

Особенности российского малого предпринимательства

Виленский А.В.

Особенности российского малого предпринимательства заметны лишь в сравнении с малым бизнесом высокоразвитых стран. С малым предпринимательством же развивающихся стран у российского малого предпринимательства больше общих черт, хотя имеются и отличия. В рамках ныне сложившейся в России институциональной модели «средней» развивающейся страны малый бизнес не может раскрыть свой потенциал стимулирования научно-технических инновационных процессов, а также разностороннего противодействия монополизму и в целом – генератора ускоренного экономического роста. Для реального раскрытия этого потенциала российского малого бизнеса требуются глубокие преобразования в экономике и обществе.

Обеспечение перехода экономики России от восстановительного к инвестиционному росту, к ее ширококомасштабной модернизации правомерно связывается, в том числе, с максимизацией использования возможностей малого предпринимательства (МП). Противодействие монополизму и поддержание нормальной конкурентной среды, повышение совокупного дохода широких слоев населения и соответственно расширение потребительского спроса, возвращение предпринимательского духа, традиций как очень существенного института гражданского общества – все это функции МП. А важнейшим свойством современного МП считается *способность к созданию и распространению научно-технических инноваций*. Процессы формирования постиндустриального общества и «новой экономики», по своей сути, основаны на инновациях, что само по себе предопределяет заметную роль МП в экономическом развитии ведущих стран мира.

Полномасштабная реализация позитивных свойств малого предпринимательства предполагает наличие целого ряда институциональных условий. Эффективные институты возникают в обществе, которое имеет встроенные стимулы к созданию и закреплению эффективных прав собственности [11, с. 178]. В число показателей укорененности прав собственности наряду с общими оценками народнохозяйственной эффективности входят характеристики состояния сферы малого бизнеса. В нашей стране эти характеристики далеки от наблюдаемых в сфере малого предпринимательства ведущих стран мира. *Во всяком случае, отечественное МП развивается и ведет себя иначе, чем ожидалось в начале реформ*. В первую

Виленский А.В. – к.э.н., начальник отдела ИМИП ГУ ВШЭ.

Статья поступила в Редакцию в мае 2004 г.

очередь это касается инновационных свойств российского малого предпринимательства.

Сразу отметим, все годы российских реформ малое предпринимательство устойчиво растет. Неверны все основанные на прямолинейно трактуемых данных официальной российской статистики заявления о кризисе и застое в сфере малого бизнеса (нередко встречаемые в экономической литературе и политических докладах).

В России отсутствует полная официальная статистика о состоянии сферы МП. Более или менее достоверно¹⁾ известно лишь о деятельности примерно 880 тыс. малых предприятий – юридических лиц. Всего же в нашей стране насчитывается около 5,7 млн. легальных субъектов малого бизнеса. Многочисленные органы господдержки и контроля за субъектами МП имеют лишь обрывочные представления об объекте своей деятельности. Этот факт наглядно иллюстрирует реальное отношение сложившейся в последнее десятилетие российской государственности к сфере малого бизнеса.

Если судить по официальной статистике Госкомстата России, число малых предприятий – юридических лиц в последние 8 лет сохраняется на одном уровне при численности работников МП примерно в 7–8 млн. человек среднесписочного состава. Уже много лет на одно малое предприятие – юридическое лицо приходится в среднем 9 работников (в 2002 г. – 9,7). Численность другого субъекта российского МП – фермерских хозяйств – уже много лет колеблется вокруг уровня в 260–270 тыс. Характерно, что в статистике отсутствуют данные о численности занятых на фермерских хозяйствах.

Наиболее распространенной организационно-правовой формой субъектов малого предпринимательства в нашей стране являются так называемые индивидуалы, или предприниматели без образования юридического лица (ПБОЮЛ)²⁾. В соответствии с нормами российского законодательства по возможностям найма работников, ведения хозяйственных операций они практически ничем не отличаются от МП-юридических лиц. Со ссылкой на налоговые органы официальная статистика лишь с 2001 г. стала давать информацию о ПБОЮЛ. Данные свидетельствуют о постоянном росте индивидуальных предпринимателей, по численности почти в 4,5 раза превосходящих МП-юридические лица и фермерские хозяйства. К 1 января 2003 г. число индивидуалов составило 4625,9 тыс.

Статистическим органам ничего не известно об объемах производства индивидуалов, что не позволяет делать надежные выводы о доле сферы МП в объемах ВВП. Особо отметим, что имеющиеся официальные данные о вкладе сферы МП в ВВП России на уровне 10–12% не соответствуют действительности. Они касаются только МП-юридических лиц. Ставшее уже традиционным оперирование этими данными в отношении всей легальной сферы российского малого предпринимательства не просто неточно, оно вольно или невольно вносит существенные искажения в общую картину структуры российской экономики. Реальный вклад МП еще не получил сколь-либо надежной количественной оценки. Но, во всяком

¹⁾ Достоверность статистики ограничивается устойчивым сокрытием или занижением руководством малых предприятий данных по налогооблагаемым характеристикам, в первую очередь по прибыли.

²⁾ В российском законодательстве это тождественные понятия.

случае, он значительно выше официальных данных. В правительственных докладах называется 20% ВВП, но и эта цифра очень приблизительна.

Количественное отставание российского малого бизнеса от среднемировых параметров несомненно имеет место, но оно совсем не катастрофично. Так, по данным «Европейского обзора малых и средних предприятий» за 2001 г., вклад предприятий с численностью занятых до 250 человек (в соответствии с принятой единой классификацией малых и средних предприятий) по отношению к соответствующей суммарной величине для всех предприятий стран Европейского Союза составляет: доля в общем количестве предприятий – 99,8%; доля в общей занятости – 65,8%; доля в общей сумме продаж – 56,7%. На основе экспертных оценок, произведенных Ресурсным центром малого предпринимательства РФ, можно обозначить интервалы, в которых находятся соответствующие величины вклада сектора малого и среднего бизнеса в российскую экономику. Вклад предприятий с численностью занятых до 250 человек (условно – малых и средних предприятий) по отношению к соответствующей суммарной величине для всех предприятий России составляет: доля в общей численности предприятий – не менее 90%; доля в общей занятости – не менее 45%; доля в общей сумме продаж – не менее 40%. Другим распространенным показателем развития сектора малого и среднего предпринимательства является число предприятий с численностью занятых до 250 человек на 1000 человек населения. Соответствующая величина составляет: в странах Европейского Союза – 45 предприятий, в России – 37 предприятий [12, с. 5].

Сфера малого предпринимательства России успешно становится на ноги. К настоящему времени сектор МП как социально-экономический институт сформировался достаточно рельефно. Но он выглядит в значительной мере иначе, чем в ведущих экономически развитых странах, а за схожими (с ведущими странами³) количественными параметрами российского МП часто стоит совсем иное качественное содержание.

В развитых странах повышенный интерес к малому предпринимательству с конца 1970-х гг. связан с венчурным научно-техническим инновационным процессом создания и внедрения новых технологий, просто технических новшеств. Россию в последнее время часто относят к группе стран с так называемыми «развивающимися (возникающими) рынками». Иначе такие страны называются просто развивающимися⁴. Центральным отличием малого предпринимательства стран с развивающимися рынками от МП развитых стран является третьестепенность научно-технической венчурной инновационной составляющей.

В большинстве развивающихся стран малое предпринимательство оказывается традиционной сферой экономического выживания широких слоев населения. Малопродуктивный труд в мелкой торговле, сопутствующих полкустарных производствах – это наиболее распространенная область деятельности малых предпринимателей в странах с развивающимися рынками. Аналогичная картина наблюдается и в нашей стране.

Определенная инновационная компонента в малом бизнесе России, как и в развивающихся странах, несомненно имеется⁵. Она хорошо заметна в торговле и

³) Более подробно о МП в развитых странах см., например: [6, 7, 16, 21, 23].

⁴) Относительно новым термином стало определение России как страны «периферийного капитализма».

⁵) Более подробно об инновациях в сфере МП см.: [1, 3, 18, 19, 21, 28].

сервисе, в мелком производстве и строительстве. Но смысл этой инновационности заключается в активном внедрении, адаптации иностранных технологий и материалов. МП оказывается своего рода «губкой», впитывающей и распространяющей на локальном рынке производственные и бизнес-идеи, уже успешно реализованные в других частях света. Напомним, что реальное развитие малого инновационного бизнеса в России в 1990-х гг. началось с широкомасштабного распространения технологий производства пластиковых бутылок на базе импортного оборудования. Но это не венчурный бизнес. Он, по сути, безрисковый. Сверхприбыль от таких инноваций возникает для тех, кто занялся их распространением первым, а вовсе не из рискованности идеи бизнеса. Строго говоря, это и не научно-техническая инновация, а некое распространение уже известной, оправдавшей себя наработки.

В России и в развивающихся странах плохо дела обстоят как раз с венчурным научно-техническим малым предпринимательством, т.е. с самой главной частью современного инновационного МП. Его либо вообще нет, либо оно мизерно и при этом работает по прямым заказам иностранных фирм или транснациональных корпораций (для них достигается экономия на дешевой рабочей силе научной сферы).

В нашей стране, в основном благодаря ранее созданным научным заделам, работает всего около 23 тыс. малых компаний научно-технической сферы⁶⁾. Но доля МП – юридических лиц сферы науки и научного обслуживания в общем объеме продукции МП в последнее десятилетие постоянно снижается, приблизившись к 2,5% [10, с. 44]. Неуклонно снижается количество МП и число занятых на малых предприятиях сферы науки и научного обслуживания. Только количество малых предприятий этой сферы с 1998 по 2002 г. сократилось почти наполовину. Отметим, что через сужение научно-технической сферы прошли даже самые успешные постсоциалистические страны Центральной и Восточной Европы⁷⁾. Это закономерность переходной экономики.

На венчурные разработки должен быть спрос. На практике в кризисной российской экономике (в первую очередь, в промышленности) 1990-х гг. его практически не было. До последнего времени немалое количество венчурных российских малых предприятий ориентировалось на поиск (нередко на грани криминала) технологических разработок еще советских НИИ и «ящичков», модернизацию разработок для продажи крупным зарубежным фирмам. Неудивительно, что действующие в России немногочисленные венчурные фонды (их около 20), занимающиеся финансированием такой деятельности, до последнего времени практически полностью работали на иностранном капитале⁸⁾. На Россию они начнут рабо-

⁶⁾ См.: [10, с. 10]. Отметим, что немалое число формально (по уставу) научно-технических МП в реальности занимаются преимущественно торговой и посреднической деятельностью.

⁷⁾ Более подробно о состоянии МП России и других бывших социалистических стран см., например: [4, 9, 14, 15, 19, 23, 31, 32, 33, 34, 36, 37].

⁸⁾ Наиболее фундаментально в подготовке условий для венчурной деятельности (поддержка «стартовых» инновационных МП) в нашей стране работает государственный Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, причем в значительной степени на базе привлеченных иностранных финансовых средств. В последние год-полтора создано несколько новых венчурных фондов при российских банках и

тать только тогда, когда в ее экономике появится сколь-либо серьезный внутренний спрос на новые технологические разработки. По данным Фонда «Бюро экономического анализа», в настоящее время внедрением инноваций занимается лишь 4–5% отечественных предприятий, тогда как в Германии, США, Франции и Японии – от 70 до 82% [12, с. 8].

Пока в российском малом бизнесе, с одной стороны, доминируют предприятия, создающие относительно незначительную добавленную стоимость – торговля, общественное питание и т.п. С другой стороны, именно такая отраслевая структура малого бизнеса обусловлена соответствующим уровнем доходности по отраслям. Низок спрос на высокотехнологичную продукцию с высоким уровнем добавленной стоимости. А потому наиболее рентабельным оказываются, судя по результатам опросов, туризм, оптовая торговля, строительство, тогда как, например, инновационная, научно-техническая деятельность является «замыкающей», причем в ней наблюдается абсолютное превышение убыточных малых предприятий над прибыльными. Прибыльность в торговле и общественном питании превышает средние значения отраслевой прибыльности, судя по самооценкам предпринимателей, примерно в три раза. То есть сравнительная «простота» отраслевого приложения сил и капитала оказывается залогом прибыльности малого бизнеса [8, с. 27].

Опасность сложноорганизованного, «интеллектоемкого» бизнеса проистекает из отсутствия или слабости соответствующей инфраструктуры (венчурное финансирование и т.п.), слабой дееспособности российского законодательства и судебной системы (отсутствие эффективной защиты прав собственности, коррупция, неисполнение судебных решений), слабости всей правоохранительной системы, неразвитости контрактного права, влияния на бизнес разветвленной сети криминальных структур и т.п. Неразвитость рыночных институтов, имитационный характер деятельности, как важнейшая характеристика очень многих российских государственных и общественных организаций, определяют наличие очень широкого поля неопределенности. Речь идет именно о неопределенности, а не о рисках. В отличие от состояния неопределенности, риск известен и к нему можно готовиться. Простота хозяйственных операций как раз позволяет максимально сводить неопределенность к прогнозируемым рискам. Все это в первую очередь относится к деятельности малых предприятий, которые по своей природе не могут даже обеспечить себя достаточной информацией о партнерах, источниках ресурсов, рынках сбыта.

Следует отметить, что неопределенность в хозяйственной деятельности во многом определяет слабость научно-технической, инновационной составляющей в российском предпринимательстве. Это относится как к малому, так и крупному предпринимательству. Научно-технические креативные способности бизнеса проявляются только в условиях должной рыночной инфраструктуры, эффективных прав собственности. В развивающихся странах со слабыми институтами рынка и государства инновационность несет в себе угрозу расширения неопределенности. Отказ большинства российских предприятий от внедрения у себя научно-технических новаций связан именно с этой угрозой, и лишь потом – с нехваткой инве-

финансовых группам. Но пока эти фонды, как организационная форма поиска проектов эффективного вложения образовавшегося переизбытка свободных банковских средств, не достигли сколь-либо серьезных успехов.

стиций. Последние два года это наглядно подтверждается: в России свободный капитал не находит или находит очень мало достойных инвестиционных проектов.

В нашей стране трудно налаживается кооперация между малыми предприятиями. Причина связана с отсутствием надежности партнерских отношений, доверия к институтам государства и рынка. Подавляющее большинство субъектов МП работает вне структурированных предпринимательских цепочек. Имеющиеся предпринимательские связи, неформальные цепочки основываются на личностных отношениях в рамках российских институтов «экономики физических лиц».

Практически по той же причине с очень большими сложностями идет налаживание отношений малых и крупных предприятий. По результатам опросов, для поведения МП, к сожалению, характерны срыв контрактов, исчезновение с полученным авансом, низкое качество продукции и т.п. Для крупных – навязывание малым предприятиям высоких цен на свою продукцию, включение дополнительных кабальных условий в контракты. Иначе контракты вообще не заключаются. Для обеспечения надежности технологических и финансовых операций крупные предприятия предпочитают самостоятельно организовывать собственные мелкие подразделения, а не подвергать себя риску ведения дел с внешними МП. Как следствие – масштабы субконтракции и франчайзинга с участием самостоятельных малых предприятий в нашей стране крайне невелики. Отметим, что, в отличие от обычной практики в развивающихся странах, в России транснациональные компании стараются не пользоваться услугами российских торгово-посреднических малых предприятий, а создают и опираются на собственные филиалы в продвижении своей продукции. Надежды на официальный контроль за малыми предприятиями также малы. То есть по уровню надежности партнерских отношений российские малые предприятия отстают даже от средних развивающихся стран.

Так сложилось, что российская экономическая политика и ведущая часть национального политического истеблишмента в 1990-е гг. оказались в подчиненном положении по отношению к интересам узкого круга представителей крупного бизнеса, преимущественно занимающихся добычей и экспортом важнейших природных ресурсов. Производственные, инфраструктурные и иные мощности такого крупного бизнеса, его снабженческо-сбытовые отношения и, главное, его долговременные экономические интересы сосредоточены на крупных предприятиях и, за небольшим исключением, индифферентны к сфере МП. Нельзя не согласиться с А.В. Алексеевым и И.Ф. Герцегом, заметившими: «Ситуация усугубляется тем, что российская система экономических институтов поощряет (в том ограниченном смысле, в каком данное понятие вообще может быть применено к развитию российского предпринимательства) крупный бизнес» [25, с. 254]. Это также является спецификой положения малого предпринимательства России.

В сфере российского малого бизнеса, по результатам многочисленных опросов, очень высок уровень конкуренции. Но высокая конкуренция среди малых предприятий оказывает очень слабое воздействие на монопольное положение ведущих крупных предприятий [13, 14, 19]. Такое положение характерно для стран с развивающимися рынками, где деятельность крупных и малых предприятий в основных отраслях пересекается крайне редко, пребывает в разных хозяйственных нишах. Не сбываются надежды на то, что малое предпринимательство реально может противостоять старому и новому российскому монополизму в экономике⁹⁾.

⁹⁾ Характерно, что по мере восстановления в Москве заводов-хлебопекарен малый бизнес стал активно вытесняться из сферы производства хлебобулочных и кондитерских изделий.

Но и в условиях высокой конкуренции внутри сферы МП малые предприниматели ведут себя еще далеко не рыночно. Так, по результатам проведенного в Москве опроса, при установлении цен на свою продукцию они более всего ориентируются на цены партнеров-конкурентов, а не на спрос [8, с. 25]. Это серьезный индикатор градации рыночного поведения [3]. Навыки ведения бизнеса у предпринимателей хотя и практичны, но не высоки. И это при том, что образовательный уровень российских малых предпринимателей несопоставимо выше образовательного уровня представителей этой сферы большинства развивающихся стран. Но малое предпринимательство предъявляет к субъектам хозяйствования совсем иные квалификационные требования, нежели те, которыми они обладали в советские годы. Несомненно, оно дает возможность людям выжить, поддержать себя, дает новые навыки, но с точки зрения ранее накопленного багажа знаний малое предпринимательство специалистов деквалифицирует (если только они не продолжают работать в МП по прежней специальности, что бывает нечасто). Обращает на себя внимание то, что предпринимаемые в нынешних условиях определенного экономического подъема попытки сбора на российских крупных промышленных предприятиях ранее уволившихся специалистов наталкиваются на крайнюю трудность восстановления их в прежних специальностях. Более десяти лет борьбы за существование в сфере малого бизнеса для многих «поставило крест» на высокой инженерно-технической или рабочей квалификации. Работников приходится учить заново, а лучше всего получается, как и ранее, обучать молодежь в ныне воссоздаваемой системе профессионально-технического обучения. Так что высоким образовательным уровнем представителей сферы российского МП не стоит обольщаться – это в значительной мере потерянный квалификационный уровень. Тех, кто работает в сфере МП (при всем их высоком образовательном уровне), также необходимо учить заново и совсем другому.

К числу особенностей российского МП относится его большая роль в противодействии и смягчении последствий безработицы. Результаты исследований говорят о том, что в развитых странах эта функция малого бизнеса в настоящее время проявляет себя в крайне незначительной мере. В странах с развивающимися рынками, наоборот, функция МП в противодействии безработице, создании новых рабочих мест играет серьезную роль¹⁰). Общеизвестен факт того, что незначительность безработицы в Москве стала прямым следствием наличия в столице благоприятных условий для развития несложного (по характеру хозяйственных операций) малого бизнеса. Более 20% общего числа российских МП – юридических лиц работают именно в Москве.

Специфической чертой российского малого бизнеса является и то, что его субъекты практически не имеют в собственности вещественного основного капитала. Абсолютно доминирующая часть субъектов МП ведет свою хозяйственную деятельность на базе арендуемых помещений и оборудования [5]. В этом смысле российские субъекты МП ближе к слою наемных работников, чем к слою крепких собственников. В развивающихся странах в сферу малого бизнеса, в основном, попадают люди, «выкинутые» индустриализацией из сельского хозяйства. В России – «выкинутые» деиндустриализацией экономики, произошедшей в последние 12 лет. Но и те, и другие оказываются в положении маргиналов, людей без собственности. Вследствие этого невозможно, при всех известных декларациях, всерьез

¹⁰) Более подробно см., например: [23, 26, 27].

считать такое малое предпринимательство генератором нового среднего класса – основы устойчивости общества. Разве только потенциально, в некоей перспективе общего роста уровня жизни в нашей стране.

Таким образом, степень зрелости российского МП, его институциональная структура, как и вся предпринимательская среда еще очень далеки от уровня развития аналогичных экономических структур в ведущих западных странах. Она изрядно отстает даже от степени зрелости МП многих развивающихся стран и вполне может быть определена как «подростковая».

Среди основных трудностей, проблем российского малого бизнеса выделяются налогообложение, административные барьеры, произвол чиновников контролирующих органов (особенно налоговиков, милиции, пожарных и СЭС), давление криминала, неурегулированность арендных отношений, постоянные смены форм и сложности отчетности. Отметим, что уровень рейтинга чиновничьего произвола в несколько раз превосходит негативную значимость для МП криминального рэкета. Малый бизнес к последнему приспосабливается легче, чем к неправомерным действиям административных лиц, к постоянному вымогательству взяток. Все это как раз очень характерно для стран с «развивающимися рынками».

Следствием всего этого является масштабность теневой составляющей в российском малом бизнесе. Более того, теневая экономика – это своего рода пространство, в котором пребывает все российское малое предпринимательство, причем даже то, которое регулярно сдает всю необходимую отчетность о своей легальной деятельности в соответствующие госорганы. Теневая экономика, при всех ее негативных моментах, служит малому бизнесу местом, способом защиты от чиновничьего произвола. Масштабы легализации или ухода малых предприятий «в тень» напрямую связаны с введением очередных законодательных или налоговых новаций (рациональных и иррациональных), состоянием борьбы с коррупцией.

Характерная для развивающихся стран широкая вовлеченность МП в теневую экономику не может не порождать институциональные ловушки. Так, низкий уровень взаимного доверия в сочетании с высокой «теневой» составляющей деятельности МП противостоят созданию и сколько-либо эффективному функционированию общественных организаций МП. Созданное по инициативе администрации Президента РФ объединение предпринимателей (ОП) «Опора России» – не исключение. Обследования показывают, что возможности таких организаций как институтов защиты, лоббирования интересов и саморегулирования МП крайне низки. Да и участие в них самих малых предпринимателей не превышает нескольких процентов от общей численности¹¹⁾. Такая ситуация всецело характерна для развивающихся стран.

¹¹⁾ По данным ТАСИС, в России объединены всего лишь 5% предпринимателей, тогда как в США малый бизнес – это 22 млн. организаций, 90% из них входят во всевозможные союзы, ассоциации (Интервью РБК с председателем «Опора России» С. Борисовым (www.rbc.ru 20.04.2004 г.). К этому следует добавить, что в странах Западной Европы с добровольным участием субъектов малого и среднего бизнеса в общественных объединениях в ОП входит, как минимум, 50% общего числа таких субъектов. А в некоторых странах, в частности в Германии, участие в ОП является обязательным для всех субъектов малого и среднего бизнеса. Последнее для России пока заведомо вредно вследствие слабости институтов рыночной инфраструктуры, институтов гражданского общества.

Таким образом, сложившаяся структура, характер российской экономики обуславливают развитие российского МП по модели, свойственной для стран «развивающихся рынков». Особенности российского малого предпринимательства рельефно заметны лишь в сравнении с малым бизнесом высокоразвитых стран. С малым предпринимательством же развивающихся стран у российского малого предпринимательства больше общих черт, хотя имеются и отличия (в первую очередь – аграрная и кустарная доминанта малого бизнеса большинства развивающихся стран¹²).

Чрезвычайно важное отличие МП России от развивающихся стран заключается в том, что его формирование, развитие происходит на базе ранее созданной, вполне высокоиндустриальной инфраструктуры. Относительно налаженной почтовая, телефонная и электронная связь, транспортные коммуникации, электрогазоснабжение – с одной стороны, способность населения к труду в современных условиях (чего нет у аграрноориентированного населения очень многих развивающихся стран) – с другой, обуславливают совершенно иной потенциал (нежели в большинстве развивающихся стран) малого бизнеса в решении социально-экономических проблем развития нашей страны. В принципе, его можно было реализовать еще на начальных стадиях российских рыночных реформ. Но этого не было сделано. А проведенная приватизация вообще оставила малый бизнес без собственности. История не имеет сослагательного наклонения. *Значит, необходимо подготовить и начать реализовывать целенаправленные меры для раскрытия этого потенциала, инициирования развития научно-технической инновационной составляющей МП в сложившихся условиях России, причем обязательно в контексте движения к гражданскому обществу.*

Очевидно, что подавляющее большинство трудностей раскрытия потенциала российского малого предпринимательства лежит вне сферы самого малого предпринимательства. Все усилия по его государственной поддержке способны принести позитивный результат лишь при системном их включении в общий комплекс мер государственной экономической политики. Добиться этой системности можно лишь на базе постоянного мониторинга и анализа особенностей развития сферы российского малого предпринимательства.

* *
*

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ашихин А., Смирнов Ю., Столяров А., Скиданова Е. Инновационный потенциал российского малого бизнеса // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. 2002. № 11. С. 10–15.
2. Брагина Е. Малое предпринимательство в переходной экономике Юга / Е. Брагина // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 1. С. 87–96.

¹²) Более подробно о МП развивающихся стран см., например: [2, 16, 17, 20, 21, 22, 25, 29, 30, 34, 36].

3. Карлсон Д. Типичные ошибки малого бизнеса. СПб.: Питер, 1998.
4. Кочановский М.В. Развитие институциональной среды малого бизнеса / Волго-Вятская академия гос. службы. Н. Новгород, 2000.
5. Крылова Д. Как победить бедность // Ведомости. 2003. 3 июля.
6. Кузнецова И.А. Сравнительный анализ развития малого бизнеса в России и США // Кузнецова И.А., Работягов С.С., Щетинин С.А. Экономика. Общество. Человек. Вып. 3: Конкретные социально-экономические и экологические аспекты развития. Белгород, 2002. С. 42–61.
7. Лебедева И.П. Тюкэн кигё – «передовой отряд» малого бизнеса Японии // Японский опыт для российских реформ. Вып. 1. М., 2002. С. 30–40.
8. Малый бизнес Москвы на рубеже столетий / Под ред. А. Виленского, Е. Егорова. М.: ГУ ВШЭ, 2002.
9. Марков М.М., Новиков Ю.В. Предприятия малого бизнеса в условиях современной трансформации экономики / С.-Петерб. гос. ун-т экономики и финансов. СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. университета экономики и финансов, 2002.
10. Малое предпринимательство в России. М.: Госкомстат России, 2003.
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд «Начала», 1997.
12. О комплексе мер по поддержке малого предпринимательства: Доклад МАП России, подготовленный в соответствии с Планом заседаний Правительства РФ на второе полугодие 2003 года, утвержденным 1 июля 2003 года № 4735п-П41. С. 5.
13. Проблема монополии в переходной экономике // Экономические и социальные проблемы России. М.: ИНИОНРАН, 1999.
14. Радаев В.В. Стратегия адаптации к новой конкурентной ситуации // Модернизация экономики России. Ч. 2. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 315.
15. Российское обозрение малых и средних предприятий. М.: ТАСИС СМЕРУС 9803, 2002.
16. Рубэ В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. М.: ТЭИС, 2000.
17. Сальников Т.К. Мелкое предпринимательство в странах Востока. М., 1992.
18. Савельева З.А., Соколов Б.И. Малое наукоемкое предпринимательство // Актуальные проблемы экономического развития России. СПб., 2002.
19. Стратегия развития предпринимательства в реальном секторе экономики / Под ред. Г.Б. Клейнера. М.: Наука, 2002.
20. Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995.
21. Фадеев В. Малое предпринимательство в Российской Федерации. М.: Наука, 2000.
22. Фань Чунъюн. Государственная поддержка малых и средних предприятий в Китае // Вопросы экономики. 2002. № 7. С. 140–146.
23. Чепуренко А.Ю. Малое предпринимательство в России // Мир России. 2001. № 4.
24. Цухло С. Оценка конкуренции в российской промышленности // Общество и экономика. 2000. № 9–10. С. 70.
25. Экономические субъекты постсоветской России / Под ред. Р.М. Нуреева. Ч. 2. Фирмы современной России. М.: МОНФ, 2003.
26. Davis S.J., Haltiwanger J.C., Schuh S. Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts. Small Business Economics, 1996. P. 297–315.
27. Fendel R., Frenkel M. Do Small and Medium-Sized Enterprises Stabilize Employment? Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 1998. P. 163–184.
28. Frantzen D. R&D, Intersectoral and International Knowledge Spillovers and Human Capital // Genova. 2000. Vol. 53. № 4. P. 487–505.
29. Mashra D. Entrepreneur and Entrepreneurship Development and Planning in India. Allahabad, 1990. XV.

30. *North D.* et al. Small Business in Rural Areas. Rural Development Commission, Strategy Review: Topic Paper 2. London, 1993.
31. Small and Medium Enterprises in Transitional Economies / Ed. by Robert J. McIntyre, B. Dallago. WIDER-UNU, 2003.
32. *Scase R.* The Role of Small Businesses in the Economic Transformation of Eastern Europe: Real but Relatively Unimportant // International Small Business Journal. 1997. P. 113–121.
33. *Smallbone D., Welter F.* The Distinctiveness of Entrepreneurship in Transition Economies. Small Business Economics, 2001. P. 249–262.
34. *Sipos S.* Small and Medium Enterprises in Industrial Development: a Comparative Analysis of Hungary and South Korea. Budapest, 1998.
35. State of Small and Medium Sized Business in Hungary 2001 (annual report) / Institute for small business development. Budapest, 2002.
36. *Welter F., Havnes P.-A.* SMEs and Environmental Turbulence // Die KMU im 42. Jahrhundert – Impulse, Ansichten, Konzepte / Ed. by H.-J. Pleitner, Weber W. St. Gallen: HSG, 2000. P. 41–50.
37. *Welter F., Smallbone D.* Entrepreneurship and Enterprise Strategies in Transition Economies: An Institutional Perspective // Small Firms and Economic Development in Developed and Transition Economies: A Reader / Ed. by D. Kirby, A. Watson. Aldershot: Ashgate, 2002.