80. Анохин С.А. Проблемы экономической саморегуляции системы предпринимательства / С.А. Анохин // журнал-книга "Предпринимательство". – М.: НП "ИБК". – 2012. – №5. – С. 51-56

81. Анохин С.А. Природа предпринимательства и организационно-экономические основы его развития / В.Н. Щербаков, С.А. Анохин // журнал-книга "Предпринимательство". – М.: НП "ИБК". – 2012. – №5. – С. 93-99

82. Анохин С.А. Теоретические аспекты развития предпринимательства / В.Н. Щербаков, С.А. Анохин // журнал-книга "Предпринимательство". – М.: НП "ИБК". – 2012. – №6. – С. 98-105

83. Анохин С.А. Характер трансформационных процессов и их влияние на конкурентоспособность предпринимательства / С.А. Анохин // Экономико-юридический журнал «Бизнес в законе». – 2013. – № 1. – С. 141-144

84. Анохин С.А. Оптимальность потребительно-ценностных принципов хозяйствования // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 12, ч. 3. – С. 927-930. URL:<https://elibrary.ru/item.asp?id=25402596> (дата обращения: 07.07.2017)

85. Анохин С.А. О социальной политике обеспечения развития кадрового потенциала предпринимательской сферы / С.А. Анохин // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами России. – 2017. – №1. – С. 26-30

86. Анохин С.А. Развитие и прогнозирование банкротств предприятий в условиях рынка // Сборник научных статей VI Международной научно-практической конференции «Участие молодых ученых, инженеров и педагогов в разработке и реализации инновационных технологий». Ч. II. 20 – 24 ноября 2006 г. – М.: ГОУ МГИУ. – 2006.

87. Анохин С.А. Предложения по формированию устойчивого инновационного управления на российских предприятиях // Материалы

годовых научных чтений ФССЭФ в СПСС «Руза» «Вопросы социально-экономического развития современной России». 04 – 06 февраля 2008г. – М.: АПКиППРО. – 2008.

88. Анохин С.А. Отдельные методы создания основ устойчивого функционирования предприятия // Вестник Академии промышленности и менеджмента. Выпуск 8. - М.: МГИУ. – 2008.

89. Анохин С.А. Перспективы развития финансовых инноваций как фактор повышения эффективности функционирования коммерческого банка / С.А. Анохин // Научно-Аналитический журнал Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет».– 2008. – № 1. – С. 43–47.

90. Анохин С.А. Мотивационный аспект инновационной деятельности рыночных структур в условиях неопределенности и неустойчивости рынка / С.А. Анохин // Научно-Аналитический журнал Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет».– 2009. – № 1. – С. 26-37.

91. Анохин С.А. Принципы государственного управления инновациями с позиций рыночной неопределенности / С.А. Анохин // Научно-Аналитический журнал Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет».– 2009. – № 2. – С. 81–90.

92. Анохин С.А. Анализ деятельности российского нефтегазового комплекса в 2000-2008гг. / С.А. Анохин // Научно-Аналитический журнал Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет».– 2009. – № 3. – С. 45–48.

93. Анохин С.А. Необходимые меры для создания и развития благоприятной деловой среды предпринимательства в условиях экономического кризиса / С.А. Анохин // Научно-Аналитический журнал

Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет».– 2009. – № 3. – С. 58–61.

94. Анохин С.А. О некоторых законодательных мерах по улучшению предпринимательского климата в России / С.А. Анохин // Научное издание Труды МГУУ Правительства Москвы. – 2010. – Выпуск 18. – С. 144-152.

95. Анохин С.А. Просроченная задолженность по кредитам как фактор риска враждебного поглощения / С.А. Анохин // Научно-Аналитический журнал Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет».– 2009. – № 4. – С. 57–64.

96. Анохин С.А. Роль государственных корпораций и компаний в модернизации Российской экономики / С.А. Анохин // Вопросы социально-экономического развития современной России: сборник научных трудов. – М.: АПКИППРО. – 2009. – Выпуск IV. – С. 13–18.

97. Анохин С.А. Влияние изменения налогообложения доходов физических лиц на предпринимательскую активность в России / С.А. Анохин // Вопросы социально-экономического развития современной России: сборник научных трудов.– М.: АПКИППРО. – 2009. – Выпуск IV. – С. 8–12.

98. Анохин С.А. Стандартизация как основа государственного регулирования предпринимательства: европейский опыт / С.А. Анохин // Научно-Аналитический журнал Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет».– 2009. – № 4. – С. 75–80.

99. Анохин С.А. Развитие мотивационного механизма в предпринимательской единице, функционирующей в сфере производства в условиях современного рынка / С.А. Анохин // Актуальные проблемы социально-экономического развития России: сборник лучших научных

трудов за 2009 год.– М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет». – 2009. – Выпуск IX. – С. 110-134

100. Анохин С.А. Развитие научного и вузовского инновационного предпринимательства: опыт Германии / С.А. Анохин // Актуальные проблемы социально-экономического развития России: сборник лучших научных трудов за 2009 год.– М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет». – 2009. – Выпуск IX. – С. 135-140.

101. Анохин С.А. Мотивированный аспект инновационных форм управления / С.А. Анохин // Рецензируемый журнал Экономический ликбез № 1. – М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет». – 2010. – С. 2-7.

102. Анохин С.А. Роль управления рисками в стимулировании генерирования банковских инноваций / С.А. Анохин // Рецензируемый журнал Экономический ликбез № 1. – М.: Издательско-торговая компания «Наука-Бизнес-Паритет». – 2010. – С. 8-13.

103. Анохин С.А., Балдин К.В., Макриденко Е.Л. Управление эффективностью использования ресурсов в машиностроении. – М.: МАМИ, С. 36 – 38, Краснодар, 25 июня 2016 г.

104. Анохин С.А., Бадин К.В. Формирование инвестиционных ресурсов инновационного потенциала предприятий. – М.: МАМИ, С. 95-97, Воронеж, 08 декабря 2015 г.

105. Анохин. С.А., Балдин К.В., Евсеева О.П. Математические модели управления инвестиционными рисками промышленных предприятий. – М.: МАМИ, С. 18 – 21, Белгород, 30 ноября 2015 г.

106. Анохин. С.А., Балдин К.В., Макриденко Е.Л., Челябинка Д.В. Учет поведенческой неопределенности и рисков при заключении контрактов. – М.: МАМИ, С. 28 – 32, Белгород, 31 декабря 2015 г.

107. Анохин С.А. Влияние развития социально-экономических отношений на повышение эффективности предпринимательской

деятельности / С.А. Анохин // Труд и социальные отношения. – 2017. – № 5. – С. 13-22.

108. Анохин С.А. О социальной политике обеспечения развития кадрового потенциала предпринимательской сферы/ С.А. Анохин // Научно-практический журнал Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России.– 2017. – № 1. – Т.6. – С. 26-30.

109. Антипина О. Н. Каково будущее рыночной экономики?/ О. Н. Антипина // Вопросы экономики. – 2013. – №9. – С.150-160.

110. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика. – 1989. – 358 с.

111. Анчишкин А.И., Ярёмченко Ю.В. Темпы и пропорции экономического развития / А.И. Анчишкин, Ю.В. Ярёмченко. – М.: Экономика. – 1967. – 208 с.

112. Аньшин, В.М., Дагаев, А.А. Инновационный менеджмент/ В.М. Аньшин, А.А. Дагаев. – М.: Дело. – 2003. – 528 с.

113. Арефьев С.Н. Определение потенциала сложной системы/ С.Н. Арефьев // Вопросы прогностики. – М.: ЦИВТИ. – 1991.– № 18. –33.с

114. Афанасьев М.Ю. Моделирование производственного потенциала и оценка эффективности производства на основе методологии стохастической границы / М.Ю. Афанасьев – М: ЦЭМИ РАН. – 2008. –243 с.

115. Афанасьева Т., Лазарев В., Пуденко Т. Поддержка малого бизнеса в России: новая разработка программ / Т. Афанасьева, В.Лазарев, Т. Пуденко // Предпринимательство в России. – 2005. – №4. – С. 23

116. Бабенко Г.А. Управление предприятием: инновационно-стратегический подход: инновации как средство повышения эффективности стратегического управления организацией / Г.А. Бабенко // Российское предпринимательство. – 2009. – № 4, вып. 2.

117. Багриновский К.А. Основные направления совершенствования инфраструктуры инновационной деятельности / К.А. Багриновский // Экономика и математические методы. – 2007. – №4 – С. 63–71

118. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика. –1996. – 192 с.

119. Балацкий Е.В. Переходные процессы в экономике: (Методы качественного анализа) / Е. В. Балацкий. – М.: Ин-т макроэкон. исслед. – 1995. – 228 с.

120. Балацкий Е.В. Российская модель государственного сектора экономики / Е. В. Балацкий, В. А. Коньшев. – М.: Экономика (ФГУИПП Курск). – 2005. – 389с.

121. Балацкий Е.В. Протекционистская политика на рынке государственных закупок в России и за рубежом / Е. В. Балацкий, А. Б. Гусев, Н. А. Екимова. – М.: Языки славянской культуры. – 2007. – 111 с.

122. Бандман М.К., Малов В.Ю., Мелентьев Б.В. Оценка ресурсного и транспортного потенциала в процессе интеграции регионов России (межотраслевой подход): доклад, тезисы доклада / М. К. Бандман, В. Ю. Малов, Б. В. Мелентьев // Природно-ресурсный потенциал азиатской России и сопредельных стран: пути совершенствования использования: тез. материалов междунар. науч. конф. – Иркутск: Ин-т географии СО РАН. – 2002. – С. 5–6 .

123. Бандман М.К., Малов В.Ю., Мелентьев Б.В. Последствия фрагментации экономики России / М.К. Бандман , В.Ю. Малов, Б.В. Мелентьев // Регион: экономика и социология. – 2002. – № 2. – С. 45–59.

124. Бахтеев И.А. Государственное регулирование развития предпринимательского ресурса: дис. ... канд. экном. наук: 08.00.01/ Бахтеев Ильяс Аббясович – М. 2016. – 183 с.

125. Бахтеев И. А. К вопросу формирования основных понятий теории предпринимательства / И. А. Бахтеев // Российское предпринимательство. – 2013. – № 18. – С. 4-12.

126. Бахтеев И.А. Особенности функционирования предпринимательского ресурса в экономике / И. А. Бахтеев // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 4 (52). – С. 150–152.

127. Бахтеев И.А. Антикризисный потенциал развития малого предпринимательства российских регионов / И. А. Бахтеев // Российское предпринимательство. – 2015. – Том 16. – № 9. – [Электронный ресурс]. URL <https://creativeconomy.ru/journals/rp/archive/15320>

128. Бахтеев И. А. Проблемы конкурентоспособности субъектов малого предпринимательства / И. А. Бахтеев // Россия 21 века: переход к информационному обществу – противоречия и перспективы, (Всероссийская научно-практическая конференция). – Пенза.: ПГПУ им. В.Г.Белинского. – 2011. [Электронный ресурс]. URL <https://www.pnzgu.ru/>

129. Бахтеев И. А., Новосельцева Г.Б. Развитие категориального аппарата теории предпринимательства // Развитие институциональных основ функционирования российской экономической системы, (Всероссийская научно-практическая конференция). – Пенза.: ПГУ. – 2012. [Электронный ресурс]. URL <https://www.pnzgu.ru/>

130. Новосельцева, Г. Б. Развитие предпринимательского ресурса в инновационной экономике / Г. Б. Новосельцева, И. А. Бахтеев // XXI век - экономика, менеджмент, право: мировой опыт и российская специфика : сб. науч. тр. участников Второй Всерос. науч.-практ. конф. - М. : Перо, 2014. - С. 229-235.

131. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л. П. Банковское дело: розничный бизнес / Г.Н. Белоглазова, Л. П. Кроливецкая. – М: КноРус. 2010. – 416 с.

132. Беренс В., Хавранек П.М. Руководство по оценке эффективности инвестиций: пер. с англ. перераб. и дополн. изд. / В. Беренс, П.М. Хавранек. – М.: Интерэксперт, Инфра-М.1995. – 528 с.

133. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: пер. с англ. / М. Блауг. – М.: Дело ЛТД. 1994. – 4-е изд. – 687 с.

134. Блинов А. Региональные фонды и другие финансовые институты поддержки предпринимательства / А. Блинов // Вопросы экономики.– №11. – 2003. – С.25.

135. Блинов А.О. Малое предпринимательство: Теория и практика: учебник / А. О. Блинов, И. Н. Шапкин. – М.: Дашков и К°. 2003. – 356 с.

136. Богданов А.А. Тектология: (Всеобщая организационная наука): в 2-х кн.: кн. 1/ Л. И. Абалкин (отв. ред.) и др. – М.: Экономика. 1989. – 304 с.

137. Брагин Н.И. Развитие корпоративного бизнеса в российских регионах// Н.И. Брагин . Развитие корпоративного бизнеса в российских регионах – М., Тверь. – 2001, – С. 109.

138. Бронштейн Е.М. О показателях эффективности инвестиционных проектов / Е.М. Бронштейн // Экономика и математические методы. – 2008. –№1 – С. 137–141.

139. Бусыгин А. В. Предпринимательство / А. В.Бусыгин. – М.: Дело. 2001. – 640 с.

140. Бэнкс И. Бизнес / И. Бэнкс. – М.: Эксмо. 2011. – 480 с.

141. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инновации / С. В. Валдайцев. - М.: Информационно-издательский дом "Филинь". 1997. – 331с.

142. Валдайцев С.В. Малое инновационное предпринимательство: учебное пособие / С. В. Валдайцев, Н. Н. Молчанов, К. Пецольдт. – М.: Проспект. 2016. – 536 с.

143. Ван Нин. Государственная инновационная политика Китая / Нин. Ван // В мире.–2011. –№4(11). – 11. с. 110-112.

144. Вардомский Л.Б. Российское экономическое пространство: вопросы единства в условиях глобализации / Л. Б. Вардомский. – М.: Изд. РАН. 2006. – 212 с.

145. Вардомский Л.Б. Внешнеэкономическая деятельность регионов России: учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", "Налоги и налогообложение", "Финансы и кредит", "Мировая экономика" / Л. Б. Вардомский, Е. Е. Скатерщикова. – М.: КноРус. 2009. – 440 с.

146. Вашаломидзе Е.В., Столярова В.А. Теоретические подходы к определению мотивации профессиональной деятельности государственных служащих / Е.В. Вашаломидзе, В.А. Столярова // МИР (модернизация, инновации, развитие). – 2016. – Том 7. – №4(28). – С. 66-70.

147. Виленский А.В. Чепуренко А.Ю. Малое предпринимательство в России: состояние и перспективы / А.В. Виленский А.Ю. Чепуренко // Мир России. Социология. Этнология. – 1994. – Т. 3. № 2. – С. 178 –190.

148. Виленский А.В. Этапы развития малого предпринимательства в России / А.В. Виленский // Вопросы экономики. – 1996. – № 7. – С. 30–38.

149. Вихорева О.М. Стимулирование малого предпринимательства: анализ зарубежного и российского опыта: дисс. ...канд. экон. наук: 08.00.14 / Вихорева Ольга Михайловна. – М., 2000. – 167 с.

150. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие для студентов вузов / Л. П. Владимирова. - Изд. 5-е, перераб. и доп. – М.: Дашков и К°. 2005. – 398 с.

151. Власова В.М. Основы предпринимательской деятельности: экон. теория, маркетинг, финансовый менеджмент / В. М. Власова, Д. М. Волков, С. Н. Кулаков, и др.: под ред. В. М. Власовой. – М.: Финансы и статистика. 1995. – 494 с.

152. Волков В.В. Силовое предпринимательство, XXI век: экономико-социологический анализ / В.В. Волков. – Санкт-Петербург: Изд-во Европейского ун-та. 2012. – 351 с.
153. Волконский В.А. Принципы оптимального планирования / В.А. Волконский. – М.: Экономика. 1973. – 239 с.
154. Волгин Н.А. Производительность труда: главное-заинтересовать всех и создать мотивационную среду (редакционная статья) / Н.А. Волгин // Социальная политика и социальное партнерство. – 2013. – №7. – С.11.
155. Волгин Н.А. Достойная оплата труда требует конкретных действий / Н.А. Волгин // Социальная политика и социальное партнерство.– 2014. – № 8. – С. 5-13.
156. Волгин Н.А., Демидов И.Ф. Оценка эффективности системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях: от опыта экспертного исследования к методике / Н.А. Волгин, И.Ф. Демидов // Уровень жизни населения регионов России.– 2015. – № 2 (196). – С. 52-57.
157. Волгин Н.А. Рынок труда или рынок безработицы? / Н.А. Волгин // Уровень жизни населения регионов России. – 2015. – № 2 (196). – С. 7-11.
158. Волгин Н.А., Демидов И.Ф. Зарплатоотдача: феномен, новая методика расчета и оценки (на примере государственных и муниципальных учреждений) / Н.А. Волгин, И.Ф. Демидов // Социальная политика и социальное партнерство.– 2015. – № 7. – С. 5-10.
159. Воробьев Ю.Н. Роль предпринимательства в национальной инновационной системе / Ю. Н. Воробьев, Ю. А. Арутюнов, М. Ю. Одинокоев // Инновации. – 2009. – № 1. – С. 82-84.
160. Воробьева О.В. Бизнес в русской Америке: история и современность: монография / О. В. Воробьева. – М.:ИНФРА-М. 2012. – 140 с.
161. Галаева Е.В., Кумар Ю. Современная динамика ключевых показателей мировой экономики/ Е. Галаева, Ю. Кумар // Общество и экономика. – 2017. – № 6. – С. 124-133.

162. Галаева Е.В., Кумар Ю.Б. Проблемы оплаты труда в современной России / Е.В. Галаева, Ю.Б. Кумар // Нормирование и оплата труда в промышленности. – 2017. – № 12. – С. 29-36.

163. Галаева Е.В., Россикова Ю. Заработная плата и занятость: проблемы дискриминации / Е.В. Галаева, Ю. Россикова // Общество и экономика. – 2016. – № 3. – С. 112-125.

164. Гелбрейт Джон Кеннет Экономическая теория и цели общества / Джон Кеннет Гелбрейт. – М.: Прогресс. 1976. – 390 с.

165. Гелбрейт Джон Кеннет Экономика невинного обмана: правда нашего времени / Джон Кеннет Гелбрейт. – М.: Издательство «Европа». 2009. – 88 с.

166. Гизатуллин Х.Н., Добродей В.В. Моделирование металлургического комплекса: (Регион. аспект) / Х. Н. Гизатуллин, В. В. Добродей; Отв. ред. Б. П. Суворов; АН СССР, Башк. фил. – М.:Наука.1988. – 160 с.

167. Гизатуллин Х.Н. Эффективность природоохранной деятельности и моделирование рационального природопользования: Препр. докл. / Х. Н. Гизатуллин, А. Ю. Дышаев; Урал. отд-ние АН СССР, Башк. науч. центр, Отд. экон. исслед. – Уфа:БНЦ УрО АН СССР. 1989. – 42 с.

168. Гинс, Г. К. Предприниматель / Г.К. Гинс. - [2. изд.]. - М. : Посев, 1992. - 222, с.; 21

169. Гимпельсон В. Новое российское предпринимательство: Источники формирования и стратегия социального действия / В. Гимпельсон // Мировая экономика и международные отношения. – 1993. – № 6. – С. 31 – 42.

170. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С. Ю. Глазьев; Междунар. фонд Н. Д. Кондратьева. – М.: ВладДар. 1993. – 310 с.

171. Глориозов А.Г. Внешнеторговое финансирование и гарантийный бизнес: практ. пособие / А. Г. Глориозов, Д. М. Михайлов. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.:Юрайт. 2011. – 905 с.

172. Гольденберг А.И. Многофакторная модель стимулирования хозяйственной деятельности / А. И. Гольденберг // Экономика и математические методы. – 2007. – Т. 43, № 1. – С. 97– 112.

173. Городничая Е.И. Государственная поддержка малого инновационного бизнеса в Индии / Е.И. Городничая // Российское предпринимательство. – 2011. – № 3, вып. 2. – С. 26.

174. Горфинкель В.Я. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика: учебное пособие / под ред. В. Я. Горфинкеля. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М. 2012. – 347 с.

Горфинкель В.Я., Поляк Г.Б., Швандар В.А. Предпринимательство: учебник для вузов / под ред. В. Я. Горфинкеля, Г. Б. Поляка, В. А. Швандара. – 4-е изд., переработанное и дополненное. – М.: Юнити-Дана. 2010 г. – 735 с.

175. Гринберг Р.С., Савченко П.В., Российская социально-экономическая Система: реалии и векторы развития / Р. С. Гринберг, П. В. Савченко, Ю. Н. Иванов и др. — ИНФРА-М М, 2016. — 460 с.

176. Дежина И.Г. Механизмы стимулирования коммерциализации исследований и разработок / И. Г. Дежина, Б. Г. Салтыков. – М.:ИЭПП. 2004. – 152 с.

177. Дементьев В.Е., Клейнер Г.Б. Стратегия предприятия / В.Е. Дементьев, Г.Б. Клейнер // Экономика и математические методы. – 2009. – №2 – С.125–127.

178. Десмонт Г.М., Келли Р.Э. Руководство по оценке бизнеса: пер. с англ. / Гленн М. Десмонд, Ричард Э. Келли. – М.:РОО:Акад.оценки.1996. – 262 с.

179. Дубровский С.П., Патреева О.В., Сулова Е.М. Социально-экономические отношения как комплекс технико-экономических,

организационно-экономических, социокультурных и правовых отношений образования / С.П. Дубровский, О.В. Патреева, Е.М. Сулова // Экономика образования. – 2009. – № 4. – С. 25-31.

180. Дун Я. Перспективы инновационной политики Китая / Я. Дун // Креативная экономика. – 2009. – №6(30). –С. 40–44.

181. Долгушин Н.К. Формирование кадрового потенциала в системе образования (вопросы теории и практики) / Н.К. Долгушин. – изд. 2-е, доп. – М.:ФГНУ «Росинформагротех». 2004. – 360 с.

182. Друкер П.Ф. Классические работы по менеджменту: пер. с англ. / П. Друкер. – М.: Альпина Бизнес Букс. 2008. – 219 с.

183. Друкер П.Ф. Бизнес и инновации: пер. с англ. и ред. К. С. Головинского / Питер Ф. Друкер. – М.: Вильямс. 2007. – 423 с.

184. Друкер П.Ф. Эффективное управление предприятием: экономические задачи и решения, связанные с риском: пер. с англ. / П. Ф. Друкер. – М.: Вильямс. 2008. – 212 с.

185. Друкер П.Ф., Хэммонд Дж. С. Эффективное принятие решений / П. Ф. Друкер, Дж. С. Хэммонд, Р. Л. Кини и др.; [пер. с англ. С. Дружченко; ред. Е. Харитоновна; выпуск. ред. П. Суворова]. – М.: Альпина Бизнес Букс. 2006. – 182 с.

186. Еваленко М.Л. Региональное преломление общих проблем развития малого предпринимательства в России / М. Л. Еваленко // Российский экономический журнал. – 2003. – N.2. – С.60-73.

187. Еваленко М. Л. Дифференциация субъектов Российской Федерации по уровню развития малого бизнеса / М. Л. Еваленко, А. К. Фоминых //Регион: экономика и социология. – 2003. – № 4 – С.120-136.

188. Егоров Е.В., Себелев С.С. Использование механизма государственно-частного партнерства в сфере формирования здорового образа жизни населения. // Егоров Е.В., Себелев С.С. Использование механизма государственно-частного партнерства в сфере формирования

здорового образа жизни населения. Материалы Экономического форума с международным участием. Сборник научных статей. 2017. С. 64-65.

189. Гринберг Р.С., Савченко П.В., Российская социально-экономическая Система: реалии и векторы развития / Р. С. Гринберг, П. В. Савченко, Ю. Н. Иванов и др. — ИНФРА-М М, 2016. — 460 с.

190. Егоров Е.В., Жильцов Е.Н., Науменко Т.В., Восколович Н.А., Лавров В.А., Лapidус Л.В., Казаков В.Н., Косова Ю.А., Романова Н.В. Экономика и управление социальной сферой: учебник для бакалавров / Под ред. д. э. н., проф. Е. Н. Жильцова, д. э. н., проф. Е. В. Егорова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». 2015. – 496 с.

191. Ельмеев В.Я. Трудовая теория потребительной стоимости – новая парадигма экономической науки / В.Я. Ельмеев. – СПб:Изд-во С.-Петербургского университета.1996. – 196 с.

192. Ершова И.В. Предпринимательское право учебник / Инна Владимировна Ершова. – 4-е изд. перераб. и доп. – М.:ИД «Юриспруденция». 2006. – 560 с.

193. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах / В. С. Ефремов. – М.:Финпресс, 2001. – 238 с.

194. Жильцов Е.Н. О повышении эффективности смешанной модели финансирования высшего профессионального образования / Е. Н. Жильцов // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 5. – С. 437–439.

195. Жильцов Е.Н. Об институциональных преобразованиях в российском высшем профессиональной образовании//Инновационное развитие экономики России: региональное разнообразие: Сб. статей. Том 1/ Под ред. А. А. Аузана, В. П. Колесова, Л. А. Тутова.- М.: РТ- Пресс, 2013 с. 727-732

196. Жильцов Е.Н. Человеческий капитал: образование и эффективная занятость / Е. Н. Жильцов Е. Н. // Уровень жизни населения регионов России. – 2012. – № 4. – С. 121–125.

197. Завлин П.Н. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: учеб. пособие / П.Н. Завлин, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели. – М.: Экономика. 2000. – 475 с.
198. Зозулюк А., Половинкин Л. Предпринимательские риски и управление ими / А. Зозулюк, Л. Половинкин // Российский экономический журнал. – 2006. – № 9. – С. 31–39.
199. Замедлина Е.А. Предпринимательство: учебное пособие / Е. А. Замедлина. – Ростов-на-Дону: Феникс. 2007. – 288 с.
200. Замураев А. Время определиться в терминах / А. Замураев // Риск. – 1998. – №1. – С.33-39.
201. Зарубина Н.Н. Социально-культурные основы хозяйства и предпринимательства / Н. Н. Зарубина. – М.: ИЧП "Изд-во Магистр".2008. – 343 с.
202. Збышко Б.Г., Попова Л.Н., Ширяева С.В. Теоретические подходы к координации подбора критериев оценки качества управления подготовкой специалистов образовательного учреждения / Б.Г. Збышко, Л.Н. Попова, С.В. Ширяева // Современное право. – 2015. – № 11. – С.78–81.
203. Зомбарт В. Современный капитализм, т. 1 / В. Зомбарт ; перевод с немецкого под ред. В. Базарова и И. Степанова ; с предисловием И. Степанова. - Москва : Издание С. Скимунта, т. 1. - М., 1903-05; т. 3. - М.—Л., 1930 584 с
204. Зомбарт, В. Современный капитализм. Т. 2 : Теория капиталистического развития / В. Зомбарт ; перевод с немецкого под ред. В. Базарова и И. Степанова. - Москва : Издание С. Скимунта, М.—Л., 1930, 485 с.
205. Зомбарт В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека: пер. с нем. / В. Зомбарт; изд. подгот. Ю. Н. Давыдов, В. В. Сапов; [Рос. АН, Ин-т социол.]. – М.:Наука.1994. – 442 с.

206. Зомбарт В. Избранные работы : пер. с нем. / Вернер Зомбарт. – М.: Территория будущего. 2005. – 342 с.

207. Зомбарт В. Собрание сочинений: в 3 т. / В. Зомбарт. Вернер Зомбарт. Собрание сочинений в 3 томах. Том 1. Буржуа: к истории духовного развития современного экономического человека. Том 2. Торгаши и герои. Евреи и экономика. Том 3. Исследования по истории развития современного капитализма. СПб.: Владимир Даль. 2005-2008.

208. Индустрия Китая на подъеме // Атлас: целый мир в твоих руках. – 2011. – № 58. – С. 22

209. Исаев Г.Н. Предпринимательство в информационной сфере: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080801 "Прикладная информатика (в сфере сервиса)" / Г. Н. Исаев. – М.: Альфа-М: ИНФРА-М. 2011. – 286 с.

210. Калятин В.О., Наумов В.Б., Никифорова Т.С. Опыт Европы, США и Индии в сфере государственной поддержки инноваций / В.О. Калятин, В.Б. Наумов, Т.С. Никифорова // Российский Юридический Журнал. – 2011. – №1(76). – С.8–9.

211. Кантильон Р. Очерк о природе торговли вообще (фр. *Essai sur la nature du commerce en général*). / Richard Cantillon, *Essai sur la Nature du Commerce en General*, edited with an English translation and other material by Henry Higgs, C.B. Reissued for The Royal Economic Society by Frank Cass and Co., LTD., London. 1959. <http://oll.libertyfund.org/titles/285>

212. Калашников С.В. Устойчивость экономики: принципиальное требование новой экономической модели / С.В. Калашников // Труды вольного экономического общества России. – М.: Вольное экономическое общество России. 2017. – С. 383–388.

213. Канторович Л.В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов / Акад. наук СССР. Отд-ние экономики, философии

и права и Сиб. отд-ние АН СССР. – М.: Изд-во Акад. наук СССР. 1959. – 344 с.

214. Канторович Л., Лассманн В., Шилар Х. и др. Экономика и оптимизация / Л. Канторович, В. Лассманн, Х. Шилар и др.; Отв. ред. В. Л. Макаров; АН СССР, Центр. экон.-мат. ин-т. – М.: Наука. 1990. – 247 с.

215. Канторович Л.В., Горстко А.Б. Оптимальные решения в экономике / Л. В. Канторович, А. Б. Горстко. – М.: Наука. 1972. – 231 с.

216. Касьянов А.В. Индивидуальный предприниматель: энциклопедия / под ред. А. В. Касьянова. – 8-е изд., перераб. и доп. – М.: ГроссМедиа: Российский бухгалтер. 2011. – 328 с.

217. Катульский Е.Д. Развитие человеческого капитала в условиях экономики знаний / Е. Д. Катульский // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2013. – № 15. – С. 74–78.

218. Кац А.И. Динамический экономический оптимум: (Общий критерий): Краткий очерк / А. И. Кац. – М.: Экономика. 1970. – 198 с.

219. Кашшай Ш. Предприятие и предпринимательство: в 5 т. / Штефан Кашшай; [пер. со словацкого Марчичиакова Л.]; [Европейская акад. наук и искусства]. – М.: Наука. 2011. – 694 с.

220. Качалов Р.М. Операциональная концепция управления экономическим риском в системном пространстве / Монография "Управление рисками в экономике: проблемы и решения" / Под ред. С.Г. Опарина. – СПб.: Изд-во Политехнического университета. 2015. – С. 9-31.

221. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс; [пер. с англ. Гребенников и др.]. – М.: ЗАО "Бизнеском". 2013. – 402 с.

222. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ – М.: Соцэкгиз. 1960. – 552 с.

223. Кенэ Ф., Тюрго А.Р.Ж., Дюпон де Немур П.С. Физиократы. Избранные экономические произведения: Антология экономической мысли / Ф. Кенэ, А. Р. Ж. Тюрго, П. С. Дюпон де Немур ; [пер. с фр.: А. В. Горбунов и др., пер. с англ. и нем.: П. Н. Клюкин]. – М.: Эксмо. 2008. – 1200 с.

224. Кещан В.Г. Биржевой рынок: Страницы истории и становления в соврем. условиях / В. Г. Кещан; [вступ. ст. В. И. Видяпина]. – М.: Изд-во Рос. экон. акад. 1996. – 350 с.

225. Кирцнер И. М. Конкуренция и предпринимательство / И.М. Кирцнер; [пер. с англ.: А. В. Куряев, Д. А. Бабушкин]. – Челябинск: Социум. 2010. – 268 с.

226. Кларк Дж. Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк [пер. с англ. Д. Страшунского, А. Бесчинского; под ред. Л. П. Куракова]. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 368 с. 134 с.

227. Клейнер Г.Б. Риски промышленных предприятий: как их уменьшить и компенсировать / Г.Б. Клейнер // Российский экономический журнал. – 1994. – № 5-6. – С.85–92.

228. Климова Н.В. Экономический анализ: история и перспективы развития / Н.В. Климова // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. № 23(152). – С.2–8.

229. Кнобель А.Ю. Кнобель А.Ю. Вертикальная интеграция, технологическая связанность производств, оппортунистическое поведение и экономический рост / А.Ю. Кнобель // Экономика и математические методы. – 2010. – т. 46. – №1. – с.117-132.

230. Кокин Ю.П. Экономические и нравственные аспекты распределительных отношений / Ю.П. Кокин // Социальная политика и социальное партнерство. – 2013. – № 9. – С. 5– 13.

231. Кокин Ю.П., Широкова Л.Н. Необходимо установить базу для начисления выплат по районному регулированию заработной платы / Ю.П.

Кокин, Л.Н. Широкова // Социальная политика и социальное партнерство. – 2013. – № 7. – С. 46-52.

232. Кокин Ю., Антосенков Е. Реформа заработной платы - ожидания и реальность / Ю. Кокин, Е. Антосенков // Экономист. – 2014. – № 4. – С. 37–48.

233. Кокин Ю.П. Социально-трудовые отношения в современной России: проблемы и решения: коллективная монография к 60-летию НИИ труда / А. А. Разумов и др.; [под ред. А. А. Разумова ; М-во труда и социальной защиты Российской Федерации, Науч.-исслед. ин-т труда и социального страхования]. – М.: Дашков и К°. 2016. – 279 с.

234. Кокин Ю.П. Российская социально-экономическая система. Реалии и векторы развития: монография / Р. С. Гринберг и др.; [отв. ред. Р. С. Гринберг, П. В. Савченко]. - 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М.2016. – 458 с.

235. Колыванов А.С. Малое предпринимательство: сборник нормативных актов / под ред. А.С. Колыванов. – М.: А-Приор. 2008. – 175 с.

236. Колодняя Г.В. Возможности снижения предпринимательских рисков в российской экономике / Г.В. Колодняя // Финансы, деньги, инвестиции. – 2007. – № 2. – С. 29–32.

237. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения / Н. Д. Кондратьев; [Междунар. фонд Н. Д. Кондратьева и др.]. – М.: Экономика. 2002. – 765 с.

238. Кондрашин С.В. Модель уравнения рисками при взаимодействии принципала и агентов с разным отношением к риску / С.В. Кондрашин // Экономика и математические методы. – 2007. – №3 – С. 34.

239. Королев С.В. Издержки производства в системе конкурентоспособности компаний: зарубежный опыт и российская практика Текст. / С.В. Королев// Внешнеэкономический бюллетень. – 2003. – № 6. – С. 53-59.

240. Котлер Ф. Основы маркетинга: краткий курс : пер. с англ. / Филип Котлер. – М.: Вильямс. 2007. – 646 с.

241. Кошелева Т.Н. Методологические подходы к исследованию перспектив развития малого предпринимательства / Т.Н. Кошелева // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2015. – Т. 13. – С. 2496–2500.

242. Крутик А.Б. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в российской экономике / А.Б. Крутик // Проблемы современной экономики. Евразийский научно-популярный журнал. – 2009. – №2. – С.166–171.

243. Кубринский Н.Е., Майминас Е.З., Смирнов А.Д. Экономическая кибернетика: учебник для студентов вузов обучающихся по специальности «Экономическая кибернетика» / Н.Е. Кубринский, Е.З. Майминас, А.Д. Смирнов. – М.: Экономика. 1982. – 408 с.

244. Кузнецов В.Е. Измерение финансовых рисков / В.Е. Кузнецов // Банковские технологии. – 2007. – № 7.– С. 76-78.

245. Кузнецова Е.И. Конкурентная среда как фактор стратегии развития России / Е.И. Кузнецова // Экономика и математические методы. – 2008. – т.44. – №1. – С.79–82.

246. Кузнецова О. В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты государственного регулирования / О. В. Кузнецова. – 2-е изд., стер. – М.: Едиториал УРСС. 2004. – 302 с.

247. Кузнецова О.В., Кузнецов А. В. Системная диагностика экономики региона: методическое пособие / О. В. Кузнецова, А. В. Кузнецов. – М.: URSS. (М.: Ленанд). 2006.– 231 с.

248. Кузнецова О. В., Кузнецов А. В., Туровский Р. Ф. Инвестиционные стратегии крупного бизнеса и экономика регионов / О. В. Кузнецова и др.; [под ред. О. В. Кузнецовой]. – М.: URSS. 2007. – 439 с.

249. Перераспределение населения и экономический рост: Соединенные Штаты, 1870—1950» в 3-х тт. (Population Redistribution and Economic Growth: United States, 1870—1950, 1957—1964, в соавторстве с Д. Томас

250. Кузьмин В.П. Принцип системности в теории и методологии К. Маркса / В. П. Кузьмин. – 2-е изд. – М.: Политиздат. 1980. – 312 с.

251. Кузык Б.Н. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – 2-е изд., доп. – М.: Экономика. 2005. – 297 с.

252. Кузык Б.Н. Высокотехнологичный комплекс в экономике России: прошлое, настоящее, будущее / Б. Н. Кузык. – М.: Буки. 2004. – 409 с.

253. Кузык Б.Н. Яковец Ю.В. Интегральный макропрогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 года / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М.: Институт экономических стратегий. 2006. – 426 с.

254. Куликов В.В. Экономический кризис и выход из него: к уточнению критериев / В. В. Куликов // Российский экономический журнал. - 2012. - № 4. - С. 27-37.

255. Лапшина С.В. Конкурентоспособность малого бизнеса в условиях глобализации / С. В. Лапшина // Вестник российской Академии наук. Серия экономическая – 2009. – №4. – С. 77.

256. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: учебник по управленческим специальностям / М. Г. Лапуста. – М.: ИНФРА-М. 2011. – 683 с.

257. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности: учебное пособие / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М. 1998. – 223 с.

258. Лапинскас А.А., Хайкин М.М. Марксистская политическая экономия и проблемы развития современной экономической теории / А.А.

Лапинскас, М.М. Хайкин // Проблемы современной экономики. – 2018. – №1(65). – С. 23-27.

259. Лебедев С.С. О декомпозиции некоторых прикладных задач дискретной оптимизации / С. С. Лебедев // Экономика и математические методы. – 2008. – т. 44. – № 2. – С.121–125.

260. Лебедева Л. США: государство и малый бизнес / Л. Лебедева // Человек и труд. –2009. –№3. – С.13–14.

261. Лебедева И. Тенденции научно-технического развития малого бизнеса в Японии / И. Лебедева // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – №3/02. (Электронный ресурс). Режим доступа: URL [http://vasilieva.narod.ru/ptpu/13\\_2\\_02.htm](http://vasilieva.narod.ru/ptpu/13_2_02.htm) (Дата обращения: 10.05.2011)

262. Лембден Д.К., Таргет Д. Финансы в малом бизнесе - практический подход: пер. с англ. / Джон К. Лембден, Дейвид Таргет. – М.: Финансы и статистика: Аудит. 1992. – 127 с.

263. Лемешев М.Я. Региональное природопользование: на пути к гармонии / М. Я. Лемешев, Н. В. Чепурных, Н. П. Юрина. – М.: Мысль. 1986. – 259 с.

264. Лемешев М.Я. Экономика и экология / М. Я. Лемешев. – М.: Знание. 1990. – 62 с.

265. Лемешев М.Я. Возродится ли Россия?: экон.-полит. анализ и опыт нравств. исслед. / М.Я. Лемешев. – М.: Знание. 1994. – 164 с.

266. Лемешев М.Я. Пока не поздно...: Размышления экономиста-эколога / М. Я. Лемешев. – М.: Молодая гвардия.1991. – 237 с.

267. Леиашвили П.Р. Анализ экономической ценности / П. Р. Леиашвили. – М.: Экономика. 1990. – 192 с.

268. Лившиц В.Н. Загадки современной экономики России и политики ее государственного регулирования / В.Н. Лившиц // Экономика и математические методы. – 2007. – т.43. – №1. – С.113-128.

269. Лиу С., Лундин Н. Китай на пути к открытой и рыночной инновационной системе / С. Лиу, Н. Лундин // Форсайт. – 2007. – №4. – С.24.

270. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И. М. Лифиц. - 2 изд., доп. и испр. – М.: Юрайт. 2001. – 223 с.

271. Логинов В.П. Экономические реформы в России: итоги, перспективы / Логинов В. П., Гарнов А. П., Жуков Е. А. и др.; [отв. ред. В. П. Логинов; Рос. акад. наук Ин-т экономики]. – М.: ИЭ РАН. 1997. – 239 с.

272. Локтюхина Н.В., Аникеев С.Д., Бобков В.Н., Демидов И.Ф. О состоянии и прогнозе развития рынка труда и занятости населения Российской Федерации (2006-2017 гг.) / Н.В. Локтюхина, С.Д. Аникеев, В.Н. Бобков, И.Ф. Демидов // Уровень жизни населения регионов России. – 2015. – №1(195). – С.8–22.

273. Локтюхина Н.В., Бобков В.Н., Рожков В.Д., Чернышова М.И. Неформальная занятость: направления снижения и приоритеты исследования / Н.В. Локтюхина, В.Н. Бобков, В.Д. Рожков, М.И. Чернышова // Управление мегаполисом. – 2015. – №1. – С.29–43.

274. Локтюхина Н.В., Никонова О.В. О совершенствовании системы оплаты труда работников системы социальной защиты населения столичного мегаполиса/ Н.В. Локтюхина, О.В. Никонова // Социальная политика и социальное партнерство. – 2015. – № 10. – С.5–14.

275. Львов Д.С. Эффективное управление техническим развитием / Д. С. Львов. – М.: Экономика. 1990. – 255 с.

276. Львов Д.С., Глазьев С.Ю., Фетисов Г.Г. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования / Д. С. Львов, С. Ю. Глазьев, Г. Г. Фетисов; [Рос. акад. наук, Центр. экон.-мат. ин-т]. – М.: Наука. 1992. – 207 с.

277. Львов Д.С., Медницкий В.Г., Овсиенко Ю.В. Об оценке эффективности функционирования крупномасштабных хозяйственных

объектов / Д.С. Львов, В.Г. Медницкий, Ю.В. Овсиенко // Экономика и математические методы. – 1996. – т.32. – №1. – С. 5–18.

278. Львов Д.С. Об оценке эффективности функционирования крупномасштабных хозяйственных объектов / Д.С. Львов // Экономика и математические методы. – 1997. – т.32. – №2. – С.5–17.

279. Львов Д.С., Овсиенко Ю.В., Сухотин Ю.В. Социально-экономическое реформирование и теория СОФЭ / Д.С. Львов, Ю.В. Овсиенко, Ю.В. Сухотин // Российский экономический журнал. – 1996. – № 9. – С. 41–67.

280. Львов Д.С. и др. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / Д.С. Львов и др.; [рук. авт. кол. Д.С. Львов]. – М.: Экономика. 1999. – 795 с.

281. Львов Д.С. Реформы в России и "Вашингтонский консенсус" / Д.С. Львов // С.-Петербург: журнал для промышленников "МОСТ". – 1999. – № 6. – С.11–14.

282. Львов Д.С., Макаров В.Л., Клейнер Г.Б. Экономика России на перепутье веков / Д.С. Львов, В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер. – М.: Управление мэра Москвы. 2000. – 85 с.

283. Любинин А.Б. Две политэкономии: социально-экономического развития и процессов хозяйствования (объективная обусловленность разных методологических подходов и несводимость теоретических результатов) / А.Б. Любинин // Российский экономический журнал. – 2012. – № 1. – С.86–116.

284. Маевский В.И. Введение в эволюционную макроэкономику / В.И. Маевский. – М.: Изд-во «Япония сегодня» 1997. – 106 с.

285. Маевский В.И. Эволюционная теория и неравновесные процессы (на примере экономики США) / В.И. Маевский // Экономическая наука современной. – 1999. – № 4. – С. 45–62.

286. Маевский В.И. Преодолеть феномен квазирыночности с помощью квазирыночных методов / В.И. Маевский // Экономическая наука современной России. – 2000. – Экспресс-выпуск №1. – С. 27–29.

287. Маевский В.И. Эволюционная экономика: состояние и перспективы / В.И. Маевский // Белорусский экономический журнал. – 2000. – № 4. – С.12–17.

288. Маевский В.И. Эволюционная теория и технологический прогресс / В.И. Маевский // Вопросы экономики. – 2001. – № 11. – С. 5–16.

289. Мазуренко А.П. Российская правотворческая политика: концепция и реальность / А. П. Мазуренко. – М.: Юрист. 2010. – 391 с.

290. Макаров В.Л. Айвазян С.А., Афанасьев М.Ю. Моделирование достижимого производственного потенциала и оценка эффективности производства на основе методологии стохастической границы / С. А. Айвазян, М. Ю. Афанасьев, В. Л. Макаров. – М.: ЦЭМИ РАН. 2008. – 83 с.

291. Маркварт Э. Муниципальные унитарные предприятия как хозяйствующие субъекты / Э. Маркварт // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. – 2010. – Том 3. – №4. – С.28–39

292. Максимова И. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия / И. Максимова // Маркетинг. –1996. – № 3. – С.33–39

293. Харитонов Д. Малый бизнес по-японски : // «Деловая пресса». [электронный ресурс]. URL URL: [http://www.businesspress.ru/newspaper/article\\_mId\\_1\\_aId\\_3\\_82534.html](http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_1_aId_3_82534.html) (Дата обращения: 20.12.2011)

294. Масляева М. Малый бизнес по-сингапурски // «Деловая пресса». [электронный ресурс] Режим доступа: URL: [http://www.businesspress.ru/newspaper/article\\_mId\\_1\\_aId\\_436833.html](http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_1_aId_436833.html) (Дата обращения: 20.12.2011).

295. Маркс Карл. Капитал / Карл Маркс; [Предисловия Ф. Энгельса]. – М.: Политиздат.1988. – 1 т. – 891 с.
296. Маркс Карл. Капитал / Карл Маркс; [Предисловия Ф. Энгельса]. – М.: Политиздат.1988. – 2 т. – 654 с.
297. Маркс Карл. Капитал / Карл Маркс; [Предисловия Ф. Энгельса]. – М.: Политиздат.1988. – 3 т. – 508 с.
298. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – М.: Изд. «Прогресс». 1993. – 2 т. – 309 с.
299. Методика определения и применения интегральных показателей качества промышленной продукции. – М.: Изд-во стандартов. 1983. – 26 с.
300. Методические рекомендации по оценке сложности и качества работы специалистов (для установления квалификационных категорий и дифференциации должностных окладов) / НИИ труда; [разработка М. П. Лозневой и др.]. – М.: Экономика. 1989. – 52 с.
301. Медынский В.Г. Инновационное предпринимательство: учебное пособие / В. Г. Медынский, Л. Г. Шаршукова. - М.: Издательский дом "ИНФРА-М". 1997. – 237 с.
302. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент: Учебник / В.Г. Медынский. – М.: НИЦ Инфра-М. 2013. – 295 с
303. Медынский В.Г., Ильдеменов С.В. Реинжиниринг инновационного предпринимательства: учебное пособие для студентов вузов / В.Г. Медынский, С.В. Ильдеменов. – М.: ЮНИТИ. 1999. – 413 с.
304. Мезенцева Е.С. Особенности региональной промышленной политики в области поддержки малого и среднего предпринимательства / Е.С. Мезенцева // Экономика, предпринимательство и право. – 2014. – 4 т. – № 3. – С. 49–64.
305. Меньшикова О.И. Экономика труда в России становится все более «экономной» / О.И. Меньшикова // Охрана и экономика труда. – 2015. – № 4 (21). – С. 68-80.

306. Меньшикова О.И. Формирование, развитие и использование социально-трудового потенциала в условиях экономической нестабильности / О.И. Меньшикова // Уровень жизни населения регионов России. – 2015. – № 4 (198). – С.86–96.

307. Мартынов В.А. Мир на рубеже тысячелетий. Прогноз развития мировой экономики до 2015 г. / Мартынов В.А. и др. – М.: Новый век. 2001. – 591 с.

308. Мысляева И.Н. Глобализация экономики: новые вызовы национальным государствам / И.Н. Мысляева // Экономика и управление: проблемы, решения. Научно-практический журнал. – 2015. – № 1. – С.6–11.

309. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт / Пер. с англ, Россия-Будапешт: –М.: «Дело», 2003. Гл. X. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-47/11.htm> (Дата обращения 20.03.13.)

310. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности /Ф. Найт// АЛЬМАНАХ THESIS. – 1994. – № 5. – С. 12– 28.

311. Невская М.А. Малое предпринимательство: взаимоотношения с финансовыми и налоговыми органами: практическое пособие / М. А. Невская, К. В. Сибикеев. – М.: Научная книга. 2011. – 226 с.

312. Никифоров Л.В., Погосов И.А. Тенденции воспроизводства в России и проблемы модернизации экономики / Л.В. Никифоров // Вопросы экономики. – 2013. – № 1. – С. 157 – 160.

313. Никифоров Л.В. Стратегии посткризисного развития России / Л.В. Никифоров // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2011. – Т. 152. – С. 80-90.

314. Новицкий Н.А. Инновационная экономика России: теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты: монография / Н. А. Новицкий. – М.: ЛИБРОКОМ. 2009. – 326 с.

315. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании / В.В. Новожилов – М.: Экономика. 1967. – 376 с.

316. Новосельцева Г.Б., Карамышева Н. Р. Отражение эволюции предпринимательского ресурса в экономической историографии / Г.Б. Новосельцева, Н.Р. Карамышева // Известия Пензенского государственного педагогического университета им. В.Г. Белинского. – 2012. – № 28. – С.268–269.

317. Нутенко Л.Я. Промышленная политика стран Латинской Америки: этап активизации / Л. Я. Нутенко // Латинская Америка. – 2014. – №9. – С. 16-24.

318. Нэгл Т.Т., Холден Р.К. Стратегия и тактика ценообразования: руководство для принятия решений, приносящих прибыль: пер. с англ. / Томас Т. Нэгл, Рид К. Холден; [под общ. ред. Г.А. Маховиковой, С.А. Котлярова]. – СПб.: Питер. 2001. – 543 с.

319. Овсиенко Ю.В., Бизяркина Е.Н., Сухова Н.Н. Устойчивое развитие: концепция и стратегические ориентиры / Ю.В. Овсиенко, Е.Н. Бизяркина, Н.Н. Сухова // Экономика и математические методы. – 2007. – № 4. – С. 23– 33.

320. Орлов А.В. Введение в предпринимательство. Малый бизнес: за рубежом и в России. Книга 2.// А.В. Орлов Введение в предпринимательство. Малый бизнес: за рубежом и в России. Книга 2 - М.: Экономическая академия, 2004, С. 245

321. Осипов Ю.М. Философия хозяйства: в 2 кн. / Ю.М. Осипов. – М.: Юристъ. 2001. – 624 с.

322. Первозванский А.А., Первозванская Т.Н. Финансовый рынок: расчет и риск / А. А. Первозванский, Т. Н. Первозванская. – М.: Инфра-М. 1994. – 191 с.

323. Плотникова О.А. Малое предпринимательство и его роль в обеспечении развития национальной экономики Российской Федерации / О.А. Плотникова. – М.: Моск. гуманит. ун-т. 2006. – 216 с.

324. Переверзев М.П. Предпринимательство и бизнес: учебник / М.П. Переверзев, А.М. Лунева [под ред. М.П. Переверзева]. – М.: Инфра-М. 2012. – 176 с.

325. Пояркова О.В. К вопросу о правовом регулировании малого предпринимательства в Российской Федерации / О.В. Пояркова // Безопасность бизнеса. – 2014. – №4. – С. 23–27.

326. Пети У. Трактат о налогах и сборах / У. Пети. – М.: Эксмо-Пресс. 2000. – 896 с.

327. Петраков Н.Я. Кибернетические проблемы управления экономикой / Н.Я. Петраков. – М.: Наука. 1974. – 159 с.

328. Пителин А.К. Межотраслевая имитационная модель экономики РФ / А.К. Пителин // Экономика и математические методы. – 2007. – №3 – С. 18–29.

329. Плоткин Б.К. Введение в коммерцию и коммерческую логистику: учебное пособие / Б. К. Плоткин. – СПб.: Изд-во С.-Петербур. ун-та экономики и финансов. 1996. – 171 с.

330. Половинкин П., Зозулюк А. редпринимательские риски и управление ими (теоретико-методологические и организационные аспекты) / П. Половинкин, А. Зозулюк // Российский экономический журнал. – 1997. – № 9. – С. 75–82.

331. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Портер; [пер. с англ.]. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс. 2006. – 715 с.

332. Попов М. В японском разрезе // Бизнес журнал [Электронный ресурс]. Режим доступа URL: <http://offline.business-magazine.ru/2003/36/110572> (Дата обращения 11.05.2011)

333. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран: Пер. с англ. / Майкл Портер; [предисл. В. Д. Щетинина]. – М.: Международные отношения. 1993. – 895 с.

334. Пороховский А. А. Динамика экономических отношений и их исследований: XX и XXI вв. / А. А. Пороховский // Экономика. Налоги. Право – 2014. – №2. – С.17

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

336. Пугачев В.Ф., Пителин А.К. Модельные исследования двух способов стимулирования экономического роста / В. Ф. Пугачев, А. К. Пителин // Экономика и математические методы. – 2007. – 43т. –№ 4. – С.89-95.

337. Плышевский Б.П., Ярёмченко Ю.В. Закономерности движения общественного продукта и национального дохода / Б. П. Плышевский, Ю. В. Ярёмченко. – М.: Экономиздат. 1963. – 189 с.

338. Пчелинцев О.С. Региональные условия и проблемы экономического роста / Олег Пчелинцев, Михаил Минченко // Федерализм. – 2005. – №1. – С.5–30.

339. Пчелинцев О.С. Проблемы формирования экономической системы устойчивого развития / Олег Сергеевич Пчелинцев // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 4. – С.5–24.

340. Пчелинцев О.С. Социально-экономический кризис в пространственном измерении / Олег Сергеевич Пчелинцев // Общественные науки и современность. – 1993. – № 2. – С. 30–37.

341. Радиевский М.В. Организация производства: инновационная стратегия устойчивого развития предприятия: учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080502 "Экономика и

управление на предприятии (по отраслям)" / М. В. Радиевский. – М.: ИНФРА-М. 2009. – 376 с.

342. Раппопорт В.С. Развитие организационных форм управления научно-техническим прогрессом в промышленности / В.С. Раппопорт. – М.: Экономика. 1979. – 231 с.

343. Рассказова Н. В., Новосельцева Г. Б. Малое предпринимательство как фактор управления развитием инновационной экономики / Н.В. Рассказова, Г.Б. Новосельцева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2017. – № 1. – С.3–13.

344. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения: избранное / Давид Рикардо; [пер. с англ.: Сраффа П.]. – М.: Эксмо. 2007. – 953 с.

345. Ричи Ш., Мартин П. Управление мотивацией: учеб. пособие для вузов / Ш. Ричи, П. Мартин; [пер. с англ, под ред. проф. Е. А. Климова]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 399 с.

346. Рогов М.А. И прибыли, и убытки – от неопределенности. Системный подход к проблеме управления экономическим риском / М.А. Рогов // Риск. – 1994. – № 3–4. – С. 83–88.

347. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции / В.М. Родионова, М.А. Федотова. – М.: Издательство «Перспектива». 2001. – 272 с.

348. Роик В.Д. Эволюция трудовых и социально-страховых отношений: перспективы для России / В.Д.Роик // Человек и труд. – 2013. – № 2. – С.12–18.

349. Роик В.Д. Страхование рисков безработицы: альтернативы для России / В.Д. Роик // Человек и труд. – 2013. – № 8. – С.26–33.

350. Розен Р. Принцип оптимальности в биологии / Р. Розен; [пер. с англ. и предисл. д-ра физ.-мат. наук В. М. Волосова]. – М.: Мир. 1969. – 215 с.

351. Рокмор Т. Маркс после марксизма: Философия Карла Маркса / Т. Рокмор. – М.: «Канон+» РООИ «Реабилитация». 2011. – 400 с.
352. Российское обозрение малых и средних предприятий. – М.: ТАСИС, Ресурсный центр малого предпринимательства. 2002. – 368 с.
353. Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика / В. А. Рубе. – М.: ТЕИС. 2000. – 231 с.
354. Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / В. А. Рубе. – М.: Инфра-М. 2004. – 77 с.
355. Рудник П.Б. Ценовая конкуренция и структура рынков в высокотехнологических отраслях / П.Б. Рудник // Экономика и математические методы – 2008. – № 4 – С.58-71.
356. Самуэльсон Пол А. Экономика: перевод / П. Самуэльсон. – М.: НПО "Алгон". 1997. – 1т. – 331 с.
357. Сейдахметова Б. Индийская экономика: приоритет малому бизнесу // Новое Поколение. 19 апреля, 2002 г. -№16 (204). [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [http://www.np.kz/old/2002/16/mir1\\_1.html](http://www.np.kz/old/2002/16/mir1_1.html) (Дата обращения: 12.10.2013).
358. Семененко А.И. Предпринимательская логистика / А. И. Семененко. – СПб.: Политехника. 1997. – 347 с.
359. Семенов А. К., Набоков В. И. Основы менеджмента: учебник / А.К. Семенов, В.И. Набоков. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°». 2008. – 556 с.
360. Сенчагов В.К. Экономическая безопасность России: общий курс: учебник / В.К. Сенчагова. – 2-е изд. – М.: Дело.2005. – 896 с.
361. Скамай Л. От идеи - к расчёту. Виды и подвиды рисков в производственном предпринимательстве / Л. Скамай // Риск. – 2004. – № 6. – С. 62.

362. Скамай Л. Системность на поле неопределенности. Комплексный анализ стартового и финального уровней предпринимательского риска / Л. Скамай // Риск. -2008. – №2 – С. 48.

363. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 688 с.

364. Смит А. Теория нравственных чувств: перевод / Адам Смит. – М.: Республика, 1997. – 350 с.

365. Соколинская И.Э. Экономический риск в деятельности коммерческих банков / И. Э. Соколинская. – М.: Финансы и статистика. 2001. – 576 с.

366. Сорокин Д.Е. Россия - 2015: оптимистический сценарий: монография / Абалкин Л.И., Алаев Э.Б., Амосов А.И. и др. - М.: ИЭ РАН. 1999. - 413 с.

367. Сорокин Д.Е. Стратегический ответ России на вызовы нового века: монография / Абалкин Л. И., Погосов И. А., Гловацкая Н. Г. и др. – М.: Экзамен. 2004. – 605 с.

368. Сорокин Д.Е. Россия перед вызовом: политическая экономия ответа / Д. Е. Сорокин. – М.: Наука. 2003. – 236 с.

369. Сорокин Д.Е. Россия в глобализирующемся мире: стратегия конкурентоспособности / Д. Е. Сорокин, Ю. Г. Павленко, В. И. Маевский, и др. – М.: Наука. 2005. – 508 с.

370. Столярова В.А. Дебюрократизация государственного управления – ключевое условие повышения эффективности национальной экономики / В.А. Столярова // Управление персоналом и интеллектуальными ресурсами в России. – 2018. – № 2 (35). – С.23–26.

371. Спицын А.Т. Регулирование и использование инвестиционных ресурсов как фактор стабилизации и устойчивого развития экономики / А.Т. Спицын. - М.:РАГС. 2006. -251 с.

372. Степанов А. Я., Иванова Н.В. Категория "потенциал" в экономике / А.Я. Степанов – М.: 1999. – 168 с.

373. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Жан-Батист Сэй. – М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации: Дело. 2000. – 229 с.

374. Сэй Ж.-Б. Экономические софизмы. Экономические гармонии / Жан-Батист Сэй. – М.: Дело: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации. 2000. – 299 с.

375. Сычев Н.В. Проблемы модернизации российской экономики в контексте современных реалий / Н.В. Сычев // Экономические стратегии. – 2018. – № 2(152). – С.60–69.

376. Тарасевич В. М. Экономико-математические методы и модели в ценообразовании: учебник / В. М. Тарасевич. – Л.: Изд-во Ленингр. – 1991. – Ч. 1. – 178 с.

377. Тарасевич В. М. Экономико-математические методы и модели в ценообразовании: учебник / В. М. Тарасевич. – Л.: Изд-во Ленингр. 1991. – Ч. 2. – 144 с.

378. Томпсон А.А., Стрикленд А.Д. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии / Томпсон А.А., Стрикленд А.Д. – М.:ЮНИТИ. 1998. – 576 с.

379. Токсанбаева М.С. Социальные интересы работников и использование трудового потенциала / М.С. Токсанбаева . – М.: Наука. 2006. – С. 123.

380. Токсанбаева М.С. Структура российской занятости: проблемы, оценки// М.С. Токсанбаева // Человек и труд. – 2013. – № 01. – С. 10-14 с.

381. Трифилова А.А. Оценка эффективности инновационного развития предприятия / А. А. Трифилова. – М.: Финансы и статистика. 2005. – 301 с.

382. Турроу Л. Будущее капитализма. Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир / Лестер К. Туроу. – Новосибирск: Сиб. Хронограф. 1999. – 430 с.

383. Уткин Э.А. Антикризисное управление: учебник / Э. А. Уткин. - М.: ЭКМОС. 1997. – 399 с.
384. Федотова М.А. Оценка недвижимости и бизнеса: учебник / М.А. Федотова, Э.А. Уткин. - М.: Тандем: Экмос. 2002. – 352 с.
385. Федотова М.А. Оценка бизнеса: учебник / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. – М.: Финансы и статистика. 2002. – 496 с.
386. Федотова М.А. Теория и практика антикризисного управления./ М.А. Федотова – М.: Юнити. 1996 - 346с.
387. Фоломьев А.Н. Устойчивость предприятий в рыночном хозяйстве. / А.Н. Фоломьев – М.: Прогресс. 2005. – С.187
388. Фрейдкин О.Л. Закономерности развития предпринимательского ресурса экономики / О.Л.Фрейдкин // Российское предпринимательство. – 2008. – №4. Вып. 1 (108) – С. 60–63.
389. Хазбулатов Т-А.М. Инновационная деятельность предпринимательских структур: организационно-экономические основы, проблемы формирования и реализации стратегий / Т. М. Хазбулатов. – М.: Наука-Бизнес-Паритет, 2011. – 179 с.
390. Хаймович М.И. Бизнес в Российской Федерации: правовые и налоговые проблемы / М. И. Хаймович, Д. Д. Хаймович. – М.: РИОР: ИНФРА-М. 2011. – 529 с.
391. Холодова Л.Н. О принципах государственной экономической политики / Л.Н. Холодова // Экономика и математические методы. – 2008. – №1. – С.51-53.
392. Хубиев К.А. Формирование экономической системы России в координатах мирового развития / К. А. Хубиева. – М.: ТЕИС. 2001. – 796 с.
393. Хрулева Т. Чему Южная Корея может научить Россию и //Росбалт, 03/12/2013 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.rosbalt.ru/business/2013/12/03/1206779.html>

394. Цымбал В.И. Методология анализа неявной оптимизации управления социально-экономическими системами / В. И. Цымбал // Экономика и математические методы. – 2009. – № 4. – с. 74-83.

395. Чапек В.Н. Малое предпринимательство России: организация, экономика, управление: учебное пособие для вузов / В. Н. Чапек и др. – Ростов на Дону: Феникс. 2010. – 380 с.

396. Черников Г.П. Кризис эпохи глобализации / Г. П. Черников, Д. А. Черникова. – М.: МГИМО-Университет. 2011. – 312 с.

397. Черников Г.П. Мировая экономика: учебник / Г. П. Черников, Д. А. Черникова. – 2-е изд., испр. – М.: Дрофа. 2006. – – 430 с.

398. Черников Г.П. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир / Г. П. Черников, Д. А. Черникова. – М.: Экономика, 2008. – 398 с.

399. Шананин А.А. Оптимизационные модели экономической динамики / А.А. Шананин, В.З. Беленький // Экономика и математические методы – 2009. – № 4 – С.121–122.

400. Шаталин С.С. Пропорциональность общественного производства / С.С. Шаталин. – М.: Экономика 1968. – 215 с.

401. Шаталин С.С. Экономическая реформа: причины, направления, проблемы / Е.Т. Гайдар, С.С. Шаталин. – М.: Экономика. 1989. – 110 с.

402. Шаховой В.А. Кадровый потенциал системы управления / В.А. Шаховой. – М.: ИНФРА-М. – 2008. – 174 с.

403. Шестоперов А.М. К вопросу о перспективных направлениях интеграции инновационной инфраструктуры РФ и Республики Беларусь / О. П. Молчанова, И. С. Кусов, А. М. Шестоперов, Т.А. Журавлева // Государственное управление. Электронный вестник. – 2012. – №34. – С.1–11.

404. Шестоперов А.М., Молчанова О.П. Формирование стратегических альянсов для реализации высокотехнологичных социально-ориентированных

проектов: сравнительный анализ российского и зарубежного опыта / А.М. Шестоперов, О.П. Молчанова // Интеграл. – 2012. – Т. 2. № 64. – С. 111–116.

405. Шестоперов А.М., Батоврина Е.В. Научно-исследовательская среда и формирование инновационно-ориентированных кадров в России / Е. В. Батоврина, А. М. Шестоперов // Управление (государство и общество). – 2011. – №2. – С. 34–47.

406. Шестоперов А.М., Кусов И.С., Молчанова О.П. Необходимость смены парадигмы развития национальной инновационной системы России: от инновационных "оазисов" к массовому инновационному "спорту" / А.М. Шестоперов, И.С. Кусов, О.П. Молчанова // Государственное управление. Электронный вестник. – 2011. – № 29. – 25с.

407. Шестоперов А.М. Государственный и муниципальный заказы для малого бизнеса: законодательство и реальная практика / А.М. Шестоперов // ЭКО. – 2010. – № 6 (432). – С.154–162.

408. Шестоперов А.М., Фокина А. Налоговая политика как инструмент диверсификации экономики России / А. Шестоперов, А. Фокина // Общество и экономика. – 2010. – № 7-8. – С.219–231.

409. Шмидт К.А. Организация и практика биржевой торговли в СССР / К. А. Шмидт. – М.: Экономическая жизнь. 1927. – 228 с.

410. Ш. Ричи, П. Мартин Управление мотивацией. Учеб. пособие для вузов / Ш. Ричи, П. Мартин; [пер. с англ, под ред. проф. Е.А. Климова]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2004. – 399 с.

411. Штульберг Б.М. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации / Б.М. Штульберг, В.Г. Введенский. – М.: Гелиос АРВ. 2000. – 206 с.

412. Штульберг Б.М. Долгосрочное прогнозирование территориального экономического развития России: методологические основы и прогноз на

период до 2015 г. / Бродский С. А., Вашанов В. А., Голубицкая М. В. и др. – М.: СОПС. 2002. – 236 с.

413. Штульберг Б.М. Стратегия и проблемы устойчивого развития России в XXI веке / Под ред. А.Г. Гранберга, В.И. Данилова-Данильяна, М.М. Циканова, Е.С. Шопхоева. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика». 2002. – 412 с.

414. Штульберг Б.М., Полынев А.О., Савельев В.К. Экономическая безопасность России: общий курс / Б.М. Штульберг Б.М. и др. – М.: Из-во Дело. 2005. – 895 с.

415. Шумпетер Й. Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса / пер. с англ. Н.В. Автономоновой, И.М. Осадчей, А.Н. Розинской; под науч. ред. В.С. Автономова. – М.: Институт Гайдара. 2011. – 416 с.

416. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер; [перевод с нем. В. С. Автономова и др.] – М.: Прогресс. 1982. – 455 с.

417. Шунь Чжан. Формирование организационно-экономических условий для развития малого и среднего предпринимательства в Китае: автореферат дис.... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Шунь Чжан (КНР); [Место защиты: Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики] – М. 2008. – 24 с.

418. Шухов Н.С. О методологических и политэкономических аспектах теории оптимизации экономики / Н.С. Шухов. – М.: Известия АН СССР. Серия экономическая. 1991. №3. – 18 с.

419. Шухов Н.С. Теория оптимального функционирования: к проблеме истоков / Н.С. Шухов // Экономические науки. – 1991. – № 8. – С. 80–88.

420. Шухов Н.С. Ценность и стоимость (опыт системного анализа): в 2 ч. / Н. С. Шухов. – М.: Изд-во стандартов, 1994. – 364 с.

421. Шухов Н.С., Щербаков В.Н. Русская политическая экономия / Н. С. Шухов, В. Н. Щербаков. – М.: ВИНТИ. 1998. – 585 с.

422. Щербаков В.Н. Основы рациональной системы хозяйствования: Полит.-экон. аспекты / В. Н. Щербаков. – М.: Моск. гос. социал. ун-т. Ин-т экономики. 1998. – 313 с.

423. Щербаков В.Н. Система хозяйствования как социально-экономическая наука / В.Н. Щербаков // Теоретические основы системы хозяйствования. –1997. – Вып. 4. – С.28–46.

424. Щербаков В.Н. Колпакова Г.М. Регулирование экономических процессов в системе ценностных ориентаций: научная монография / В.Н. Щербаков, Г.М. Колпакова – М.: ООО «Учебный центр Путь», 2012. – С.115,

425. Щербаков В.Н. Основы рациональной системы хозяйствования: Полит.-экономические аспекты / В. Н. Щербаков; [предисл. Н. Н. Пилипенко]. – М.: Моск. гос. соц. ун-т, Ин-т экономики. 1998. – 313 с.

426. Щербаков В.Н. Теория рациональной системы хозяйствования. М.: ВИНТИ, 1998, с. 184 / В.Н. Щербаков М.: ВИНТИ, 1998, 184.с

427. Щербаков В.Н., Агеев В.М., Герасина О.Н. Основы экономической теории: учебник для вузов / В.Н. Щербаков, В.М. Агеев. – М.:ООО «Издательский дом Синергия». 2004. – 572 с.

428. Щербаков В.Н., Ларионов И.К., Пилипенко Н.Н. Экономическая теория. Политическая экономия: учебник / под ред. И.К. Ларионова, Н.Н. Пилипенко, В.Н. Щербакова. – 2-е изд., перераб.- М.: «Дашков и К». 2008. – 732с.

429. Щербаков В.Н., Халидов Р.А. Общие аспекты технико-технологического обновления промышленности / В.Н. Щербаков, Р.А. Халидов // Экономика и предпринимательство. – 2014. - №9 (50). – С. 736–740.

430. Щербаков В.Н. Экономический потенциал предприятия как объект управления / В.Н. Щербаков // Бизнес в законе. – 2013. – № 5. – С. 162–165.

431. Эбнер М. Предпринимательская ориентация в организации: внутреннее предпринимательство / М. Эбнер, Г. Франк, К. Корунка, М. Люгер. – Харьков: Гуманитарный центр. 2010. – 283 с.

432. Эклунд К. Эффективная экономика: шведская модель: экономика для начинающих и не только для них...: пер. со швед. / К. Эклунд. – М.: Экономика. 1991. – 349 с.

433. Юданов Л.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебно-практическое пособие / Л.Ю. Юданов. – М.: АКАЛИС. 1996. – 272 с.

434. Юданов А.Ю. Секреты финансовой устойчивости международных монополий / Юданов А.Ю. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 354 с.

435. Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг: учебное пособие: гриф УМО / С. Ю. Ягудин. – СПб.: Питер. 2011. – 256 с.

436. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы / Ю. В. Яковец. – М.: Наука, 1999. – 447 с.

437. Яковец Ю.В. Прогнозирование и стратегическое планирование социально-экономического развития: Учебник / Б.Н. Кузык, В.И. Кушлин, Ю.В. Яковец. — М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2006. – 427 с.

438. Ярёмченко Ю.В. Избранные труды: 3 кн. / Юрий Васильевич Ярёмченко. – М.: Наука. – 1999. – 412 с.

439. Ясинский Ю.М., Тихонов А.О. Асимметрия информации: смещенные рынки и типы макроэкономической динамики / Ю.М. Ясинский, А.О. Тихонов // Экономика и математические методы – 2009. – С.114–128.

440. Ясков С.Г. Хозяйственные системы и радикальные реформы / С.Г. Ясков. – М.: Экономика. 1989. – 319 с.

441. Яценко О. Ю. Повышение конкурентоспособности компании в концепции бережливого производства // И. В. Котляревская, М. А. Ильшева, О. Ю. Яценко, Д.И. Патракова. – Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2017. – №15(210). – С.45–57.

### **Иностранная литература**

442. Bierman H., Jr., Smidt S. The Capital Budgeting Decision. Economic Analysis of Investment Projects. - 8th ed. - NY: Macmillan Publishing Company, 1993.
443. Brewster D Business Economics. The Dryden Press. 1977.
444. Friedman M. John Maynard Keynes // Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly. — 1997.
445. Harrod R. F. The life of John Maynard Keynes. — L., 1951.
446. Helfert E.A. Techniques of Financial Analysis. - 8th ed. - IRVIN, 1994.
447. Mill, James Elements of Political Economy - London: Henry G. Bohn, 1954, p 346
448. Skidelsky R. John Maynard Keynes (in 3 vols.). — New York, 1983, 1992, 2000. сокp. версия: John Maynard Keynes 1883—1946: Economist, Philosopher, Statesman. — New York: Macmillan, 2004.

### **Интернет Источники**

449. Глобальный информационно-аналитический Центр. GLAC.RU: [http://www.giac.ru/content/document\\_r\\_00AA3FD1-043D-4A9A-9661-1C72923482F7.html](http://www.giac.ru/content/document_r_00AA3FD1-043D-4A9A-9661-1C72923482F7.html); Аналитический Центр МСП Банк: [электронный ресурс]. URL: <http://smb.gov.ru/upload/news/9332>
450. Годовые отчеты ОАО «Газпром»: 2011-2015 гг. [электронный ресурс]. URL: <http://www.gazprom.ru>
451. Годовые отчеты ОАО «Лукойл»: 2011-2015 гг. [электронный ресурс]. URL <http://www.lukoil.ru/>
452. Годовые отчеты ОАО «РЖД»: 2011-2015 гг. [электронный ресурс]. URL <http://www.rzd.ru/>
453. Годовые отчеты ОАО «Северсталь»: 2011-2015 гг. [электронный ресурс]. URL <https://www.severstal.com/>

454. Годовые отчеты ОАО «Татнефть»: 2011-2015 гг. [электронный ресурс]. URL <https://www.tatneft.ru/>

455. Евразийский международный научно-аналитический журнал <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=408>

456. Как на Тайване обеспечивали 9% среднегодовых темпов роста ВВП // Аналитика малого предпринимательства. – 2011. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [www.giac.ru](http://www.giac.ru)

457. Малый бизнес в Индии // Социально-экономический портал Beta. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://ru.exrus.eu/Maly-biznes-v-Indii-id4e6e1a9b6ccc192932002b89>

458. Малый бизнес в Китае // EXRUS.eu Социально-экономический портал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://ru.exrus.eu/Maly-biznes-v-Kitaye-id4e70d3786ccc19126a0006cf>

459. Экономика и организация рыночного хозяйства Учебное пособие. М., 1995. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://economy-ru.info/info/22310/>

460. <http://www.za-nauku.ru> Эрхард Людвиг. Возрождение Германии и немецкое экономическое чудо

461. Облако сделает малые и средние предприятия локомотивом экономического развития. // Business-Key.com [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <http://www.business-key.com/object/93122/>

462. Развитие малого и среднего предпринимательства. Сравнительный анализ российского и международного опыта. М., МСП Банк. –2013. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: [http://www.mspbank.ru/files/analytical\\_center/analytical\\_reports/researches/analiz-may-2013.pdf](http://www.mspbank.ru/files/analytical_center/analytical_reports/researches/analiz-may-2013.pdf)

463. [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index\\_en.htm#h2-3](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm#h2-3)

464. <http://www.gks.ru>

465. <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71837200/#ixzz5IsCsasV>

H

466. [http://www.ekonomika.by/?option=com\\_content&catid=140&id=17158&view=article&Itemid=273&fontstyle=f-larger](http://www.ekonomika.by/?option=com_content&catid=140&id=17158&view=article&Itemid=273&fontstyle=f-larger)

467. <http://www.garant.ru>

468. <http://www.grandars.ru/shkola/bezopasnost-zhiznedeyatelnosti/trudovaya-deyatelnost.html>

469. <https://studfiles.net/preview/3912926/>

470. [https://all\\_words.academic.ru/97102/%D1%82%D1%80%D1%83%D0](https://all_words.academic.ru/97102/%D1%82%D1%80%D1%83%D0)

%B4

471. <http://webotvet.ru/articles/opredelenie-trud.html>

472. <https://www.kakprosto.ru/kak-85222-cto-takoe-trud>

473. <https://kartaslov.ru/>

474. <https://ru.wikipedia.org/wiki/>

475. <https://studfiles.net/preview/2204514/>

476. <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/1104949>

477. <http://www.economy.gov.ru>

478. <http://polbu.ru/>

479. [http://www.gks.ru/bgd/regl/b17\\_47/Main.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b17_47/Main.htm)

480. [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/science\\_and\\_innovations/science/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#)

## ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Таблица 1 - Показатели деятельности предпринимательства<sup>154</sup>

	Малые предприятия										Средние предприятия				
	всего					в том числе микропредприятия									
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Число предприятий (на конец года), тыс.	2003,0	2063,1	2103,8	2222,4	2770,6	1760,0	1828,6	1868,2	1990,0	2597,6	13,8	13,7	13,7	19,3	13,3
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей), тыс. человек	10755,7	10775,2	10789,5	10377,6	10055,9	4248,9	4322,9	4431,1	4197,9	5005,7	1719,5	1630,7	1585,8	2036,6	1676,6
Средняя численность внешних совместителей, тыс. человек	639,6	627,7	659,5	...	...	363,8	357,0	384,8	...	...	29,9	28,5	28,7	...	...
Средняя численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера тыс. человек	288,6	292,9	295,2	...	...	86,9	89,6	96,3	...	...	46,3	46,3	44,5	...	...
Среднемесячная начисленная заработная плата работников, руб.	16711	17948	19201	...	...	13898	15039	15774	...	...	21537	23961	26065	...	...
Оборот предприятий, млрд. руб.	23463,7	24781,6	26392,2	44124,3	38877,0	8347,4	9101,3	9699,3	18587,0	20138,8	4710,6	4717,5	5027,8	10362,7	7590,4

<sup>154</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Продолжение таблицы 1

	Малые предприятия										Средние предприятия				
	всего					в том числе микропредприятия									
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Инвестиции в основной капитал млрд. руб.	521,5	574,9	664,4	...	...	157,1	185,5	236,7	...	...	209,1	274,3	284,9	...	...
Внеоборотные активы млрд. руб.	19628,5	63724,1	22504,2	31165,0	35522,4	17163,1	60247,7	18628,0	26520,9	29674,0	1657,2	1689,7	1833,9	2535,5	2936,2
Оборотные активы млрд. руб.	18121,1	61358,8	43731,3	49685,6	56310,4	12392,8	53174,8	34288,6	37066,5	42939,5	3443,9	3679,1	4265,0	6331,1	6125,6
Капитал и резервы млрд. руб.	17501,4	18591,1	18891,2	21804,0	25156,0	15697,0	15639,6	15930,7	18409,1	21250,8	1267,4	1283,7	1222,0	1827,3	2274,6

Таблица 1 - Удельный вес малого и среднего предпринимательства в основных экономических показателях (в %) <sup>155</sup>

	Малые предприятия												Средние предприятия					
	всего						в том числе микропредприятия											
	2010	2011	2012	2013	2014	2016	2010	2011	2012	2013	2014	2016	2010	2011	2012	2013	2014	2016
Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей)	21,0	22,7	23,4	23,5	23,6	22,6	7,1	8,4	9,3	9,4	9,7	11,3	5,2	4,3	3,7	3,6	3,5	3,8
Средняя численность внешних совместителей	...	48,6	45,4	46,4	49,7	53,5	...	26,1	25,8	26,4	29,0	38,5	...	2,2	2,1	2,1	2,2	2,3
Средняя численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера	...	23,7	23,2	23,8	24,2	27,3	...	6,8	7,0	7,3	7,9	14,0	...	4,1	3,7	3,8	3,7	3,5
Оборот предприятий	21,4	22,2	21,1	20,5	20,2	24,4	7,6	6,9	7,5	7,5	7,4	12,7	7,1	5,1	5,4	4,9	4,8	4,8
Инвестиции в основной капитал	7,2	3,9	4,1	4,3	4,9	5,5	3,4	1,4	1,2	1,4	1,7	2,7	2,3	2,4	1,7	2,3	2,1	2,7
Внеоборотные активы	21,9	20,3	19,8	40,6	16,8	21,1	19,3	17,8	17,3	38,3	13,9	17,6	1,6	1,6	1,7	1,1	1,4	1,7
Оборотные активы	22,4	23,0	23,1	39,1	33,6	37,6	15,2	15,9	15,8	33,8	26,4	28,7	3,8	4,0	4,4	2,3	3,3	4,1
Капитал и резервы	21,7	21,0	21,2	20,5	20,1	20,8	19,6	19,0	19,0	17,2	17,0	17,6	1,3	1,4	1,5	1,4	1,3	1,9

<sup>155</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Таблица 1 - Число предприятий по видам деятельности (на конец года; <sup>1)</sup> включая микропредприятия)<sup>156</sup>

	Малые предприятия <sup>1)</sup>					Микропредприятия					Средние предприятия				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Всего</b>	<b>2003038</b>	<b>2063126</b>	<b>2103780</b>	<b>2222372</b>	<b>2770562</b>	<b>1759973</b>	<b>1828589</b>	<b>1868201</b>	<b>1990003</b>	<b>2597646</b>	<b>13767</b>	<b>13684</b>	<b>13691</b>	<b>19278</b>	<b>13346</b>
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	62494	62604	56067	56175	61326	50638	51689	45748	47865	53230	2652	2512	2296	2119	1930
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	53158	53505	47538	47709	51708	42666	43837	38333	40249	44366	2581	2442	2230	2055	1876
Лесное хозяйство, лесозаготовки и предоставление услуг в этих областях	9336	9099	8529	8466	9618	7972	7852	7415	7616	8864	71	70	66	64	54
Рыболовство, рыбоводство	3837	3854	3855	4222	4772	3293	3351	3370	3777	4316	70	63	70	88	77
Добыча полезных ископаемых	7052	7242	7667	8607	10265	6015	6217	6624	7422	9247	210	214	223	277	233
Обрабатывающие производства	191617	195902	199943	210500	245788	156203	161940	166313	176656	219520	3382	3346	3363	4411	3524
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	12689	12752	13108	13738	15661	9196	9341	9698	10311	12822	335	327	320	401	325
Строительство	231310	241505	250362	262732	335948	199049	211764	221480	234343	315189	1611	1564	1504	2332	1524

<sup>156</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Продолжение таблицы 1

	Малые предприятия <sup>1)</sup>					Микропредприятия					Средние предприятия				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	786971	806770	815762	801767	1032067	715808	736443	740042	729773	974182	3171	3382	3642	5725	3361
Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	501386	513063	518678	507212	681388	461539	472830	472949	460946	645299	1874	2004	2226	4127	2189
Розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	214860	220480	222562	219027	255268	190403	197286	199719	200440	239311	788	755	713	788	554
Гостиницы и рестораны	56067	59152	63462	67456	79423	45560	48914	53177	57354	71113	143	120	119	169	132
Транспорт и связь	129676	136908	142964	153474	215351	115616	123238	129344	139468	205447	615	579	605	934	653
Связь	12482	12460	12213	12855	14817	10780	10812	10634	11266	13703	43	36	40	64	45
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	408941	418898	428398	503849	600666	358476	370420	382272	456599	572251	1311	1314	1286	2081	1284
Научные исследования и разработки	15169	15551	15220	16115	20582	13553	13957	13711	14862	19739	77	71	76	117	86

Продолжение таблицы 1

	Малые предприятия <sup>1)</sup>					Микропредприятия					Средние предприятия				
	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016	2012	2013	2014	2015	2016
Образование	6205	6405	6742	8076	9949	5886	6121	6495	7811	9776	-	-	-	2	4
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	27147	29008	30552	37514	42633	23340	25114	26526	32202	39389	131	134	144	216	177
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	49417	51536	53271	60898	75039	43324	45502	47563	54959	71123	133	125	114	182	116

Таблица 1 - Число субъектов малого предпринимательства и индивидуальных предпринимателей по субъектам РФ (на конец года; <sup>1)</sup> включая микропредприятия) <sup>157</sup>

	Малые предприятия <sup>1)</sup>		Микропредприятия		Средние предприятия	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
<b>Российская Федерация</b>	<b>2222372</b>	<b>2770562</b>	<b>1990003</b>	<b>2597646</b>	<b>19278</b>	<b>13346</b>
<b>Центральный федеральный округ</b>	<b>643037</b>	<b>939107</b>	<b>569030</b>	<b>887813</b>	<b>6332</b>	<b>3756</b>
Белгородская область	21222	24450	18735	22448	208	170
Брянская область	12435	13893	10913	12695	111	92
Владимирская область	20022	20386	17601	18045	170	138
Воронежская область	32932	38036	28613	34175	408	293
Ивановская область	18280	21744	16169	19986	111	66
Калужская область	13501	15625	11749	14586	136	115
Костромская область	9344	9612	8224	8667	76	64
Курская область	11198	11082	9770	9785	124	96
Липецкая область	13484	14218	11874	12670	116	92
Московская область	85465	121717	75056	115327	1301	767

<sup>157</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Продолжение таблицы 1

	Малые предприятия <sup>1)</sup>		Микропредприятия		Средние предприятия	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Орловская область	8412	9897	7352	8903	89	86
Рязанская область	17068	20482	15107	18615	154	135
Смоленская область	14039	17411	12424	16262	139	114
Тамбовская область	9604	10672	8240	9600	120	101
Тверская область	17821	21819	15889	20609	142	111
Тульская область	21062	22916	18801	20701	194	162
Ярославская область	21995	28745	19519	26894	210	179
г. Москва	295153	516402	262994	497845	2523	975
<b>Северо-Западный федеральный округ</b>	<b>294051</b>	<b>371474</b>	<b>263168</b>	<b>345348</b>	<b>2276</b>	<b>1566</b>
Республика Карелия	12635	12691	11545	12122	56	43
Республика Коми	12190	10885	10844	9874	87	70
Архангельская область	14093	14597	12409	13167	108	89
в том числе: Ненецкий автономный округ	433	411	378	365	8	7
Архангельская область без автономного округа	13660	14186	12031	12802	100	82

Продолжение таблицы 1

	Малые предприятия <sup>1)</sup>		Микропредприятия		Средние предприятия	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Вологодская область	18925	23159	16765	21357	166	110
Калининградская область	27014	28308	24904	26105	96	91
Ленинградская область	17559	17899	15283	15795	237	206
Мурманская область	10673	11835	9584	10988	68	55
Новгородская область	7343	7862	6443	7083	67	53
Псковская область	8016	9851	7020	9246	80	59
г. Санкт-Петербург	165603	234387	148371	219611	1311	790
<b>Южный федеральный округ</b>	<b>200250</b>	<b>226320</b>	<b>181381</b>	<b>212256</b>	<b>1653</b>	<b>1285</b>
Республика Адыгея	4179	4498	3740	4078	45	42
Республика Калмыкия	1762	1514	1576	1365	18	16
Республика Крым	17189	22238	15995	21222	136	107
Краснодарский край	81783	90252	74622	86341	649	503
Астраханская область	10266	10057	9195	9112	60	42
Волгоградская область	31413	33752	28305	30717	238	181

Продолжение таблицы 1

	Малые предприятия <sup>1)</sup>		Микропредприятия		Средние предприятия	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Ростовская область	47947	56478	42601	52084	482	380
г. Севастополь	5711	7531	5347	7337	25	14
<b>Северо-Кавказский федеральный округ</b>	<b>49604</b>	<b>53899</b>	<b>44539</b>	<b>50540</b>	<b>555</b>	<b>458</b>
Республика Дагестан	4640	7802	4227	7359	57	53
Республика Ингушетия	2946	1474	2869	1415	2	-
Кабардино-Балкарская Республика	4084	5322	3682	4930	54	42
Карачаево-Черкесская Республика	2947	3438	2710	3220	31	29
Республика Северная Осетия- Алания	4749	5308	4279	4942	30	26
Чеченская Республика	4145	4797	3760	4648	39	30
Ставропольский край	26093	25758	23012	24026	342	278
<b>Приволжский федеральный округ</b>	<b>425029</b>	<b>484013</b>	<b>379538</b>	<b>449107</b>	<b>3767</b>	<b>2914</b>
Республика Башкортостан	46436	49578	41932	46901	427	317
Республика Марий Эл	9650	10979	8607	10167	76	57
Республика Мордовия	6406	7686	5431	6668	94	85

Продолжение таблицы 1

	Малые предприятия <sup>1)</sup>		Микропредприятия		Средние предприятия	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Республика Татарстан	70829	74559	63799	68563	567	457
Удмуртская Республика	23548	27593	20990	25518	249	186
Чувашская Республика	15219	17482	13530	15707	141	123
Пермский край	57998	60816	53053	58353	342	267
Кировская область	22899	25436	20511	23629	157	130
Нижегородская область	41451	51253	35666	44733	493	412
Оренбургская область	19328	20792	16949	19422	227	164
Пензенская область	15028	16867	13247	15823	123	101
Самарская область	54092	70263	48521	66622	509	311
Саратовская область	25943	31122	22933	28821	245	202
Ульяновская область	16202	19587	14369	18180	117	102
<b>Уральский федеральный округ</b>	<b>208576</b>	<b>254450</b>	<b>188629</b>	<b>239990</b>	<b>1713</b>	<b>1117</b>
Курганская область	7437	8427	6556	7514	59	46
Свердловская область	87342	108107	78950	103506	675	353

Продолжение таблицы 1

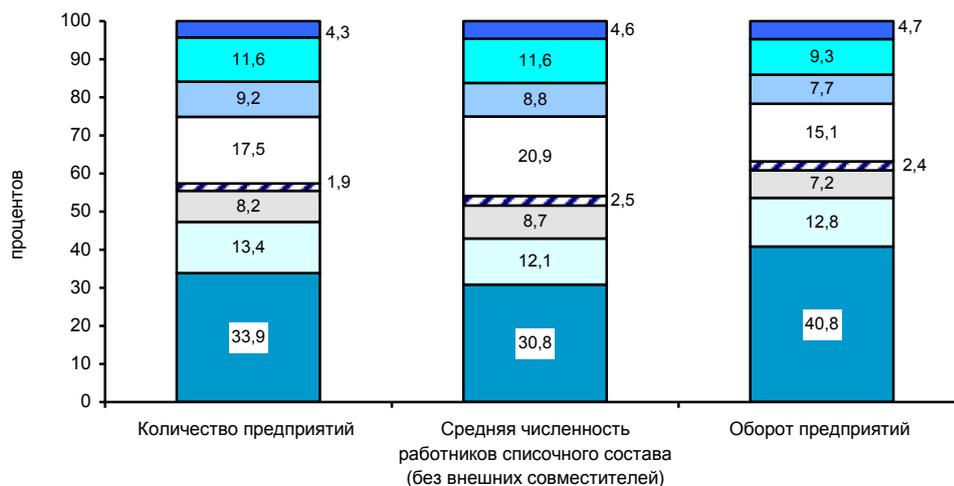
	Малые предприятия <sup>1)</sup>		Микропредприятия		Средние предприятия	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Тюменская область	56700	66874	51344	61070	552	435
в том числе: Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	21248	25461	18977	23325	250	202
Ямало-Ненецкий автономный округ	4140	6207	3625	5646	66	46
Тюменская область без автономных округов	31312	35206	28742	32099	236	187
Челябинская область	57097	71042	51779	67900	427	283
<b>Сибирский федеральный округ</b>	<b>296914</b>	<b>322497</b>	<b>268674</b>	<b>301743</b>	<b>2202</b>	<b>1677</b>
Республика Алтай	2882	3322	2636	3149	16	9
Республика Бурятия	10812	12248	9987	11630	64	43
Республика Тыва	1274	1565	1182	1456	10	10
Республика Хакасия	6265	5607	5672	5151	53	31
Алтайский край	32613	38239	29180	35668	240	171
Забайкальский край	7424	8091	6462	7291	65	46
Красноярский край	46659	53384	42515	49824	374	290
Иркутская область	34231	38323	30884	35884	261	217

Продолжение таблицы 1

	Малые предприятия <sup>1)</sup>		Микропредприятия		Средние предприятия	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Кемеровская область	30678	34089	26951	31365	270	204
Новосибирская область	78704	81415	72173	77405	520	378
Омская область	27300	29384	24631	27054	207	178
Томская область	18072	16830	16401	15866	122	100
<b>Дальневосточный федеральный округ</b>	<b>104810</b>	<b>118802</b>	<b>94954</b>	<b>110849</b>	<b>780</b>	<b>573</b>
Республика Саха (Якутия)	11699	11115	10752	10193	70	47
Камчатский край	6092	6658	5662	6350	53	43
Приморский край	38778	45801	35118	43670	281	200
Хабаровский край	26266	29923	24023	27464	184	124
Амурская область	8801	10492	7716	9606	61	48
Магаданская область	2539	2876	2260	2642	30	25
Сахалинская область	8763	10037	7794	9260	80	68
Еврейская автономная область	1525	1537	1325	1328	11	9
Чукотский автономный округ	347	363	304	336	10	9

]

### Малые предприятия (включая микропредприятия)



### Средние предприятия

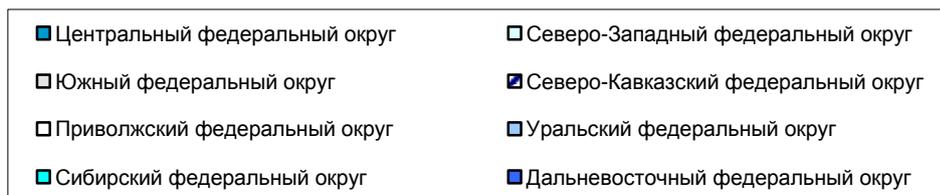
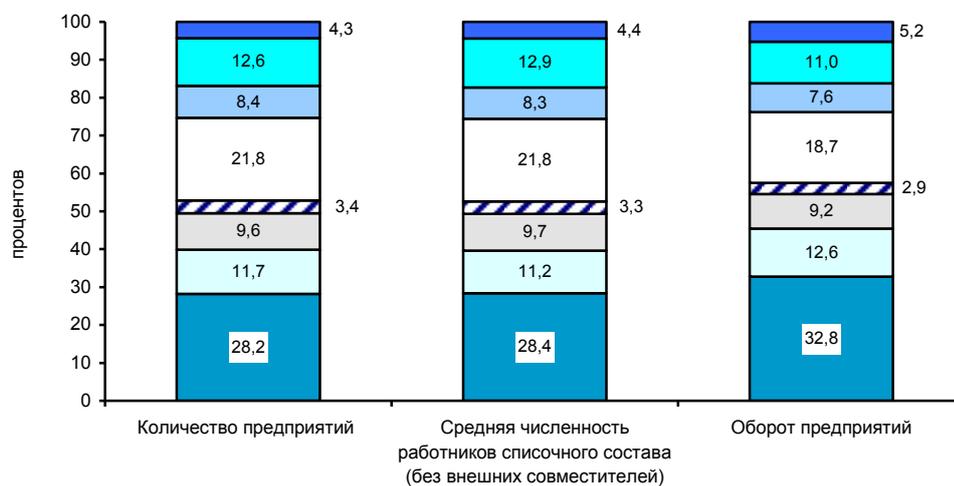


Рисунок 1 Распределение отдельных показателей деятельности малых и средних предприятий по федеральным округам в 2016 г. (в процентах к итогу)<sup>158</sup>

<sup>158</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Таблица 1 - Выручка от реализации товаров (работ и услуг) (без сумм налогов и аналогичных обязательных платежей) по видам экономической деятельности в 2015 г. <sup>(1)</sup> включая микропредприятия <sup>159</sup>

	Млрд. руб.			В процентах к итогу		
	малые предприятия		средние предприятия	малые предприятия <sup>1)</sup>	микропредприятия	средние предприятия
	всего	в том числе микропредприятия				
<b>Всего</b>	<b>44124,3</b>	<b>18587,0</b>	<b>10362,7</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	644,0	189,3	424,4	1,5	1,0	4,1
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	556,3	151,2	405,3	1,3	0,8	3,9
Лесное хозяйство, лесозаготовки и предоставление услуг в этих областях	87,8	38,1	19,1	0,2	0,2	0,2
Рыболовство, рыбоводство	73,8	16,2	79,5	0,2	0,1	0,8
Добыча полезных ископаемых	180,9	43,0	140,0	0,4	0,2	1,4

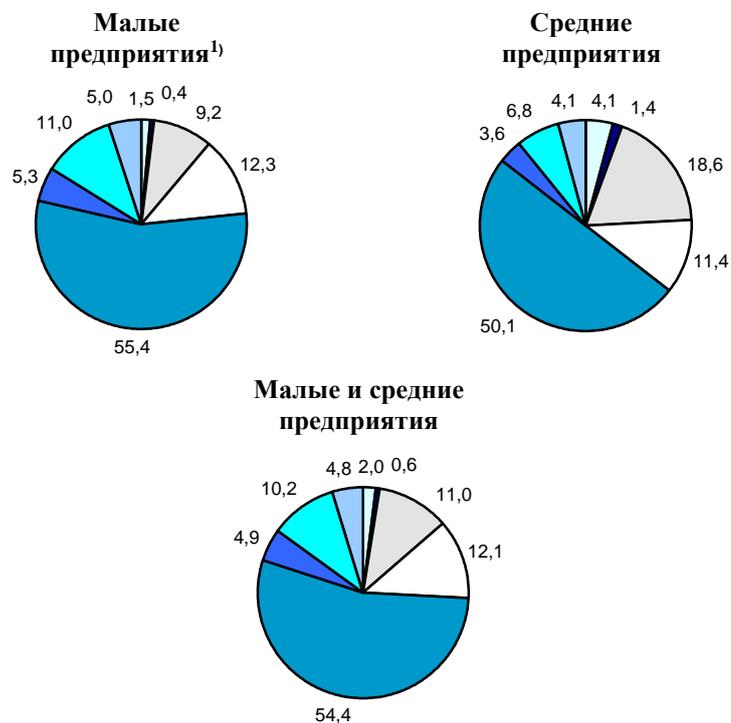
<sup>159</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Продолжение таблицы 1

	Млрд. руб.			В процентах к итогу		
	малые предприятия		средние предприятия	малые предприятия <sup>1)</sup>	микропредприятия	средние предприятия
	всего	в том числе микропредприятия				
Обрабатывающие производства	4048,0	1296,5	1931,6	9,2	7,0	18,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	221,0	61,2	114,1	0,5	0,3	1,1
Строительство	5435,4	2265,4	1178,8	12,3	12,2	11,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	24456,7	10353,5	5191,3	55,4	55,7	50,1
Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	19368,1	8264,5	4150,1	43,9	44,5	40,0
Розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	3222,1	1396,2	381,9	7,3	7,5	3,7
Гостиницы и рестораны	660,0	281,3	...	1,5	1,5	... <sup>2)</sup>

Продолжение таблицы 1

	Млрд. руб.			В процентах к итогу		
	малые предприятия		средние предприятия	малые предприятия <sup>1)</sup>	микропредприятия	средние предприятия
Транспорт и связь	2322,6	1179,9	372,9	5,3	6,3	3,6
Связь	165,2	67,2	25,1	0,4	0,4	0,2
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	4837,9	2383,5	703,7	11,0	12,8	6,8
Научные исследования и разработки	150,1	60,1	56,5	0,3	0,3	0,5
Образование	18,3	12,5	...	0,0	0,1	...
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	279,8	102,2	41,3	0,6	0,5	0,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	441,7	199,6	42,1	1,0	1,1	0,4



- Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство
- Добыча полезных ископаемых; производство и распределение электроэнергии, газа и воды
- Обрабатывающие производства
- Строительство
- Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования
- Транспорт и связь
- Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
- Другие виды деятельности

Рисунок 1 Выручка от реализации товаров (работ и услуг)  
(без сумм налогов и аналогичных обязательных платежей)  
по видам экономической деятельности в 2015 г.  
(в процентах к итогу; <sup>1)</sup> включая микропредприятия) <sup>160</sup>

Таблица 1 - Основные фонды субъектов малого и среднего предпринимательства по видам деятельности (на конец года; по полной учетной стоимости; миллионов рублей) <sup>161</sup>

	Малые предприятия								Средние предприятия			
	всего				в том числе микропредприятия				внеоборот- ные активы	оборот- ные активы	капитал и резервы	кратко- срочные обяза- тельства
	внеоборот- ные активы	оборот- ные активы	капитал и резервы	кратко- срочные обяза- тельства	внеоборот- ные активы	оборот- ные активы	капитал и резервы	кратко- срочные обяза- тельства				
	<b>2015 г.</b>											
<b>Всего</b>	<b>31165,0</b>	<b>49685,6</b>	<b>21804,0</b>	<b>39511,5</b>	<b>26520,9</b>	<b>37066,5</b>	<b>18409,1</b>	<b>28735,6</b>	<b>2535,5</b>	<b>6331,1</b>	<b>1827,3</b>	<b>5201,4</b>
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	808,7	809,3	546,5	659,0	351,0	366,0	151,9	374,9	412,6	390,1	375,7	209,9
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	743,5	747,4	500,6	592,8	334,8	328,7	147,5	333,4	400,5	378,7	372,9	200,3
Лесное хозяйство, лесозаготовки и предоставление услуг в этих областях	65,2	61,9	45,9	66,2	16,2	37,3	4,4	41,5	12,1	11,4	2,8	9,6
Рыболовство, рыбоводство	39,5	76,5	37,2	53,0	12,0	26,7	6,8	23,3	40,7	68,9	49,0	30,3
Добыча полезных ископаемых	353,0	277,5	235,4	277,0	249,2	127,1	189,5	134,0	95,7	75,6	28,7	65,2
Обрабатывающие производства	933,8	2740,8	840,7	2330,9	525,3	1444,0	487,7	1244,5	415,4	997,7	323,4	790,8

<sup>161</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Продолжение таблицы 1

	Малые предприятия								Средние предприятия			
	всего				в том числе микропредприятия				внеоборот- ные активы	оборот- ные активы	капитал и резервы	кратко- срочные обяза- тельства
	внеоборот- ные активы	оборот- ные активы	капитал и резервы	кратко- срочные обяза- тельства	внеоборот- ные активы	оборот- ные активы	капитал и резервы	кратко- срочные обяза- тельства				
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	127,1	237,1	71,9	246,2	55,6	130,8	37,8	123,5	50,3	59,0	22,4	74,2
Строительство	1720,9	5469,2	691,0	5429,3	1218,1	3298,1	430,7	3359,6	253,1	1033,5	145,3	967,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	2056,6	14575,3	2669,7	12571,9	1540,8	9456,3	1732,4	8369,2	249,3	2239,7	355,9	1844,9
Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	976,2	11880,0	1238,6	10635,9	670,4	7874,5	689,0	7212,9	132,5	1837,7	241,5	1545,8
Розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	897,1	1636,5	1222,4	1064,2	779,0	1015,6	961,5	655,2	52,2	139,2	32,3	117,6
Гостиницы и рестораны	199,1	350,8	119,0	285,7	111,8	195,7	60,8	166,7	29,9	26,4	12,0	20,1
Транспорт и связь	468,1	1398,5	256,2	1323,9	270,2	877,9	140,7	831,1	125,0	158,1	51,3	179,4
Связь	62,3	124,0	33,1	113,8	42,1	68,9	12,2	65,9	9,5	19,9	9,9	17,6
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	6337,2	21196,0	3907,7	9281,7	4627,3	19220,8	3015,5	7597,4	616,9	975,6	384,9	749,7

Продолжение таблицы 1

	Малые предприятия								Средние предприятия			
	всего				в том числе микропредприятия				внеоборот- ные активы	оборот- ные активы	капитал и резервы	кратко- срочные обяза- тельства
	внеоборот- ные активы	оборот- ные активы	капитал и резервы	кратко- срочные обяза- тельства	внеоборот- ные активы	оборот- ные активы	капитал и резервы	кратко- срочные обяза- тельства				
Научные исследования и разработки	83,7	240,4	118,4	181,6	44,8	145,2	61,2	114,4	22,7	72,5	28,0	59,2
бразование	4,5	9,7	4,9	6,7	3,4	8,0	4,0	5,7	0,0	0,0	0,0	0,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	86,5	113,5	64,1	94,2	57,3	72,2	36,9	65,0	17,4	14,8	10,9	14,4
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	192,8	320,1	82,1	305,7	131,2	216,1	54,4	208,5	40,6	25,2	25,1	27,7
	<b>2016 г.</b>											
<b>Всего</b>	<b>35522,4</b>	<b>56310,4</b>	<b>25156,0</b>	<b>41878,5</b>	<b>29674,0</b>	<b>42939,5</b>	<b>21250,8</b>	<b>30324,0</b>	<b>2936,2</b>	<b>6125,6</b>	<b>2274,6</b>	<b>4881,4</b>
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	868,5	1022,4	680,6	698,8	398,6	531,4	277,5	398,4	444,4	439,6	432,6	239,5
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	837,0	950,2	665,5	625,8	380,7	484,6	270,1	351,1	437,8	431,9	430,2	231,7
Лесное хозяйство, лесозаготовки и предоставление услуг в этих областях	31,5	72,2	15,1	73,0	17,9	46,8	7,4	47,3	6,6	7,7	2,4	7,8
Рыболовство, рыбоводство	50,8	92,7	63,8	49,2	20,3	37,3	19,7	24,3	59,4	73,9	69,8	36,1
Добыча полезных ископаемых	367,8	379,2	245,0	378,1	266,4	200,0	200,5	198,6	105,0	118,0	98,1	72,2
Обрабатывающие производства	1105,5	3294,0	1133,8	2714,9	666,2	1845,8	700,3	1543,4	516,8	1071,5	369,8	836,9

Продолжение таблицы 1

	Малые предприятия								Средние предприятия			
	всего				в том числе микропредприятия				внеоборот- ные активы	оборот- ные активы	капитал и резервы	кратко- срочные обяза- тельства
	внеоборот- ные активы	оборот- ные активы	капитал и резервы	кратко- срочные обяза- тельства	внеоборот- ные активы	оборот- ные активы	капитал и резервы	кратко- срочные обяза- тельства				
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	147,6	261,9	90,0	260,6	64,8	156,3	58,5	133,9	47,7	57,2	20,1	66,4
Строительство	2068,0	6481,3	844,8	6424,3	1407,7	4131,6	475,3	4214,0	245,4	1042,0	165,4	971,2
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	2079,0	28882,4	2977,3	13603,9	1567,9	23827,3	1885,2	9637,9	232,7	2035,2	411,6	1595,3
Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	977,8	25882,5	1458,1	11409,4	683,6	21968,5	811,0	8202,3	120,1	1665,9	298,3	1310,3
Розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	900,3	1773,8	1253,3	1207,2	784,3	1132,1	956,9	812,9	33,4	120,7	20,3	115,7
Гостиницы и рестораны	242,7	384,0	132,2	311,3	169,8	244,2	61,7	217,1	38,8	27,1	16,0	22,5
Транспорт и связь	542,7	1903,5	361,0	1793,7	301,8	1389,1	210,4	1311,4	158,4	187,2	80,3	207,2
Связь	87,8	150,1	64,5	119,8	52,5	91,1	33,3	73,9	7,5	16,0	10,1	12,1

Продолжение таблицы 1

	Малые предприятия								Средние предприятия			
	всего				в том числе микропредприятия				внеоборот- ные активы	оборот- ные активы	капитал и резервы	кратко- срочные обяза- тельства
	внеоборот- ные активы	оборот- ные активы	капитал и резервы	кратко- срочные обяза- тельства	внеоборот- ные активы	оборот- ные активы	капитал и резервы	кратко- срочные обяза- тельства				
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	8915,9	10545,2	5943,9	7889,5	6550,2	8286,3	4961,8	5606,7	624,3	792,1	351,1	625,2
Научные исследования и разработки	90,9	260,9	121,2	192,6	58,7	160,6	67,0	127,0	14,0	65,4	29,2	43,6
Образование	4,7	13,8	5,6	10,5	3,7	12,0	4,6	9,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	116,8	149,3	-122,5	163,6	61,0	89,7	34,6	74,9	19,3	15,8	13,6	16,2
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	231,1	375,2	108,6	344,3	143,5	269,5	81,4	244,1	30,6	25,6	14,4	27,9

Таблица 2 - Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов в РФ по видам деятельности (в сопоставимых ценах) <sup>162</sup>

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Коэффициент обновления</b> (ввод в действие основных фондов, в процентах от наличия основных фондов на конец года), %							
Все основные фонды	<b>3,7</b>	<b>4,6</b>	<b>4,8</b>	<b>4,6</b>	<b>4,3</b>	<b>3,9</b>	<b>4,4</b>
По видам экономической деятельности:							
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	3,7	4,3	4,2	4,3	4,0	3,9	5,0
рыболовство, рыбоводство	2,0	2,2	3,2	3,2	3,9	2,8	3,2
добыча полезных ископаемых	4,9	6,0	6,4	6,8	5,8	6,6	8,3
обрабатывающие производства	5,9	6,4	6,5	6,9	6,9	6,3	5,2
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4,1	5,4	5,9	5,7	5,1	4,0	5,0
строительство	3,2	5,1	4,5	4,3	3,8	3,4	6,0
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	6,4	7,6	6,6	6,5	7,5	6,2	5,1
гостиницы и рестораны	3,7	3,6	3,4	3,3	3,5	2,8	5,0
транспорт и связь	3,0	4,7	5,1	4,2	4,0	3,2	3,4

<sup>162</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Продолжение таблицы 2

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
финансовая деятельность	7,8	9,6	11,0	10,6	7,9	7,1	9,7
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	2,3	2,5	2,4	2,6	2,6	2,5	3,3
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	7,5	5,3	6,5	6,2	5,0	5,7	5,6
образование	3,4	3,8	4,2	4,2	3,3	2,8	2,7
здравоохранение и предоставление социальных услуг	4,6	5,3	6,1	5,8	3,8	2,9	2,4
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	4,1	5,9	4,6	4,7	2,9	3,4	4,4
<b>Коэффициент выбытия</b> (ликвидация основных фондов, в процентах от наличия основных фондов на начало года), %							
Все основные фонды	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	<b>1,0</b>	<b>0,8</b>
По видам экономической деятельности:							
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2,2	2,4	2,5	2,1	1,8	2,1	1,7
рыболовство, рыбоводство	0,8	1,4	2,1	0,9	3	0,9	0,5
добыча полезных ископаемых	1,2	1,1	0,9	0,8	0,8	1,1	1,0
обрабатывающие производства	1,0	1,0	0,8	1,1	1	1,0	0,8
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,3	0,4	0,5	0,4	0,5	0,3	0,4

Продолжение таблицы 2

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
строительство	0,8	1,6	0,8	1,2	1,1	1,0	0,9
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	0,7	0,9	0,5	0,7	0,6	1,4	1,1
гостиницы и рестораны	0,6	1,1	0,3	0,6	0,5	0,7	0,6
транспорт и связь	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4
финансовая деятельность	1,0	0,9	1,1	1,1	1,2	1,6	1,6
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	0,9	0,5	0,5	0,5	1,1	1,4	1,0
государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	1,2	1,6	0,8	0,8	1	1,0	1,1
образование	0,8	0,7	0,8	0,7	0,6	0,8	0,6
здравоохранение и предоставление социальных услуг	1,3	1,4	1,2	1,7	1,1	1,1	0,9
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	0,3	0,8	0,6	0,7	0,4	0,6	0,6

**Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов в Российской Федерации  
в 2015 году по видам экономической деятельности  
(в сопоставимых ценах, в %)**

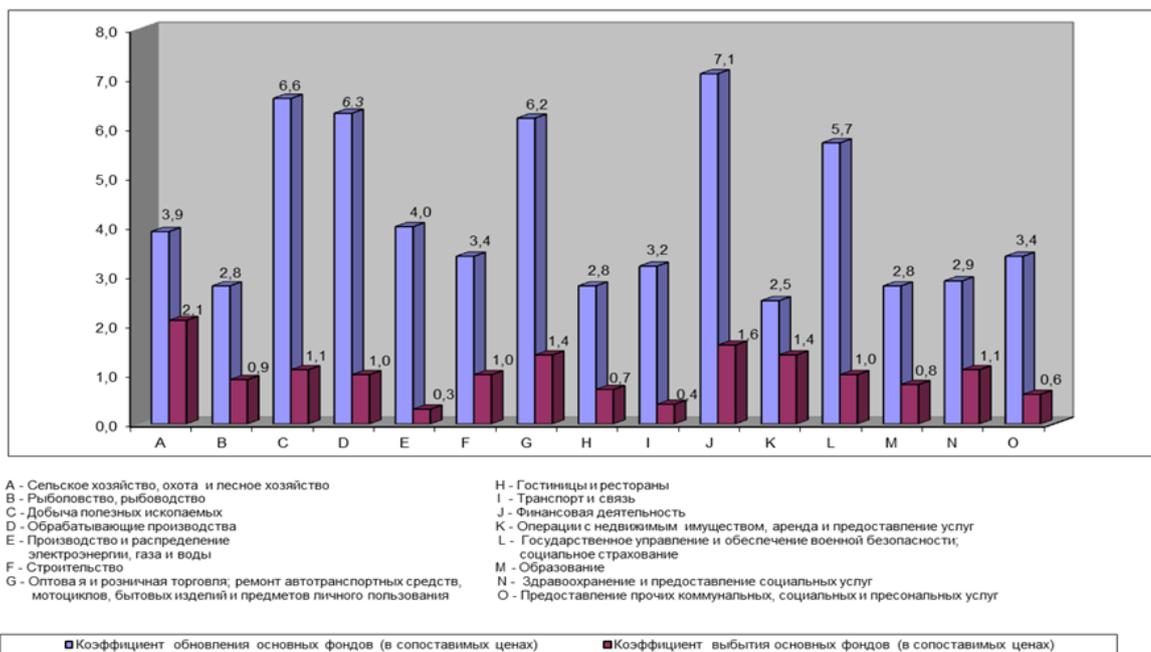


Рисунок 1 Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов в РФ по видам деятельности 2015 году (в сопоставимых ценах, в %) <sup>163</sup>

<sup>163</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.  
400

Таблица 1 – Инвестиции в основной капитал по видам основных фондов субъектов малого и среднего предпринимательства по видам деятельности (млн. руб.; <sup>1</sup>) включая микропредприятия)<sup>164</sup>

	Малые предприятия <sup>1)</sup>					Микропредприятия					Средние предприятия				
	2011	2012	2013	2014	2016	2011	2012	2013	2014	2016	2011	2012	2013	2014	2016
Миллиардов рублей															
<b>Всего</b>	<b>431,6</b>	<b>521,5</b>	<b>574,9</b>	<b>664,4</b>	<b>801,6</b>	<b>149,6</b>	<b>157,1</b>	<b>185,5</b>	<b>236,7</b>	<b>390,1</b>	<b>262,2</b>	<b>209,1</b>	<b>275,1</b>	<b>284,9</b>	<b>391,5</b>
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	74,3	83,7	74,7	96,3	121,1	26,4	16,2	16,9	25,9	37,2	74,5	72,9	90,7	64,3	92,9
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	72,6	81,6	72,5	93,6	119,3	26,0	15,9	16,0	24,9	36,5	73,6	72,3	89,8	63,1	91,2
Лесное хозяйство, лесозаготовки и предоставление услуг в этих областях	1,7	2,1	2,2	2,7	1,7	0,3	0,3	0,9	1,1	0,7	0,9	0,6	0,9	1,2	1,7
Рыболовство, рыбоводство	1,4	1,5	2,1	3,0	1,9	0,2	0,2	0,6	0,4	0,3	1,7	0,9	2,4	3,4	6,4
Добыча полезных ископаемых	8,6	10,9	9,3	8,0	5,9	1,9	1,7	2,4	2,8	1,0	14,3	11,4	12,4	17,2	15,5
Обрабатывающие производства	62,8	85,1	80,9	73,8	90,2	12,1	20,0	16,3	19,1	29,6	49,0	43,9	54,9	57,4	65,5
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1,7	3,8	3,5	3,3	2,9	0,4	1,6	1,7	0,9	0,7	5,0	4,8	7,9	13,3	23,0
Строительство	101,0	124,0	166,4	203,2	222,1	30,5	43,8	56,2	75,0	96,5	14,3	12,8	22,3	11,8	14,8
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	43,7	56,3	64,1	68,8	91,6	17,0	20,7	18,4	20,8	66,1	15,8	14,7	16,3	16,7	20,8
Оптовая торговля, включая торговлю через агентов, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	27,4	34,0	41,5	38,6	75,3	13,2	15,7	14,3	12,6	59,8	7,0	5,8	7,2	7,7	9,2

<sup>164</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Продолжение таблицы 1

	Малые предприятия <sup>1)</sup>					Микропредприятия					Средние предприятия				
	2011	2012	2013	2014	2016	2011	2012	2013	2014	2016	2011	2012	2013	2014	2016
	<b>Миллиардов рублей</b>														
Розничная торговля, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами; ремонт бытовых изделий и предметов личного пользования	9,8	12,8	12,5	15,2	8,5	1,9	2,5	2,2	3,7	3,6	3,3	2,6	2,6	3,8	5,0
Гостиницы и рестораны	3,0	3,5	6,8	6,9	19,3	1,3	1,3	3,2	1,3	17,8	1,0	0,6	1,8	1,8	2,6
Транспорт и связь	16,7	19,1	21,8	24,0	26,8	7,3	3,9	8,0	7,7	12,9	22,2	12,4	9,4	17,6	41,6
Связь	1,7	2,4	2,0	2,3	4,3	0,3	0,3	0,1	0,5	2,0	2,4	1,1	0,7	0,8	1,4
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	109,1	123,2	133,8	159,5	205,7	47,8	45,4	56,6	71,7	119,5	58,0	30,0	52,3	73,0	94,1
Научные исследования и разработки	1,7	1,7	1,5	2,8	2,8	0,3	0,3	0,2	0,6	0,9	0,3	0,5	0,5	0,7	1,0
Образование	0,1	0,0	0,4	0,4	0,2	0,0	0,0	0,4	0,3	0,1	0,2	0,9	0,6	2,4	3,0
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	2,1	5,0	3,9	5,7	8,3	0,3	0,3	0,9	2,5	4,7	0,9	1,0	1,1	1,3	1,9
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3,8	4,8	5,9	5,3	3,4	1,2	1,4	2,6	2,0	1,7	1,2	1,4	1,1	2,6	5,4

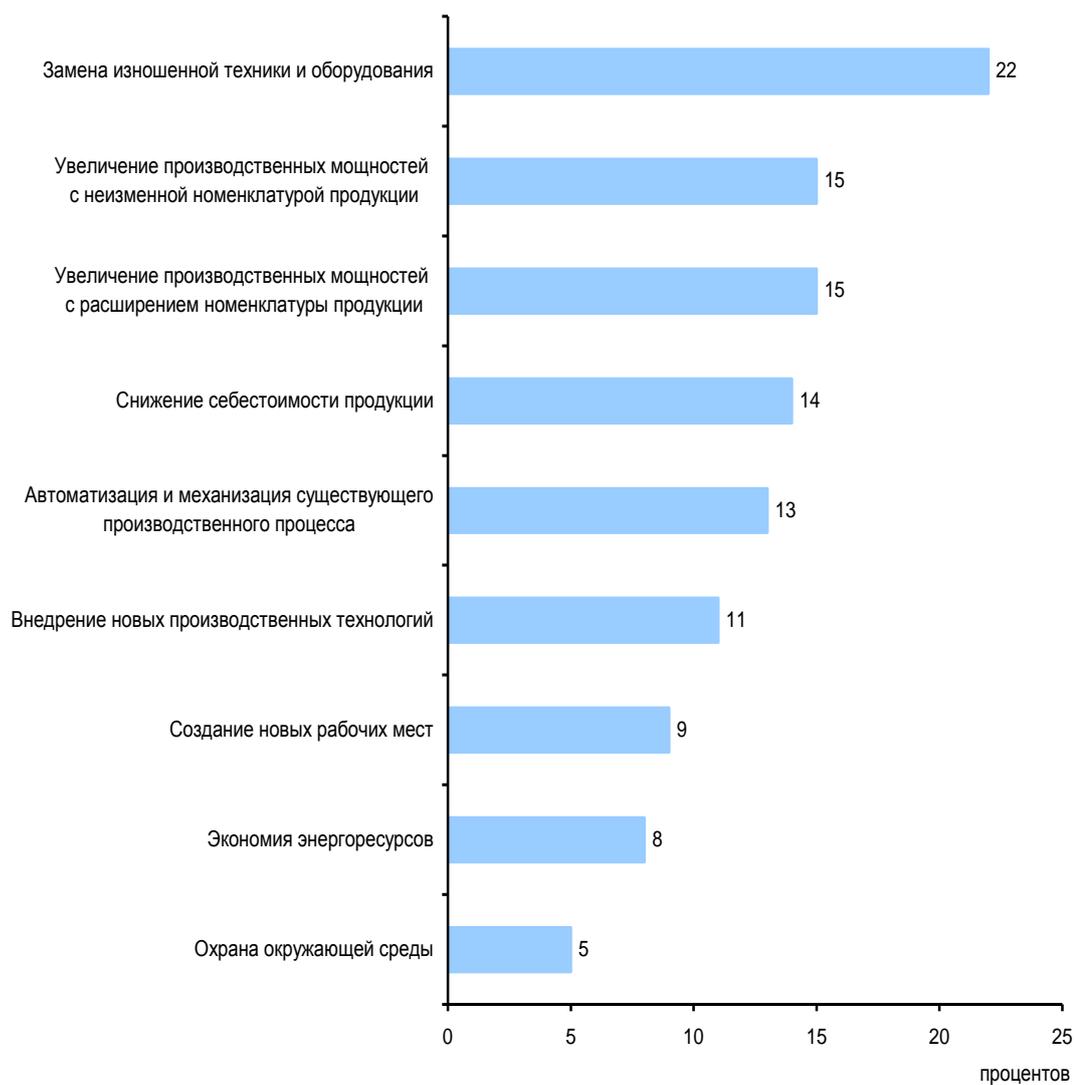


Рисунок 1 Распределение малых предприятий<sup>1)</sup>  
 по оценке целей инвестирования в основной капитал в 2016 г.  
 (в процентах от общего числа организаций)<sup>165</sup>

<sup>165</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Таблица 1 - Число предприятий добывающих производств с различной численностью занятых в 2015 г. Россия и страны-члены ЕС (<sup>1</sup> 2014 г.)<sup>166</sup>

	Всего предприятий	В том числе с численностью занятых, человек				
		менее 10	10-19	20-49	50-249	250 и более
Россия	10130	7443	591	693	834	569
Страны – члены Европейского союза						
Австрия	348	230	48	49	16	5
Бельгия <sup>1)</sup>	192	149	...	15	8	...
Болгария	374	240	43	43	30	18
Венгрия	428	341	44	28	...	...
Германия <sup>1)</sup>	1916	1029	471	271	123	22
Дания	213	165	21	15	9	3
Ирландия	405	350	29	15	...	...
Испания	2219	1803	234	131	41	10
Италия	2186	1712	299	121	49	5
Кипр	58	...	...	...	-	-
Латвия	268	208	18	28	13	1
Литва	116	64	17	18	17	-
Люксембург	10	4	3	1	2	-
Нидерланды	464	393	17	19	27	8
Польша	2008	1619	132	112	105	40
Португалия	1066	851	115	84	12	4
Румыния <sup>1)</sup>	1112	806	150	90	46	20
Словакия	187	136	17	17	...	...
Словения	97	66	21	4	5	1
Соединенное Королевство (Великобритания)	1234	877	116	105	84	52
Финляндия	865	765	62	23	11	4
Франция <sup>1)</sup>	1888	...	...	...	...	...
Хорватия	233	176	23	24	7	3
Чехия	376	261	35	38	28	14
Эстония	143	96	17	18	10	2

<sup>166</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Таблица 2 - Число предприятий обрабатывающих производств с различной численностью занятых в 2015 г. Россия и страны-члены ЕС (<sup>1</sup>) 2014 г.)<sup>167</sup>

	Всего предприяти й	В том числе с численностью занятых, человек				
		менее 10	10-19	20-49	50-249	250 и более
Россия	10130	7443	591	693	834	569
Страны – члены Европейского союза						
Австрия	348	230	48	49	16	5
Бельгия <sup>1)</sup>	192	149	...	15	8	...
Болгария	374	240	43	43	30	18
Венгрия	428	341	44	28	...	...
Германия <sup>1)</sup>	1916	1029	471	271	123	22
Дания	213	165	21	15	9	3
Ирландия	405	350	29	15	...	...
Испания	2219	1803	234	131	41	10
Италия	2186	1712	299	121	49	5
Кипр	58	...	...	...	-	-
Латвия	268	208	18	28	13	1
Литва	116	64	17	18	17	-
Люксембург	10	4	3	1	2	-
Нидерланды	464	393	17	19	27	8
Польша	2008	1619	132	112	105	40
Португалия	1066	851	115	84	12	4
Румыния <sup>1)</sup>	1112	806	150	90	46	20
Словакия	187	136	17	17	...	...
Словения	97	66	21	4	5	1
Соединенное Королевство (Великобритан ия) <sup>1)</sup>	1234	877	116	105	84	52
Финляндия	865	765	62	23	11	4
Франция <sup>1)</sup>	1888	...	...	...	...	...
Хорватия	233	176	23	24	7	3
Чехия	376	261	35	38	28	14
Эстония	143	96	17	18	10	2

<sup>167</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Таблица 1 - Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций), по субъектам Российской Федерации (%)<sup>168</sup>

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Российская Федерация</b>	<b>9,5</b>	<b>10,4</b>	<b>10,3</b>	<b>10,1</b>	<b>9,9</b>	<b>9,3</b>	<b>8,4</b>
<b>Центральный федеральный округ</b>	<b>8,6</b>	<b>10,2</b>	<b>10,9</b>	<b>10,7</b>	<b>10,9</b>	<b>10,9</b>	<b>10,3</b>
Белгородская область	10,9	12,2	9,2	9,6	11,5	12,7	14,1
Брянская область	8,8	9,6	8,9	7,8	8,2	7,7	6,8
Владимирская область	9,5	10,8	12,8	10,7	12,6	11,2	10,4
Воронежская область	8,6	9,2	9,0	10,0	10,3	11,0	11,6
Ивановская область	5,8	5,1	8,5	8,4	6,3	4,4	3,2
Калужская область	8,3	7,9	10,6	10,9	9,7	10,9	8,5
Костромская область	8,5	9,1	6,0	7,0	6,0	8,2	8,6
Курская область	7,1	13,7	13,0	10,7	9,9	7,3	6,5
Липецкая область	8,9	10,0	14,1	17,5	18,6	20,0	19,2
Московская область	6,7	8,1	8,5	8,4	8,7	8,0	8,5
Орловская область	11,5	10,7	10,1	8,4	8,4	9,6	7,4
Рязанская область	7,0	8,4	11,0	11,4	13,1	12,7	12,3
Смоленская область	5,5	6,6	6,7	6,6	6,6	7,3	6,9
Тамбовская область	8,2	5,9	8,5	8,8	9,1	9,6	10,6
Тверская область	5,1	7,8	9,3	9,2	8,0	7,9	7,9
Тульская область	10,5	11,0	13,1	12,9	13,4	12,9	10,9

<sup>168</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Продолжение таблицы 1

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Ярославская область	10,0	12,0	12,3	11,0	10,3	8,7	7,1
г. Москва	13,3	18,6	18,6	18,3	18,8	19,7	16,1
<b>Северо-Западный федеральный округ</b>	<b>9,4</b>	<b>11,2</b>	<b>11,0</b>	<b>10,7</b>	<b>10,3</b>	<b>9,6</b>	<b>8,3</b>
Республика Карелия	6,6	9,2	10,9	8,1	7,7	7,2	6,4
Республика Коми	7,5	6,1	7,6	8,8	8,9	5,2	4,5
Архангельская область	9,0	9,3	8,2	5,4	5,0	5,8	4,9
в том числе Ненецкий автономный округ	5,3	11,4	10,5	6,3	3,1	5,0	6,2
Архангельская область без АО	...	...	...	5,3	5,3	5,9	4,7
Вологодская область	7,4	9,3	7,3	7,8	5,6	5,5	6,0
Калининградская область	3,2	3,3	5,1	5,1	2,4	4,1	4,8
Ленинградская область	9,4	9,1	10,1	10,5	8,7	10,1	8,5
Мурманская область	9,7	8,5	9,0	13,5	10,2	9,4	7,2
Новгородская область	8,7	7,5	7,5	6,6	7,7	8,9	7,3
Псковская область	9,6	10,0	8,1	7,3	9,2	7,0	7,9
г. Санкт-Петербург	13,0	18,9	18,8	18,0	18,9	17,2	14,8
<b>Южный федеральный округ</b>	<b>7,5</b>	<b>6,5</b>	<b>7,4</b>	<b>7,2</b>	<b>7,7</b>	<b>7,6</b>	<b>7,1</b>
Республика Адыгея (Адыгея)	10,0	9,7	6,8	10,4	8,5	7,9	4,2
Республика Калмыкия	-	1,1	1,2	4,8	2,4	2,4	2,0
Республика Крым					11,5	5,1	2,8
Краснодарский край	6,2	6,1	7,4	5,6	6,2	6,5	9,1
Астраханская область	12,8	5,2	5,8	9,0	12,4	12,1	9,1
Волгоградская область	8,4	7,9	7,1	8,1	6,3	6,3	4,9
Ростовская область	7,3	6,6	8,7	7,7	9,6	9,9	8,4
г. Севастополь					4,8	-	3,3
<b>Северо-Кавказский федеральный округ</b>	<b>6,2</b>	<b>5,2</b>	<b>6,4</b>	<b>5,9</b>	<b>6,5</b>	<b>4,7</b>	<b>2,9</b>

Продолжение таблицы 1

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Дагестан	6,7	2,9	6,5	10,3	12,2	7,3	2,5
Республика Ингушетия	-	5,9	-	-	20,0	5,6	-
Кабардино-Балкарская Республика	8,3	9,9	9,4	9,3	6,7	2,5	2,4
Карачаево-Черкесская Республика	4,3	4,3	2,8	2,7	3,6	3,1	0,8
Республика Северная Осетия - Алания	7,7	5,4	4,5	5,3	6,6	3,8	3,8
Чеченская Республика	0,8	0,8	-	-	0,5	1,6	0,3
Ставропольский край	7,2	5,8	8,8	8,1	8,3	6,8	4,9
<b>Приволжский федеральный округ</b>	<b>12,3</b>	<b>12,7</b>	<b>11,9</b>	<b>11,7</b>	<b>11,4</b>	<b>10,6</b>	<b>9,4</b>
Республика Башкортостан	11,1	13,5	13,1	12,3	10,4	9,1	7,3
Республика Марий Эл	7,9	8,6	10,6	8,8	7,1	8,3	5,9
Республика Мордовия	9,4	12,4	13,1	16,9	18,3	16,6	13,4
Республика Татарстан	14,9	18,1	19,1	21,0	20,5	20,5	21,3
Удмуртская Республика	11,6	15,1	13,0	10,3	10,5	10,2	7,6
Чувашская Республика	15,7	15,2	20,9	18,8	23,7	24,0	24,5
Пермский край	21,3	13,6	14,1	11,4	11,1	10,5	7,9
Кировская область	7,4	8,5	8,7	9,1	9,4	9,8	9,6
Нижегородская область	17,7	17,7	14,7	15,4	14,3	13,5	12,8
Оренбургская область	14,4	15,2	12,7	12,5	12,4	10,8	7,1
Пензенская область	9,2	11,0	11,4	15,6	17,1	14,7	20,1
Самарская область	12,1	9,8	6,3	5,4	5,8	5,0	3,9
Саратовская область	6,4	5,5	7,0	6,4	6,8	6,3	4,8
Ульяновская область	7,6	8,0	6,3	7,1	5,1	5,2	3,6
<b>Уральский федеральный округ</b>	<b>11,5</b>	<b>11,5</b>	<b>10,6</b>	<b>9,6</b>	<b>8,9</b>	<b>7,9</b>	<b>8,2</b>
Курганская область	12,4	13,1	9,2	8,3	5,5	4,2	4,6

Продолжение таблицы 1

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Свердловская область	15,0	13,6	13,3	11,5	11,0	8,5	9,4
Тюменская область	9,8	9,8	8,2	8,1	8,4	8,0	9,2
в том числе:							
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	7,5	8,2	6,1	6,6	5,4	5,0	6,3
Ямало-Ненецкий автономный округ	10,9	10,1	7,6	5,1	7,8	7,4	9,0
Тюменская область без АО	...	...	...	11,5	12,5	12,3	12,9
Челябинская область	9,9	10,9	11,5	9,8	8,5	9,2	7,0
<b>Сибирский федеральный округ</b>	<b>8,2</b>	<b>8,8</b>	<b>8,5</b>	<b>9,1</b>	<b>8,8</b>	<b>8,0</b>	<b>6,9</b>
Республика Алтай	6,5	22,1	18,5	19,4	10,7	10,9	6,2
Республика Бурятия	11,0	11,8	10,2	6,7	8,5	4,8	6,4
Республика Тыва	13,0	6,8	4,5	3,3	1,8	4,9	2,4
Республика Хакасия	5,4	5,6	6,8	9,1	8,1	3,0	2,1
Алтайский край	8,2	11,0	10,5	11,3	11,4	12,0	12,4
Забайкальский край	6,7	4,0	2,3	2,2	5,3	6,1	4,0
Красноярский край	10,0	10,2	9,5	11,2	9,3	8,8	7,1
Иркутская область	8,7	6,5	6,9	8,7	6,4	7,9	4,8
Кемеровская область	5,9	6,4	6,1	4,6	7,0	3,9	3,2
Новосибирская область	5,5	8,2	8,6	9,9	9,7	9,4	7,6
Омская область	7,3	7,1	8,2	8,3	8,2	6,4	7,6
Томская область	18,4	15,7	11,4	14,6	13,7	12,8	12,2
<b>Дальневосточный федеральный округ</b>	<b>8,6</b>	<b>11,2</b>	<b>10,8</b>	<b>9,5</b>	<b>8,9</b>	<b>7,2</b>	<b>6,4</b>
Республика Саха (Якутия)	7,4	8,1	6,7	7,9	8,5	7,0	7,6
Камчатский край	9,6	21,8	23,5	14,3	12,3	11,8	12,7
Приморский край	7,9	11,5	11,7	9,4	9,3	6,1	4,2
Хабаровский край	11,1	15,5	13,6	11,6	10,5	9,7	8,5

Продолжение таблицы 1

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Амурская область	5,9	7,1	7,8	6,4	6,1	5,4	6,1
Магаданская область	34,3	33,6	24,6	24,6	15,1	14,3	12,2
Сахалинская область	3,1	4,3	3,7	3,4	4,1	2,6	3,3
Еврейская автономная область	10,5	5,0	9,0	6,3	6,3	5,3	6,5
Чукотский автономный округ	12,5	12,5	17,9	25,0	29,2	17,8	7,2

Таблица 2 – Инновационная активность организаций (удельный вес организаций, осуществлявших технологические, организационные, маркетинговые инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций), по видам экономической деятельности (%)<sup>169</sup>

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Всего</b>	<b>9,5</b>	<b>10,4</b>	<b>10,3</b>	<b>10,1</b>	<b>9,9</b>	<b>9,3</b>	<b>8,4</b>
<b>добыча полезных ископаемых</b>	<b>7,8</b>	<b>8,4</b>	<b>8,2</b>	<b>7,6</b>	<b>7,5</b>	<b>6,9</b>	<b>7,4</b>
из них:							
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	9,7	11,3	10,0	8,6	8,5	7,6	7,7
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	5,3	4,5	5,8	6,3	5,9	5,6	7,0
<b>обрабатывающие производства</b>	<b>13,0</b>	<b>13,3</b>	<b>13,4</b>	<b>13,3</b>	<b>13,6</b>	<b>13,3</b>	<b>13,3</b>
из них:							
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	11,6	11,8	11,9	11,0	12,5	12,2	12,2
текстильное и швейное производство	8,9	8,2	8,6	8,5	10,0	11,2	13,1
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	11,1	8,0	6,8	11,5	12,6	12,1	8,5
обработка древесины и производство изделий из дерева	4,9	5,5	6,0	6,8	7,4	8,6	7,1
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	3,8	3,5	3,4	3,7	3,0	2,8	3,1
производство кокса и нефтепродуктов	32,1	31,7	31,7	29,0	25,7	21,6	22,2
химическое производство	25,3	23,6	22,8	25,0	23,1	24,9	25,0
производство резиновых и пластмассовых изделий	11,3	12,1	12,0	11,7	12,4	11,9	12,1

<sup>169</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Продолжение таблицы 2

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	8,9	9,7	10,3	10,0	9,3	9,3	9,7
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	14,9	15,4	15,6	14,8	14,7	14,1	13,4
производство машин и оборудования	17,1	17,7	16,7	15,9	15,9	13,9	14,3
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	26,0	26,5	27,9	26,9	28,3	27,4	25,9
производство транспортных средств и оборудования	21,4	21,4	21,8	21,5	21,2	18,2	19,0
прочие производства, не включенные в другие группировки обрабатывающих производств	16,2	17,3	15,5	15,3	15,8	17,7	16,6
<b>производство и распределение электроэнергии, газа и воды</b>	<b>5,4</b>	<b>5,6</b>	<b>5,6</b>	<b>5,3</b>	<b>5,1</b>	<b>4,9</b>	<b>4,8</b>
<b>связь</b>	<b>15,6</b>	<b>13,8</b>	<b>13,3</b>	<b>14,2</b>	<b>12,2</b>	<b>13,3</b>	<b>12,2</b>
<b>деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий</b>	<b>10,0</b>	<b>9,2</b>	<b>9,4</b>	<b>9,6</b>	<b>8,8</b>	<b>8,0</b>	<b>6,3</b>
<b>научные исследования и разработки</b>	<b>-</b>	<b>29,8</b>	<b>30,1</b>	<b>31,0</b>	<b>33,3</b>	<b>32,2</b>	<b>30,7</b>
<b>предоставление прочих видов услуг</b>	<b>4,9</b>	<b>4,9</b>	<b>4,0</b>	<b>3,5</b>	<b>3,5</b>	<b>3,1</b>	<b>3,0</b>

Таблица 3 - Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций<sup>1)</sup>, по субъектам Российской Федерации (%)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Российская Федерация</b>	<b>7,9</b>	<b>8,9</b>	<b>9,1</b>	<b>8,9</b>	<b>8,8</b>	<b>8,3</b>	<b>7,3</b>
<b>Центральный федеральный округ</b>	<b>7,3</b>	<b>8,8</b>	<b>9,7</b>	<b>9,6</b>	<b>9,8</b>	<b>9,8</b>	<b>9,0</b>
Белгородская область	8,7	9,9	7,6	9,4	10,5	11,7	13,0
Брянская область	6,9	8,2	8,1	7,2	6,7	7,0	6,2
Владимирская область	8,2	9,3	11,8	10,0	11,6	10,0	8,9
Воронежская область	8,0	8,6	8,2	9,3	9,9	10,5	8,8
Ивановская область	5,5	4,5	7,1	7,5	5,2	3,5	2,4
Калужская область	7,2	6,9	8,5	9,2	7,9	9,1	6,7
Костромская область	6,0	8,0	5,1	5,0	5,5	7,3	7,9
Курская область	4,8	11,1	10,2	7,2	6,9	5,5	4,8
Липецкая область	8,2	8,8	12,9	15,6	17,1	18,8	18,0
Московская область	6,1	5,8	7,3	7,2	7,7	7,2	7,1
Орловская область	9,3	8,8	8,9	6,8	7,2	7,5	5,8

Продолжение таблицы 3

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Рязанская область	5,8	7,4	9,8	10,5	11,3	11,2	8,7
Смоленская область	5,2	5,8	5,7	5,6	5,9	6,2	6,2
Тамбовская область	4,0	5,0	7,3	7,8	8,2	8,5	10,0
Тверская область	4,6	6,9	8,8	9,2	7,4	7,1	7,5
Тульская область	10,5	10,5	12,6	12,1	12,9	11,8	10,3
Ярославская область	8,7	10,7	11,2	9,8	9,6	7,5	6,4
г. Москва	11,6	16,9	17,7	17,4	18,0	18,5	14,9
<b>Северо-Западный федеральный округ</b>	<b>7,6</b>	<b>9,5</b>	<b>9,5</b>	<b>9,2</b>	<b>8,9</b>	<b>8,1</b>	<b>7,1</b>
Республика Карелия	5,1	8,1	9,8	5,2	6,0	5,3	4,0
Республика Коми	6,6	4,5	5,8	6,5	7,5	3,6	3,1
Архангельская область	7,4	7,4	7,2	4,6	4,2	4,6	3,6
в том числе Ненецкий автономный округ	5,3	8,6	5,3	4,7	3,1	5,0	3,1
Архангельская область без АО	...	...	...	4,6	4,4	4,5	3,6
Вологодская область	5,9	7,7	6,1	7,0	4,6	5,0	5,6

Продолжение таблицы 3

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Калининградская область	2,4	3,3	3,8	3,8	1,6	3,4	3,6
Ленинградская область	7,3	7,6	8,7	9,4	8,0	8,4	6,8
Мурманская область	6,4	5,9	6,6	9,9	8,2	7,8	5,7
Новгородская область	6,7	7,1	7,5	6,6	7,4	7,4	6,3
Псковская область	9,2	10,0	7,5	6,6	8,0	6,7	7,0
г. Санкт-Петербург	10,9	16,1	16,6	16,2	16,8	14,8	13,8
<b>Южный федеральный округ</b>	<b>6,2</b>	<b>5,3</b>	<b>6,3</b>	<b>6,2</b>	<b>6,6</b>	<b>6,7</b>	<b>6,2</b>
Республика Адыгея (Адыгея)	7,1	5,6	6,8	7,8	5,6	5,3	2,8
Республика Калмыкия	-	1,1	1,2	4,8	2,4	2,4	2,0
Республика Крым	...	...	...	...	11,5	4,3	2,3
Краснодарский край	4,6	4,6	5,5	4,2	4,8	5,2	7,3
Астраханская область	10,6	5,2	5,2	8,1	11,6	11,8	8,6
Волгоградская область	6,9	6,3	6,0	7,3	5,5	5,9	4,6
Ростовская область	6,6	5,8	8,1	7,2	8,8	9,2	7,8

Продолжение таблицы 3

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
г.Севастополь	...	...	...	...	4,8	-	2,2
<b>Северо-Кавказский федеральный округ</b>	<b>5,0</b>	<b>4,2</b>	<b>5,6</b>	<b>5,3</b>	<b>5,8</b>	<b>4,4</b>	<b>2,6</b>
Республика Дагестан	3,8	1,0	4,3	5,7	8,5	6,1	1,9
Республика Ингушетия	-	-	-	-	20,0	5,6	-
Кабардино-Балкарская Республика	6,6	8,1	8,5	9,3	6,7	2,5	2,4
Карачаево-Черкесская Республика	3,2	3,5	2,8	1,8	2,7	2,0	0,8
Республика Северная Осетия - Алания	6,5	4,7	4,5	5,3	5,9	3,8	3,1
Чеченская Республика	-	-	-	-	0,5	1,6	0,3
Ставропольский край	6,3	5,2	7,8	7,7	7,7	6,6	4,5
<b>Приволжский федеральный округ</b>	<b>10,2</b>	<b>11,2</b>	<b>10,8</b>	<b>10,4</b>	<b>10,4</b>	<b>9,5</b>	<b>8,4</b>
Республика Башкортостан	10,0	12,6	12,6	10,6	8,9	7,9	6,2
Республика Марий Эл	6,9	6,7	7,9	7,0	6,2	7,5	4,6
Республика Мордовия	9,1	11,0	12,1	16,0	16,9	14,9	12,4
Республика Татарстан	12,9	16,4	16,9	18,7	18,9	19,5	20,0

Продолжение таблицы 3

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Удмуртская Республика	10,4	14,3	12,2	9,5	9,9	9,3	6,6
Чувашская Республика	13,7	13,8	20,1	17,5	22,6	22,7	23,1
Пермский край	19,3	12,7	12,9	10,2	9,8	9,4	7,1
Кировская область	5,6	7,0	7,0	7,6	8,3	8,3	8,2
Нижегородская область	11,4	13,6	13,6	13,7	12,5	11,1	11,3
Оренбургская область	12,5	13,3	10,0	10,3	11,0	10,1	6,1
Пензенская область	7,8	9,8	10,0	14,6	16,3	12,1	17,5
Самарская область	10,8	8,5	5,7	5,0	5,3	4,7	3,6
Саратовская область	5,4	5,2	6,6	5,4	6,5	5,4	4,0
Ульяновская область	6,1	6,4	5,1	6,4	4,4	4,3	3,2
<b>Уральский федеральный округ</b>	<b>9,6</b>	<b>9,8</b>	<b>9,0</b>	<b>8,0</b>	<b>7,1</b>	<b>6,7</b>	<b>6,5</b>
Курганская область	12,0	12,0	8,9	6,5	4,4	4,0	3,8
Свердловская область	12,4	10,9	11,3	10,2	8,8	7,8	7,8
Тюменская область	7,8	8,5	6,7	6,4	6,3	6,0	6,6

Продолжение таблицы 3

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
в том числе:							
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	6,7	7,5	5,6	5,6	3,8	3,6	4,5
Ямало-Ненецкий автономный округ	6,6	7,4	7,2	4,7	7,3	6,3	6,8
Тюменская область без АО	...	...	...	8,4	9,0	9,0	9,0
Челябинская область	8,4	9,5	9,8	8,0	7,6	8,1	6,2
<b>Сибирский федеральный округ</b>	<b>6,8</b>	<b>7,6</b>	<b>7,7</b>	<b>8,2</b>	<b>7,9</b>	<b>7,2</b>	<b>6,0</b>
Республика Алтай	6,5	21,2	18,5	18,5	10,7	10,9	6,2
Республика Бурятия	6,8	8,1	8,8	6,2	8,1	3,3	5,4
Республика Тыва	11,6	5,5	4,5	3,3	1,8	4,1	1,2
Республика Хакасия	5,4	5,6	6,8	7,1	7,1	3,0	1,6
Алтайский край	7,7	10,3	10,0	11,1	11,1	11,8	11,8
Забайкальский край	5,7	3,7	2,3	2,2	3,7	4,1	2,6
Красноярский край	7,9	8,7	8,3	9,8	8,4	7,8	6,1
Иркутская область	7,9	5,9	6,3	7,1	5,5	6,8	4,0

Продолжение таблицы 3

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Кемеровская область	4,4	4,6	5,1	3,9	5,3	3,3	2,6
Новосибирская область	4,8	7,5	8,0	9,4	9,2	8,7	6,6
Омская область	6,1	6,3	7,2	7,2	7,4	6,0	6,9
Томская область	15,5	11,8	10,1	12,9	12,6	11,6	10,8
<b>Дальневосточный федеральный округ</b>	<b>7,0</b>	<b>9,6</b>	<b>9,6</b>	<b>8,3</b>	<b>7,9</b>	<b>6,5</b>	<b>5,7</b>
Республика Саха (Якутия)	5,3	6,2	5,2	6,8	7,1	6,0	6,2
Камчатский край	9,6	20,2	23,5	14,3	11,5	11,1	10,0
Приморский край	6,4	10,5	10,6	8,5	7,7	5,6	3,9
Хабаровский край	10,3	12,1	12,5	10,2	10,2	9,0	7,6
Амурская область	4,9	6,7	6,8	5,7	5,8	4,8	5,5
Магаданская область	26,5	25,5	19,6	19,6	12,0	11,4	11,0
Сахалинская область	2,8	4,0	3,7	2,8	4,1	2,6	3,0
Еврейская автономная область	5,3	5,0	6,4	5,1	6,3	5,3	5,6
Чукотский автономный округ	12,5	12,5	14,3	21,4	29,2	17,8	7,2

Таблица 4 - Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, по видам экономической деятельности (%)<sup>170</sup>

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
<b>Всего</b>	<b>7,9</b>	<b>8,9</b>	<b>9,1</b>	<b>8,9</b>	<b>8,8</b>	<b>8,3</b>	<b>7,3</b>
в том числе:							
<b>добыча полезных ископаемых</b>	<b>6,6</b>	<b>6,8</b>	<b>7,0</b>	<b>6,4</b>	<b>6,5</b>	<b>5,8</b>	<b>5,5</b>
из них:							
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	8,0	9,0	8,3	7,2	7,4	6,3	5,6
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	4,8	3,9	5,0	5,4	5,1	5,2	5,3
<b>обрабатывающие производства</b>	<b>11,3</b>	<b>11,6</b>	<b>12,0</b>	<b>11,9</b>	<b>12,2</b>	<b>12,1</b>	<b>11,8</b>
из них:							
производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	9,5	9,6	9,3	9,0	10,3	10,2	10,0
текстильное и швейное производство	7,5	7,2	7,3	7,0	7,5	9,0	11,4
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	8,1	5,8	3,8	10,8	11,7	11,1	7,5

<sup>170</sup> Федеральная служба государственной статистики <http://www.gks.ru>.

Продолжение таблицы 4

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
обработка древесины и производство изделий из дерева	4,1	3,8	4,7	5,1	6,0	7,6	6,0
целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	3,0	2,8	2,9	3,2	2,8	2,4	2,7
производство кокса и нефтепродуктов	30,2	31,7	31,7	27,1	23,0	21,6	19,6
химическое производство	23,3	21,4	21,5	23,0	21,4	23,3	23,7
производство резиновых и пластмассовых изделий	9,6	10,3	10,9	10,0	9,7	10,0	9,3
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	7,2	8,4	8,9	8,2	7,9	7,9	8,0
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	13,2	13,3	13,9	13,0	13,0	12,8	11,7
производство машин и оборудования	14,8	15,3	14,8	14,9	14,6	12,9	12,6
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	24,3	24,9	26,5	25,9	27,0	26,5	24,8
производство транспортных средств и оборудования	19,0	19,7	20,8	20,4	19,4	16,9	17,3

Продолжение таблицы 4

прочие производства, не включенные в другие группировки обрабатывающих производств	14,1	15,0	14,6	14,2	14,7	16,5	14,7
<b>производство и распределение электроэнергии, газа и воды</b>	<b>4,3</b>	<b>4,7</b>	<b>4,9</b>	<b>4,7</b>	<b>4,5</b>	<b>4,3</b>	<b>4,1</b>
<b>связь</b>	<b>11,9</b>	<b>11,1</b>	<b>11,7</b>	<b>11,8</b>	<b>10,7</b>	<b>11,2</b>	<b>9,9</b>
<b>деятельность, связанная с использованием вычислительной техники и информационных технологий</b>	<b>8,7</b>	<b>7,9</b>	<b>8,3</b>	<b>8,4</b>	<b>8,0</b>	<b>7,3</b>	<b>5,4</b>
<b>научные исследования и разработки</b>	<b>-</b>	<b>28,8</b>	<b>29,1</b>	<b>29,6</b>	<b>31,6</b>	<b>30,3</b>	<b>29,5</b>
<b>предоставление прочих видов услуг</b>	<b>3,5</b>	<b>3,6</b>	<b>3,0</b>	<b>2,6</b>	<b>2,7</b>	<b>2,3</b>	<b>2,3</b>