

**Московский Государственный Университет леса**

На правах рукописи

**Минакова Татьяна Викторовна**

**СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ  
ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛЬНО  
ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ**

08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством  
(экономика, организация и управление предприятиями, отраслями,  
комплексами – промышленность)

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

**Научный руководитель  
доктор экономических наук,  
профессор Медведев Н.А.**

Москва – 2008 г.

## Оглавление диссертационной работы

|                                                                                                                                     |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| <b>Введение</b> .....                                                                                                               | 4   |
| <b>Глава 1. Развитие малых и средних предприятий в России</b> .....                                                                 | 11  |
| 1.1. Этапы развития.....                                                                                                            | 11  |
| 1.2. Законодательство и государственная политика регулирования МСП.....                                                             | 16  |
| 1.3. Инвестиции в основной капитал, финансирование и кредитование.....                                                              | 23  |
| 1.4. Основные проблемы в деятельности малого бизнеса.....                                                                           | 33  |
| 1.5. Современное состояние лесопромышленного комплекса России.....                                                                  | 38  |
| 1.6. Социальная ответственность бизнеса в России и пути реализации социальных проектов...43                                         |     |
| <b>Глава 2. Положение предприятий сферы малого и среднего бизнеса в странах Западной Европы, Северной Америки и Австралии</b> ..... | 52  |
| 2.1. Критерии для отнесения предприятия к МСП.....                                                                                  | 53  |
| 2.2. Основные направления развития малых и средних предприятий за рубежом .....                                                     | 56  |
| 2.3. Социально ответственный бизнес за рубежом .....                                                                                | 61  |
| 2.4. Налогообложение МСП, оптимизация налогообложения благотворительных организаций за рубежом .....                                | 68  |
| 2.5. Регулирование проблем малого и среднего бизнеса за рубежом.....                                                                | 76  |
| 2.6. Предложения по системе регулирования деятельности малых и средних предприятий в России на базе опыта зарубежных стран .....    | 80  |
| <b>Глава 3. Модель социально ориентированной экономики в зарубежных странах</b> .....                                               | 83  |
| 3.1. Социально ориентированная экономика и глобализация. Антропологическая концепция новой культуры.....                            | 83  |
| 3.2. Модель социальной экономики.....                                                                                               | 85  |
| 3.2.1 Особенности модели социальной экономики.....                                                                                  | 85  |
| 3.2.2 Концепция экспериментального проекта.....                                                                                     | 87  |
| 3.2.3 Распространение проекта.....                                                                                                  | 90  |
| 3.3. Парадигма новой деловой модели и принципы управления предприятием.....                                                         | 94  |
| 3.4. Деловые Промышленные Центры модели социальной экономики.....                                                                   | 98  |
| 3.4.1 Деловой Промышленный Центр «Лионелло». Этапы развития .....                                                                   | 100 |

|                                                                                                                 |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3.4.2 Торжественное открытие Делового Промышленного Центра «Лионелло»,<br>Лоппиано 22-28 октября 2006 года..... | 105 |
| 3.5. Предприятия модели социальной экономики. «Объединение Социальных<br>Кооперативов Роберто Тассано».....     | 107 |
| 3.5.1 История Объединения.....                                                                                  | 107 |
| 3.5.2 Деятельность Объединения.....                                                                             | 109 |
| 3.6. Модель социальной экономики и другие модели социально ориентированного бизнеса:<br>банк «Греммин».....     | 111 |
| 3.7. Выводы.....                                                                                                | 115 |

|                                                                                                                                 |            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>Глава 4. Применение модели социальной экономики на базе муниципального<br/>образования г. Осташков Тверской области.....</b> | <b>119</b> |
| 4.1. Лесная и деревообрабатывающая промышленность Тверской области.....                                                         | 119        |
| 4.2. Основная проблема социальной сферы России. Законодательное регулирование<br>патронатного воспитания .....                  | 122        |
| 4.3. Патронатное воспитание в регионах России .....                                                                             | 126        |
| 4.4. Некоммерческий Проект «Дети-сироты» Всенародного Благотворительного<br>Фонда (Астраханская область).....                   | 128        |
| 4.4.1 Цель и задачи Проекта .....                                                                                               | 128        |
| 4.4.2 Структурные подразделения Проекта.....                                                                                    | 130        |
| 4.4.3 План реализации Проекта и расчет эффективности его подразделений.....                                                     | 131        |
| 4.5. Экспериментальный Проект на базе муниципального образования г. Осташков Тверской<br>области.....                           | 133        |
| 4.5.1 Обоснование Проекта .....                                                                                                 | 136        |
| 4.5.2 Базовая структура, цели и задачи Проекта .....                                                                            | 137        |
| 4.5.3 Основные направления реализации Проекта .....                                                                             | 139        |
| 4.5.4 Особенность Проекта .....                                                                                                 | 142        |
| 4.5.5 Финансовая оценка Проекта и источники финансирования .....                                                                | 143        |
| 4.5.6 Техничко-экономическое обоснование Проекта .....                                                                          | 145        |
| 4.5.7 Расчет эффективности Проекта .....                                                                                        | 149        |
| 4.5.8 Основные этапы реализации Проекта .....                                                                                   | 152        |
| <b>Заключение.....</b>                                                                                                          | <b>154</b> |
| <b>Список используемой литературы.....</b>                                                                                      | <b>160</b> |

## Введение

**Актуальность темы исследования.** В современных условиях перехода экономики России на инновационный путь развития актуальным вопросом является формирование эффективных стратегий во всех сферах хозяйственной деятельности на основе установления приоритетов развития социальных программ и проектов.

На данном этапе развитие России связано с отсутствием ряда действенных механизмов регулирования сферы малого и среднего предпринимательства. Возникает неуверенность в будущем развитии общества и его экономической структуры. Может даже показаться, что текущие социальные проблемы тормозят стратегическое развитие российской экономики, и не благоприятствуют развитию инвестиционной деятельности. Но все-таки уже существующие тенденции укрепления рыночных отношений в социальной сфере в России, специфичные для нашей страны, получают развитие в малом и среднем бизнесе. Среди важнейших функций этого сектора экономики следует отметить его существенную роль в формировании среднего класса.

В последнее время на фоне глобальных экономических изменений в России происходит ориентация экономической науки на количественный результат и абстрактную разновидность предпринимательства, не учитывающую факторы культурного, социального и национально-экономического развития, что часто приводит экономический рост производства к анти-социальной направленности.

В феврале 2008 года Президент РФ определил главные ориентиры экономического развития России до 2020 года и представил программу развития до 2012 года, определяя основные задачи в экономике, такие как: развитие свободного предпринимательства, защита прав собственности и укрепление общих принципов рынка, улучшение качества жизни, увеличение доли среднего класса, снижение налогового бремени в целях стимулирования инноваций и частных инвестиций в человеческий капитал, реализация программы социального развития, которые должны кардинально улучшить экономическую ситуацию в стране.

Приоритетом стабильного развития государства на среднесрочную перспективу должны стать основные задачи экономической политики, поставленные президентом России Д. Медведевым на Красноярском экономическом форуме – институты, инфраструктура, инновации, инвестиции.

Наряду с явными преимуществами развития рыночной экономики, присутствует и ряд значительных проблем социальной сферы, которые стоят на пути ее развития. Одной из самых актуальных проблем в социальной сфере России в настоящий момент является рост социально неблагополучных и незащищенных категорий населения.

Актуальность данной проблемы заключается в следующем:

- несоответствие социально-экономической трансформации общества и структуры общественного производства; национальная неопределенность в поиске гармоничного и плодотворного развития системы воспроизводства всей нации с учетом общественно-национальной среды;
- отсутствие активного производства на предприятиях малого и среднего бизнеса и использования нематериальных ресурсов, способствующих социально-экономическому развитию общества;
- отсутствие заинтересованности малого и среднего бизнеса в реализации программ социального развития в связи с несовершенством их законодательного регулирования;
- отсутствие значимости духовно-нравственного компонента в производственно-экономическом аспекте бизнеса;
- отсутствие достаточной поддержки практических задач таких общественных институтов как школы, вузы, научные учреждения, учреждения культуры, которые по своей сути не приносят прибыли частному бизнесу.

Ориентация рынка исключительно на максимизацию прибыли отрицательно сказывается на построении стратегии развития в сфере социально-экономических отношений в целом в обществе.

Сегодня предприниматели все больше убеждаются в том, что необходимо создавать специальные социально ориентированные программы в структуре управления предприятием, так как только их внедрение и использование приведет к устранению проблем и сложностей на пути социально-экономического развития. В России пока нет четкого представления и определения социальной ответственности бизнеса. Эксперты объясняют это тем, что такая работа еще не приобрела в нашей стране системный характер. Акции, мероприятия, помощь еще не начали работать систематически, а регулярность, как раз и есть залог экономической эффективности социально ориентированных предприятий.

Необходимость разработки стратегии развития малых и средних предприятий промышленности в условиях социально ориентированной экономики как основы воспроизводства человека и всего общества в единстве с культурным контекстом и усовершенствованием жизненно важных аспектов предпринимательской деятельности является основной задачей данного исследования и определяет его цели.

**Цели и задачи исследования.** Цели и задачи данного исследования заключаются в следующем:

- проанализировать российскую модель рыночных отношений и ее соответствие национальным интересам и потребностям социально-экономического развития общества, направленным на повышение конкурентоспособности и устойчивости экономического роста малых и средних предприятий промышленности;
- разработать теоретические положения и практические рекомендации, обеспечивающие стратегическое развитие социально ориентированных предприятий, деятельность которых направлена на осуществление воспроизводства и развития общества, учитывая единство материальных и духовных аспектов деятельности человека, принципов солидарности и социальной справедливости, позволяющих повысить экономическую эффективность деятельности малых и средних предприятий промышленности путем внедрения социальной ответственности бизнеса в сферу предпринимательства;
- исследовать роль государственной политики в системе реализации социально-экономического воспроизводства общества на основе анализа отечественного и зарубежного опыта функционирования малых и средних предприятий промышленности в условиях социально ориентированной экономики;
- проанализировать механизм воспроизводства общества как источника рабочей силы и человеческого капитала как важного материального фактора развития в рыночной модели национального хозяйства;
- разработать стратегию развития малых и средних предприятий лесной и деревообрабатывающей промышленности в условиях социально ориентированной экономики с учетом профессиональной подготовки специалистов лесной отрасли путем проведения ряда мероприятий по осуществлению системного подхода к решению проблем государственных образовательных учреждений, обеспечивая их всем необходимым для обучения, гарантируя выпускникам рабочие места, согласно приобретенным профессиям.

**Объектом исследования** являются малые и средние предприятия лесной и деревообрабатывающей промышленности (далее лесного комплекса), а также государственные муниципальные учреждения.

**Предметом исследования** является совокупность организационно-экономических отношений, возникающих в результате реализации стратегии развития малых и средних предприятий лесного комплекса в условиях социально ориентированной экономики.

**Методика исследования** основывается на сравнительном анализе научных трудов современных российских и зарубежных ученых и экономистов, посвященных проблемам развития малого и среднего бизнеса, развития стратегии социально ориентированного управления и создания и усовершенствования методов социальной ответственности в деятельности малого и среднего предприятия, а также на анализе системного подхода к реализации общественного социально-экономического хозяйствования на основе национально-исторических особенностей организационно-экономического процесса развития российского предпринимательства.

**Методология исследования**, представленная в этой работе, может быть разделена на две части: с одной стороны, исследование положения предприятий малого и среднего бизнеса в России и за рубежом и их роль в системе формирования общественного производства и национальной экономики, и, с другой стороны, исследование успешной зарубежной модели развития социально ориентированной экономики, функционирующей в условиях развитых рыночных отношений, дающей возможность привлекать в производственный процесс на предприятиях малого и среднего бизнеса самые незащищенные слои населения, сосредотачиваясь, прежде всего, на основных принципах социально-экономической политики общества.

**Информационная база исследования.** В качестве информационной базы исследования использовались законодательные и нормативные акты, статистические данные Госкомстата РФ, Министерства экономического развития РФ, Московского областного и городского Фонда поддержки малого бизнеса, исследования российских и зарубежных ученых, материалы конференций по вопросам регулирования малого и среднего бизнеса, материалы периодических изданий, книг и расшифровок стенограмм речей с семинаров по социальной экономике, материалы научных конференций, проведенных в Италии в течение 2001-2007 гг.

Оригинальный практический и теоретический материал был собран на русском, итальянском и английском языках.

**Научная новизна исследования** заключается в разработке теоретических основ и методических рекомендаций по формированию стратегии развития малых и средних предприятий лесной и деревообрабатывающей промышленности в условиях социально ориентированной экономики, обеспечивающей их устойчивые и конкурентные позиции в национальной экономике.

Основные научные результаты заключаются в следующем:

1. Выявлены ключевые факторы, влияющие на формирование стратегии развития предприятий в условиях социально ориентированной экономики (общественное воспроизводство, человеческий капитал, социальная ответственность общества и бизнеса и т.д.), которые необходимо учитывать для дальнейшего повышения качества жизни и устойчивого роста национальной экономики.
2. На основе анализа отечественного и зарубежного опыта развития малых и средних предприятий сформулированы принципы и целевые ориентиры развития малых и средних предприятий лесного комплекса, предусматривающие усиление роли государства, для их дальнейшего экономического роста в условиях рыночных отношений.
3. Предложен механизм интеграции социально ориентированного бизнеса в систему рыночных отношений, направленный на производство конечного продукта и услуг, конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках.
4. Разработана и научно обоснована стратегия развития малых и средних предприятий лесного комплекса муниципального образования, позволяющая посредством адаптации существующих экономических методов, механизмов и инструментов не только планировать реализацию социально направленных проектов в процессе производства, обмена, распределения и потребления, но и отслеживать их ход, регулировать возникающие отклонения с целью повышения эффективности функционирования предприятий.
5. Уточнена методика оценки экономической эффективности деятельности малых и средних предприятий лесной и деревообрабатывающей промышленности, отличающаяся целевой направленностью на жизненно важные интересы человека и общества и адаптацией к условиям рыночных отношений, обеспечивающая позиционирование человека как производителя и носителя рабочей силы, а не как лишь технического ресурса воспроизводства.

**Теоретическая значимость исследования** состоит в том, что полученные при разработке стратегии развития малых и средних предприятий лесного комплекса теоретико-методические положения, направленные на повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий, эффективности и решению проблем кадрового обеспечения отрасли, вносят определенный вклад в развитие теории формирования данной стратегии в национальной экономике.

**Практическая значимость исследования** состоит в том, что результаты исследования позволяют внести не только научный, но и практический вклад в разработку и формирование



стратегии развития малых и средних предприятий лесного комплекса в условиях социально ориентированной экономики в любом регионе России.

Изложенные методы и подходы позволяют возродить значение социальных ценностей на любом предприятии или группе предприятий лесного комплекса с целью повышения мотивации персонала и в целом экономической эффективности деятельности.

Разработанная стратегия развития малых и средних предприятий (МСП) может быть рекомендована для использования в инвестиционных проектах малого и среднего бизнеса, социально-экономических программах развития МСП, в программах Министерства экономического развития РФ и Министерства промышленности и энергетики РФ, направленных на повышение социально-экономической эффективности национальной экономики России и повышение уровня и качества жизни населения.

**Апробация результатов** исследования проводилась на международных и российских научно-практических конференциях. Полученные результаты по применению стратегии развития малых и средних предприятий лесного комплекса и авторского экспериментального проекта профессионального обучения и подготовки специалистов лесной отрасли рассмотрены и одобрены Главой Администрации муниципального образования г. Осташков Тверской области, Дирекцией ГОУ «Осташковский детский дом» г. Осташков, губернатором Тверской области, руководством проекта социальной экономики в Италии, зарубежными и российскими предпринимателями, благотворителями и меценатами. Проект успешно реализуется на базе муниципального образования г. Осташков. Имеется справка о внедрении результатов исследования.

**Объем и структура диссертационной работы.** Диссертация состоит из введения, четырех глав, заключения, списка использованной литературы из 115 наименований источников, содержит 168 страниц машинописного текста, 27 таблиц, 3 диаграммы, 8 рисунков. Структурно-логическая схема диссертационного исследования приведена на рисунке 1.



Рисунок 1 - Структурно-логическая схема диссертационного исследования

## Глава 1. Развитие малых и средних предприятий в России

### 1.1. Этапы развития

Малое предпринимательство существует в России около 20 лет. Принимая во внимание законодательные документы, регламентирующие деятельность малых и средних предприятий в России можно определить следующие основные этапы их развития:

*Этап I (1988-91 гг.):* это был период быстрого роста числа малых и средних предприятий (МСП), связанный с процессом либерализации и спонтанной приватизации. В этот период начала формироваться институциональная поддержка развития малого бизнеса.

26.08.1988 г. принят Закон СССР «О кооперации в СССР». Данным законом были созданы привилегированные условия одной форме собственности в виде отсутствия для кооперативов платежей в бюджет и возможности устанавливать неограниченные надбавки к заработной плате работников кооперативов, что вызвало отток квалифицированной рабочей силы с государственных предприятий в кооперативы.

«Положением об организации деятельности малых предприятий» (Протокол № 6 заседания Комиссии по совершенствованию хозяйственного механизма при Совете Министров СССР от 06.06.1988 г.) вводится упрощенный порядок создания и регистрации малых предприятий. Они получили статус юридического лица, большую самостоятельность в осуществлении хозяйственной деятельности и распределении хозрасчетного дохода. Началось создание малых предприятий в разнообразных отраслях промышленности в различных регионах страны.

Закон СССР «О предприятии в СССР» был принят 04.06.1990 г. Объявлено о равенстве организационно-правовых форм предприятий любой формы собственности, что предопределило рост предприятий различных форм собственности.

В Постановлении Совета Министров СССР «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» от 08.07.1990 г. определены основные документы для государственной регистрации малых предприятий, утвержден двухнедельный срок государственной регистрации, определены льготы для малого бизнеса по налогообложению, амортизации и др.

В Постановлении Совета Министров РСФСР № 406 от 18.07.1991 г. «О мерах по поддержанию и развитию малых предприятий» определены направления государственной поддержки малого бизнеса в России. В данном постановлении было впервые дано определение малого предприятия.

27.12.1991 г. принят закон РСФСР «О налоге на прибыль предприятий и организаций». Были определены дополнительные льготы для предприятий малого бизнеса, усилена государственная поддержка малого бизнеса.

*Этап II (1992-94 гг.):* этот период характеризовался экономической либерализацией на макроуровне и обязательной приватизацией многих малых предприятий муниципалитетами. На начало реформ пришелся приток людей в частное предпринимательство, прежде всего, в его малых формах. За 1992 год было создано порядка 190 тысяч новых малых предприятий, что в 1,4 раза больше, чем за 1991 год. Этот процесс сыграл решающую роль в зарождении в России частного сектора, наполнение которого шло главным образом за счет малых предприятий.

Постановление Совета Министров - Правительства РФ «О первоочередных мерах по развитию малого предпринимательства в Российской Федерации» от 11.05.1993 г. явилось одним из важнейших направлений экономической реформы, определена государственная поддержка малого предпринимательства. Выбраны приоритеты развития малого бизнеса.

*Этап III (1995-97 гг.):* это был период относительной макроэкономической стабильности, сопровождавшийся всплеском законодательных инициатив и создания различных учреждений в сфере поддержки МСП на федеральном и региональном уровнях. Несмотря на это, роста общего количества зарегистрированных предприятий не произошло.

К 1995 году порядка 65% всех российских частных предприятий были малыми. На начальном этапе развития малого бизнеса предприятия создавались путем выделения структурных единиц из состава государственных объединений и предприятий, причем зачастую местные власти выступали учредителями малых предприятий, предоставляя нежилые помещения на условиях аренды как свой вклад в организацию предприятия.

Федеральным законом «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 12.05.1995 г. определены признаки субъекта малого предпринимательства, инфраструктура поддержки и развития малого предприятия.

Федеральным законом «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства» от 29.12.1995 г. предусмотрена замена ряда установленных законодательством РФ федеральных, региональных и местных налогов и сборов единым налогом, исчисляемым по результатам хозяйственной деятельности предприятий и организаций.

*Этап IV (1998-2000 гг.):* начавшись с финансового и экономического кризиса 1998 г., современный период развития малого бизнеса прошел через изменение рынков в результате девальвации, и отечественная продукция оказалась в выигрышном положении по сравнению с импортной продукцией. В то же время программы поддержки МСП были в значительной

степени урезаны. К началу 2000 года число малых предприятий составило порядка 891 тысячи, приблизившись к отметке 1994 года. Следует учесть, что, начиная с 1996 года, статистический учет велся в соответствии с новыми критериями отнесения предприятий к малым, введенными Законом РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». Новые критерии заметно сузили границы этой категории предприятий. На данном этапе развития малые предприятия основываются в основном на акционерных началах, нередко малый бизнес представлен предприятиями семейного типа.

Постановлением Правительства РФ «О комплексе мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства и содействию их инновационной деятельности» от 31.12.1999 г. обозначено, что государственная поддержка малых предприятий в сфере материального производства и содействие их инновационной деятельности является одним из приоритетных направлений деятельности федеральных органов исполнительной власти. Государственная поддержка оказывается малым предприятиям, осуществляющим производственную и инновационную деятельность.

*Этап V:* современное состояние, при котором российская экономика вступает в фазу экономического роста. Российские экономисты не отрицают, что рост цен на экспортируемые энергоносители действительно дал хороший толчок экономическому подъему в нашей стране.

В этих новых условиях государственная политика по отношению к сектору малого бизнеса нуждается в фундаментальном пересмотре, т.е. он должен быть нацелен на предоставление услуг крупным учреждениям, включая учреждения, занимающиеся посреднической и субподрядческой деятельностью.

В 2006-2007 гг. ряд важных реформ, назревших и готовых к осуществлению, наталкивались на несовершенство правоприменительной практики. Это является одной из важнейших проблем экономической политики современной России. Правоприменительная практика, состояние госуправления, судебной и правоохранительной систем оказываются важнейшими препятствиями на пути совершенствования экономического законодательства. Чтобы быть конкурентоспособным, бизнес должен иметь возможность пользоваться общественными благами, предоставляемыми государством.

Президент РФ 24.07.2007 г. подписал Федеральный закон от № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». В статье 3 и 4 Закона определены понятия субъектов малого и среднего предпринимательства, в статье 6 определены основные цели и принципы государственной политики по развитию малых и средних предприятий. Среди основных принципов: обеспечение равного доступа субъектов к участию в программах поддержки, разграничение полномочий различных уровней власти, участие

представителей малого и среднего бизнеса в формировании и реализации государственной политики в области развития малого и среднего предпринимательства, экспертизе законопроектных проектов.

Конкретные льготы в Законе № 209-ФЗ не поименованы. Они будут закладываться в программы развития, которые на основании данного закона будут принимать органы власти всех уровней. В числе форм поддержки: финансовая, имущественная, информационная, консультационная, поддержка в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров и др. Возможные их виды названы в отдельных статьях Закона.

Созданная производственная структура малого бизнеса за годы рыночных реформ осталась неизменной. Развитие малого бизнеса в последние годы преобладает в непроизводственной сфере, что является наиболее привлекательным сектором для малых предприятий. Так, малый бизнес охватывает сферу торговли, услуг населению, а производственный сектор и инновационная деятельность развиваются пока в незначительной степени.

В таблице 1.1. представлены данные по количеству зарегистрированных предприятий на 1 июля 2007 г.

Таблица 1.1.

**Количество зарегистрированных малых предприятий  
по федеральным округам Российской Федерации**

| <i>Федеральные округа</i> | Количество<br>зарегистрированных МП<br>на 1 июля 2007 г. в<br>расчете на 100 тыс. чел.<br>населения <sup>1</sup> | Прирост / сокращение (-)<br>количества<br>зарегистрированных МП<br>на 100 тыс. чел. населения <sup>1</sup><br>за период<br>01.07.2006- 01.07.2007 |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>РФ</i>                 | 790,2                                                                                                            | 72,9                                                                                                                                              |
| Центральный               | 996,9                                                                                                            | 56,5                                                                                                                                              |
| Северо-Западный           | 1391,0                                                                                                           | 219,2                                                                                                                                             |
| Южный                     | 496,0                                                                                                            | 10,1                                                                                                                                              |
| Приволжский               | 623,2                                                                                                            | 58,9                                                                                                                                              |
| Уральский                 | 661,3                                                                                                            | 43,2                                                                                                                                              |
| Сибирский                 | 659,3                                                                                                            | 97,5                                                                                                                                              |
| Дальневосточный           | 791,7                                                                                                            | 124,4                                                                                                                                             |

<sup>1</sup> исходя из численности населения на 1 января 2005 г.

На 1 июля 2007 г. число зарегистрированных малых предприятий составило 1133,8 тыс., что на 10,2% выше, чем по состоянию на 1 июля 2006 г. Количество МП в расчете на 100 тыс. жителей достигло 790,2 ед., увеличившись по сравнению с 1 июля 2006 г. на 72,9 ед.

Наиболее значительно число зарегистрированных малых предприятий на 100 тыс. жителей увеличилось в Северо-Западном ФО, заметное увеличение произошло также в Дальневосточном ФО.

Важнейшая задача нашей экономики — инновационный процесс. По многим признакам наш малый и средний бизнес, наконец, созрел до предъявления спроса на инновации.

Президент РФ решил, что надо «вводить налоговые стимулы для развития инновационной экономики» и «стремиться к дальнейшему снижению налогового бремени». Кроме снижения НДС он предложил «освободить от налогов расходы компаний и граждан» на медстрахование, образование и пенсии.

В январе 2008 г. стартовала общероссийская социально ориентированная информационная «Программа по стимулированию развития предпринимательства в России». Это совместный проект Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» и Фонда поддержки социальных и информационных программ государственных ведомств «Народная Инициатива». Программа проводится при поддержке Министерства экономического развития РФ (МЭР РФ).

МЭР РФ подготовило «Концепцию долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года», которая обещает значительное улучшение качества жизни населения и предусматривает, что развитие экономики будет происходить по двум пятилетним планам и одному трехлетнему. По итогам первой пятилетки, которая завершится в 2012 году, должны быть расширены «глобальные конкурентные преимущества в традиционных сферах: энергетике, транспорте, переработке природных ресурсов». В ходе второй пятилетки МЭР рассчитывает на «рывок в повышении глобальной конкурентоспособности экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу — информационные, био- и нанотехнологии», а за оставшиеся три года «закрепить лидирующие позиции России в мировом хозяйстве».

Работа по реализации концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года должна начаться с момента принятия ее правительством в мае 2008 г..

В связи с этим вполне можно было бы поставить на федеральном уровне задачу увеличить долю российского малого бизнеса к 2020 году до 40-60%, чтобы правительство отчитывалось не каким-то набором абстрактных мер, а результатом — долей малого бизнеса.

## **1.2. Законодательство и государственная политика регулирования МСП**

Законодательство о малом предпринимательстве предполагает регулирование общих вопросов деятельности предприятий этой сферы независимо от их организационно-правовой формы. Сюда входят критерии малых и средних предприятий, вопросы государственной поддержки малого бизнеса, налогообложения и др.

За почти 20-летнюю историю малого бизнеса был принят ряд законов, постановлений правительства, законодательных актов, регулирующих деятельность малых предприятий и формирующих законодательную базу малого бизнеса. В соответствии с Федеральным законом от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого бизнеса относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать 25% (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать 25%;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать следующие предельные значения средней численности работников для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

- а) от 100 до 250 человек включительно для средних предприятий;
- б) до 100 человек включительно для малых предприятий; среди малых предприятий выделяются микропредприятия – до 15 человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные



значения установленные Правительством РФ для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства.

Модель деятельности малых предприятий обладает как явными преимуществами, так и некоторыми недостатками. Так сильными сторонами предприятий малого бизнеса являются: самостоятельность, небольшой начальный капитал, быстрая ориентация на потребности рынка, высокая эффективность, творческий потенциал; слабые стороны деятельности малых предприятий могут состоять в опасности быстрого разорения, отсутствии роста при достижении определенного уровня, высокой конкуренции, ограниченном рынке сбыта товаров и услуг, отсутствии влиятельной поддержки. В связи огромным количеством трудностей, встречаемых на пути развития малых предприятий, эта сфера является одной из наименее устойчивых секторов рыночной экономики. Однако только малый бизнес в состоянии заполнить те ниши, которые не готов взять на себя крупный и средний бизнес. Это относится к сфере услуг населению (бытовые, образовательные, культурно-массовые, туризм и отдых и др.), сфере консалтинговых и маркетинговых услуг.

Необходимо отметить, что малый бизнес играет основную роль в формировании частной собственности и связанным с нею правам, обязанностям и ответственности граждан. При этом в настоящее время еще довольно медленно формируется процесс создания правовых механизмов регулирования рынка, нет прочной широкой прослойки среднего класса, как основы социальной стабильности.

С точки зрения налогообложения наиболее значимым явился Федеральный закон № 222-ФЗ от 29.12.1995 г. «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства», которым предусмотрена замена совокупности установленных законодательством РФ федеральных, региональных и местных налогов и сборов единым налогом, исчисляемым по результатам хозяйственной деятельности предприятий и организаций.

Еще один документ, который касается налогообложения малого предпринимательства, был принят 31.07.1998 г. Это закон № 148 «О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности». Он предполагает обязательное введение фиксированных авансовых ставок налога для малых предприятий; при этом конкретный механизм расчета вмененного дохода оставлен на усмотрение субъектов Федерации, исходя из местоположения и занимаемой предприятием площади, численности занятых и т. д.

Итак, в сфере налогообложения для малого бизнеса предусмотрено три льготных режима (единый сельскохозяйственный налог, упрощенная система налогообложения (УСН), единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Этими режимами пользуется около 80% малых пред-

приятый. Благодаря действию этих режимов в бюджеты всех уровней в 2005 г. от малого бизнеса поступило 82 млрд. рублей. Однако проблемы в этой сфере также остаются. Так, с 1 января 2006 года основные полномочия по установлению ставки ЕНВД были переданы на уровень муниципалитетов, и в ряде регионов произошел значительный рост этого налога (примерно в 8 раз), что несоизмеримо с экономическими возможностями малого бизнеса.

В таблице 1.2. представлены данные о поступлении единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности по федеральным округам Российской Федерации в 2006 г.

Таблица 1.2.

**Поступление единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности по федеральным округам РФ в 2006 г.**

| Федеральные округа | Поступление единого налога по упрощенной системе налогообложения |                                    |                             | Поступление единого налога на вмененный доход |                                    |                             |
|--------------------|------------------------------------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------|-----------------------------------------------|------------------------------------|-----------------------------|
|                    | на 1 января 2006 г. тыс. руб.                                    | 2006 г. в % к 2005 г. <sup>1</sup> | Справочно: 2005 г. к 2004г. | на 1 января 2006 г. тыс. руб.                 | 2006 г. в % к 2005 г. <sup>1</sup> | Справочно: 2005 г. к 2004г. |
| <i>РФ</i>          | <i>56 007 521</i>                                                | <i>132,3</i>                       | <i>121,3</i>                | <i>52 997 151</i>                             | <i>114,3</i>                       | <i>135,1</i>                |
| Центральный        | 17 114 205                                                       | 135,4                              | 122,7                       | 12 679 706                                    | 112,8                              | 139,1                       |
| Северо-Западный    | 7 382 584                                                        | 131,0                              | 114,6                       | 6 119 994                                     | 111,9                              | 144,9                       |
| Южный              | 6 294 841                                                        | 135,7                              | 126,6                       | 6 195 563                                     | 118,3                              | 129,5                       |
| Приволжский        | 9 266 839                                                        | 130,6                              | 126,2                       | 10 850 538                                    | 115,0                              | 137,8                       |
| Уральский          | 5 527 212                                                        | 128,9                              | 106,1                       | 5 634 717                                     | 117,1                              | 128,3                       |
| Сибирский          | 7 054 615                                                        | 129,3                              | 127,2                       | 7 686 058                                     | 111,5                              | 130,8                       |
| Дальневосточный    | 3 367 225                                                        | 129,6                              | 122,7                       | 3 830 575                                     | 115,3                              | 126,8                       |

<sup>1</sup> с учетом региональных ИПЦ

Поступления единого налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, по итогам 2006 г. относительно 2005 г. в целом по стране увеличились на 32,3%. При этом увеличение объемов поступлений наблюдалось во всех округах. Максимальное увеличение показателя было зафиксировано в Южном и Центральном федеральных округах.

В 2006 г. по сравнению с 2005 г. поступления единого налога на вмененный доход в целом по России увеличились на 14,3 %. Увеличение объемов поступлений ЕНВД зафиксировано во всех федеральных округах, из них в наибольшей степени – в Южном ФО.

С 1 января 2006 г. была восстановлена система патентов для индивидуальных предпринимателей, не привлекающих наемных работников. Она установлена для 58 видов деятель-

ности. Однако эта система используется всего несколькими субъектами РФ (Москва, Калининградская область, Оренбургская область и др.).

Если рассматривать в целом законодательную базу для развития малого предпринимательства, то необходимо отметить, что сегодня она довольно слаба и противоречива. До сих пор не принят ряд важных законов, — например, закон о кредитных союзах малого бизнеса, о гарантийных фондах в малом предпринимательстве, о социальной защите малого предпринимателя, не приняты поправки в закон, которые определяли бы понятия «микропредприятие», «среднее предприятие».

Но есть и важные позитивные изменения в законодательной базе, такие как принятие Гражданского кодекса. В нем были определены правовые формы предприятий, описаны процедуры учреждения, реорганизации и ликвидации предприятий, принципы и границы ответственности за результаты хозяйственной деятельности, допустимые формы сделок и т. п. Гражданский кодекс заложил основы свободы договоров, ответственности за хозяйственную деятельность и конкуренции в российской экономике. Еще одним важным шагом стал Налоговый кодекс.

Большинство нововведений было связано именно с налогообложением. Так, введение Налогового кодекса РФ унифицирует налогоплательщиков всех категорий, не подразделяя их на «малые» и «большие» предпринимательские структуры, что, в свою очередь, сокращает льготы и преференции для малых предприятий. Статья 56 Налогового кодекса РФ так и указывает, что «нормы законодательства о налогах и сборах, определяющие основания, порядок и условия применения льгот по налогам и сборам, не могут носить индивидуальный характер». При этом понятие «малое предприятие» как особая категория налогоплательщика в налоговом кодексе РФ не применяется, что фактически и означает отсутствие налоговых преференций и льгот со стороны федеральной власти для малого бизнеса. Согласно новым налоговым правилам предпринимателю придется отдавать с рубля дохода 60 копеек в качестве налогов. Тогда как в развитых странах, где малый бизнес чувствует себя уверенно, например, в США, где совокупная доля налогов и сборов с 1 доллара дохода составляет 20—30 центов.

Пытаясь создать так называемую «налоговую справедливость» государство уравнило всех налогоплательщиков. Тогда логично уравнивать и стартовые позиции на рынке инвестиций и производства товаров и услуг субъектов малого бизнеса со средними и крупными предпринимательскими структурами. Введенный с 01.01.2000 г. Бюджетный кодекс РФ также не предвещает перспектив, фактически, исключая возможность использования бюджетных средств на имущественную поддержку малого бизнеса. И в этом он противоречит положениям

действующего Федерального Закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»».

Многочисленные разногласия и нестыковки в законах, принятых в разное время, множество нормативных документов, выпускаемых министерствами, комитетами, службами и агентствами, усугубляет положение малого предпринимательства в России и ужесточает законодательство со стороны федеральных властей.

Опыт Западной Европы, США и других развитых стран показывает, что с момента появления первых законодательных актов о государственной поддержке малого предпринимательства до создания комплексной правовой системы проходит 20-25 лет. Например, в США закон о малом бизнесе был принят в 1953 году, закон об инвестициях в малую экономику - в 1958 году, а закон о реформе, направленной на развитие возможностей предпринимательства, - только в 1986 году (в указанные законы постоянно вносились прогрессивные поправки и издавались дополнительные законодательные акты о защите прав и создании условий для развития малых предприятий).

Абсолютно очевидно, что пришло время разработки и принятия закона о реформе малого предпринимательства, а также изменения форм, методов и условий антикризисного управления, государственной поддержки и развития малого бизнеса. При этом одним из непременных условий успешного развития частного сектора в России является правильная и эффективная институционализация политики по отношению к малому бизнесу. Ключевыми задачами государства здесь являются устранение препятствий на пути создания предприятий на федеральном, региональном и местном уровне, создание обстановки, способствующей развитию частного сектора и содействие развитию соответствующих рыночных институтов. Эффективная институционализация политики по отношению к малому бизнесу включает в себя различные формы партнерства между федеральной и региональной властью, так же как между правительством на различном уровне и органами частного сектора. Принцип партнерства также применяется к отношениям между государством и донорскими организациями, которые могут обеспечить необходимую техническую поддержку, направленную на разработку соответствующих институциональных мероприятий для развития малого бизнеса в России.

Другим ключевым требованием для успешного развития сектора малого предпринимательства в России является стабильная и хорошо действующая налоговая система. Действующая система сложна, она включает в себя слишком много налогов и органов, что просто поощряет предпринимателей скрывать свои реальные доходы, что снижает доход государства и насаждает культуру нелегальности. Налоговая система, способствующая развитию

предпринимательства, должна быть простой, справедливой, стабильной, а процедура ее применения - прозрачной.

Улучшение нормативной базы и верховенство закона – это еще один приоритетный фактор, влияющий на развитие сектора малого бизнеса. Более того, в условиях нехватки ресурсов повышение исполняемости законов может оказаться очень выгодной стратегией для стимулирования и поддержки предпринимательства. Нужно уменьшить бюрократию в таких областях как процедура регистрации предприятий, лицензирование и выделение помещений. Суммарная плата, в виде денег и времени, за то, чтобы удовлетворить различным бюрократическим требованиям, значительна для малых предприятий, и это сокращает ресурсы, которые могли бы быть направлены на достижение более продуктивных и выгодных целей. Нормативно-правовая реформа и сокращение бюрократии также являются необходимыми условиями для сокращения размера неформальной и теневой экономики в России. Однако, установление верховенства закона – это больше, чем просто принятие законодательства, принятые законы нужно убежденно проводить в жизнь. В этом отношении очень важно предпринимать активные действия для проведения анти-коррупционных мер на всех уровнях.

Большое влияние на устойчивое развитие сектора малого бизнеса в России оказывает создание инфраструктуры поддержки консультационных и информационных услуг в сфере бизнеса. Это еще одна область, где государство должно работать в тесном контакте с частным сектором, выступая в качестве координатора; при этом предоставление услуг должно обеспечиваться частным сектором. Бизнес-инкубаторы играют особую роль, предлагая механизм, с помощью которого предприниматели, выдвигающие новаторские, деловые идеи, могут получить поддержку, особенно в случае создания предприятия, основанного на новых технологиях. Существует также необходимость создания эффективной и доступной информационной сети, поскольку информация (о потенциальных клиентах, поставщиках и источниках финансирования) является основной потребностью в бизнесе.

Несмотря на все трудности развития малого бизнеса, в России действуют 50 агентств поддержки малого предпринимательства, предоставляющих консультационные, бухгалтерские, информационно-маркетинговые и другие услуги, около 70 учебно-деловых центров, 40 лизинговых компаний, более 50 бизнес-инкубаторов, 80 технопарков. Постепенно формируется инфраструктура поддержки малого сельского предпринимательства. На данный момент созданы и успешно действуют около 200 сельских кредитных кооперативов в 40 регионах страны.

Одними из самых удачных проектов по отношению к малому бизнесу в России были инициативы и проекты международных организаций, связанные с развитием инфраструктуры предоставления консалтинга и бизнес-подготовки. Существует сеть агентств поддержки малого

бизнеса в российских регионах. В дополнении к этому, происходит быстрое развитие сети Межрегиональных Маркетинговых Центров (ММЦ). Сеть бизнес центров и центров обучения улучшает обстановку для развития бизнеса и Центр ресурсов малого предпринимательства при Министерстве по антимонопольной политике расширяет свою деятельность, включая в нее структуры предоставления информации и консалтинг.

Большинство государственных финансовых ресурсов для малого бизнеса представлены региональными бюджетами или специальными фондами (такими, например, как «Фонд развития малых машиностроительных и технологических предприятий», которые финансируются из федерального бюджета, и региональных правительственных фондов поддержки малого бизнеса). В дополнение к этому в некоторых регионах существуют привилегированные условия кредитования малого бизнеса из фондов, которые являются частью региональных проектов развития. В то же время эти фонды покрывают только малую часть общего спроса малых предприятий России на финансирование. Хотя долгосрочный акцент должен быть сделан на улучшение притока разного рода финансирования через ориентированные на рынок решения, остается потребность в том, чтобы правительство заняло более активную позицию по предоставлению финансирования для малого бизнеса.

Основными рычагами воздействия российского государства на развитие малого и среднего предпринимательства являются федеральные и региональные программы государственной поддержки МСП органами государственной власти и органами местного самоуправления. Основные задачи данных программ заключаются: в доступности инфраструктуры поддержки МСП для всех субъектов МСП; равном доступе субъектов МСП к участию в соответствующих программах; оказание поддержки с соблюдением требований, установленных Федеральным законом от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции».

Сами предприниматели выражают к проводимой государством политике негодующее отношение. Согласно анализу, проведенному Российским независимым институтом социальных и национальных проблем, незначительны, по мнению предпринимателей, те формы поддержки, на которые делался упор в последних федеральных и региональных программах поддержки малого предпринимательства. Это, прежде всего, доступ к неиспользуемым производственным площадям, содействие в получении необходимого оборудования и установлении связей с крупными предприятиями. Часто предприниматели отмечали, что самой эффективной формой помощи со стороны нынешнего российского государства была бы обстановка, когда власти хотя бы просто не мешали вести хозяйственную деятельность. По мнению предпринимателей, совершенствование правовой системы в области обеспечения безопасности

и защиты прав собственности, не является основной проблемой, в этом, возможно, проявляется неверие в то, что здесь государство может навести порядок.

Наиболее предпочтительными в ответах предпринимателей являются различные виды поддержки, связанные с облегчением налогообложения. Малый бизнес настаивает на налоговых льготах, на упрощении действующего налогового законодательства и на снижении общего налогового бремени.

### **1.3. Инвестиции в основной капитал, финансирование и кредитование**

За период с 1991 по 2007 гг. неоднократно менялись критерии отнесения предприятия к сектору малого бизнеса, что было обусловлено различными подходами к определению категории «малое предприятие». Следствием являются трудности при статистическом анализе динамических рядов основных показателей деятельности малого предпринимательства. Начавшись с кооперативного движения в начале 1990-х годов, малое предпринимательство пережило период активного роста, который стабилизировался к середине 1990-х годов, а после кризиса 1998 года наступил период стагнации.

Финансовый кризис 1998 года сыграл огромную роль в российской экономике и сказался на работе предприятий всех размеров. Очень немногие предприятия не почувствовали обвала спроса на товары и услуги, когда покупательная способность быстро сократилась (на 23% за осень 1998 г.). Приблизительно 30% малых предприятий были вынуждены прекратить торговлю после августа 1998 г., из которых 10% прекратили торговлю навсегда. В дополнение к этому около половины «челноков» были вытеснены из бизнеса.<sup>2</sup>

Кризис привел к тому, что предприятия стали испытывать проблемы в получении оплаты от своих клиентов, к увеличению давления на денежный оборот. По данным обзора деятельности 400 предпринимателей,<sup>3</sup> 59% испытывали проблемы с поставщиками и клиентами в октябре-ноябре 1998 года, а 52% с коммерческими банками. Немедленный отклик малых предприятий на кризис должен был привести к снижению объемов производства и к поиску уменьшения себестоимости. По данным Госкомстата, объем продукции МСП в 1998 году

---

<sup>2</sup> Для этого исследования организацией «ИРР» (Исследование Российского Рынка) был проведен опрос мелких предпринимателей, с целью обозначить немедленные посткризисные последствия. В январе-феврале 1999 года было проведено 15 опросов в Москве, Томске и Новосибирске на малых предприятиях, занимающихся производством высокотехнологичной продукции, работающих в легкой и пищевой промышленности, на транспорте, в системе услуг связи, занимающихся оптовой и розничной торговлей, консалтингом по бизнес-инвестициям, консалтингом по патентам и интеллектуальной собственности, сельским хозяйством.

<sup>3</sup> Организация Исследование Российского Рынка провела обзор деятельности 400 предпринимателей в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге и Нижнем Новгороде в ноябре 1998 года.

уменьшился почти на 1/3, хотя в торговле и общественном питании уменьшение объема услуг произошло на 46%. В дополнении к этому, данные «ИРР» показали, что 45% исследуемых фирм показали снижение продаж в 1998 г., лишь 19% компаний показали прирост и у 36% компаний объем продаж оставался стабильным. Несмотря на то, что у малых предприятий меньше экономических резервов, чем у больших фирм, они часто демонстрируют более гибкую реакцию на снижение продаж.

МСП предприняли значительные усилия для снижения затрат. По данным исследования, проведенного «ИРР», установлен набор стратегических методов пост-кризисной адаптации, использованных фирмами в конце 1998 года: 56% снизили зарплаты, включая отправку сотрудников в административный отпуск, 51% сократили офисные расходы, 40% изменили рыночную стратегию, 32% увольняли сотрудников, 5% продавали собственность, 20% не предпринимали ничего. До кризиса 1998 года три четверти менеджеров малого бизнеса думали о расширении, однако, через год после кризиса ситуация полностью изменилась, поскольку две трети владельцев исследуемых малых предприятий указали в качестве своей основной цели просто выживание.<sup>4</sup>

Однако кризис 1998 года создал малому бизнесу возможности для вхождения на рынок и занятия ниш, которые остались после выхода с рынка более крупных предприятий. Это особенно относилось к отечественным производителям и торговцам, чья деятельность основывалась на местных ресурсах. В то же время все предприятия были вынуждены искать дополнительные ресурсы и пересматривать свои стратегии в новых условиях управления.

С начала 2000 года и по настоящее время рост количества реально действующих малых предприятий стабилизировался и постепенно увеличивается. В соответствии с Федеральным законом № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц» малые предприятия проходили процедуру перерегистрации до 1 января 2003 г. В связи с этим был проведен естественный отбор функционирующих предприятий, и в результате подсчетов при оценке текущих данных в нее вошли реально работающие компании.

Общее число постоянно работающих на малых предприятиях к началу 2000 года составило порядка 6 млн. 486 тыс. человек или 10% от общего числа работающих на российских предприятиях. По сравнению с 1994 годом данный показатель сократился на 23,5%. Это закономерно, так как критерии определения малого предприятия, принятые в 1995 году, в 2 раза уменьшили допустимый порог числа работающих в этом секторе. В 2005 году на малых предприятиях (МП) работало 8 млн. 045 тыс. человек, в целом по стране занятость населения росла на 4 % ежегодно.

---

<sup>4</sup> Из обзора, проведенного Российским независимым институтом социальных и этнических проблем в 1999 году.



В таблице 1.3. представлена среднесписочная численность занятых на МП по федеральным округам Российской Федерации в январе-июне 2007 г.

Таблица 1.3.

**Среднесписочная численность занятых на МП по федеральным округам  
Российской Федерации в январе-июне 2007 г.**

| Федеральные<br>округа | Среднесписочная численность<br>работников МП <sup>1</sup> |                                 | Доля занятых на МП в общей<br>среднесписочной численности<br>занятых |                                                        |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
|                       | тыс. чел.                                                 | в % к<br>январю-июню<br>2006 г. | %                                                                    | Изменение относительно<br>января-июня 2006 г.,<br>п.п. |
| <i>РФ</i>             | <i>8968,5</i>                                             | <i>108,2</i>                    | <i>18,5</i>                                                          | <i>1,2</i>                                             |
| Центральный           | 3257,1                                                    | 107,2                           | 23,5                                                                 | 1,2                                                    |
| Северо-Западный       | 1211,6                                                    | 103,1                           | 22,9                                                                 | 0,7                                                    |
| Южный                 | 885,3                                                     | 106,3                           | 16,2                                                                 | 0,9                                                    |
| Приволжский           | 1771                                                      | 113,7                           | 16,7                                                                 | 1,8                                                    |
| Уральский             | 636,2                                                     | 114,0                           | 13,7                                                                 | 1,4                                                    |
| Сибирский             | 882,5                                                     | 108,9                           | 13,9                                                                 | 1,1                                                    |
| Дальневосточный       | 324,8                                                     | 102,8                           | 14,1                                                                 | 0,5                                                    |

<sup>1</sup> без внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера

По итогам января-июня 2007 г. среднесписочная численность занятых на МП (без учета внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) в целом по стране выросла на 8,2% и составила 8968,5 тыс. чел.

В январе-июне 2007 г. по сравнению с январем-июнем 2006 г. малые предприятия обеспечили на 679,6 тыс. больше постоянных рабочих мест, а удельный вес работников МП в общей среднесписочной численности занятых увеличился до 18,5%, повысившись на 1,2 п.п. по сравнению с показателем за аналогичный период 2006 г. При этом рост в целом по стране сопровождался ростом во всех федеральных округах. Наибольший рост среднесписочной численности занятых на МП произошел в Приволжском и Уральском федеральных округах – на 13,7% и 14,0% соответственно.

По показателю занятых в малом предпринимательстве Россия отстает от развитых стран: в странах ЕС для сектора малого бизнеса он составляет порядка 65%.

Не менее высок разрыв в уровне показателя доли МП в общем числе предприятий: в России данный показатель составляет 29%, в странах ЕС только микропредприятия составляют более 90% от общего числа предприятий.

В таблице 1.4. приведены основные показатели развития малого бизнеса в России и за рубежом по состоянию на 01.01.2006 г.

Таблица 1.4.

**Показатели развития предприятий малого и среднего бизнеса в России  
и за рубежом**

| Страны         | Количество<br>малых и<br>средних<br>предприятий,<br>тыс. | Количество<br>малых и<br>средних<br>предприятий<br>в расчете на 1<br>тыс. жителей | Число<br>занятых,<br>млн. чел. | Доля малых и средних<br>фирм, %   |       |
|----------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|-------|
|                |                                                          |                                                                                   |                                | в общей<br>численности<br>занятых | в ВВП |
| Великобритания | 2 630                                                    | 46                                                                                | 13,6                           | 49                                | 50-53 |
| Германия       | 2 290                                                    | 37                                                                                | 18,5                           | 46                                | 50-52 |
| Италия         | 3 920                                                    | 68                                                                                | 16,8                           | 73                                | 57-60 |
| Франция        | 1 980                                                    | 35                                                                                | 15,2                           | 54                                | 55-62 |
| Страны ЕС      | 15 770                                                   | 45                                                                                | 68                             | 72                                | 63-67 |
| США            | 19 300                                                   | 74,2                                                                              | 70,2                           | 54                                | 50-52 |
| Япония         | 6 450                                                    | 49,6                                                                              | 39,5                           | 78                                | 52-55 |
| Россия         | 844                                                      | 5,65                                                                              | 8,3                            | 13                                | 10-11 |

Как видно из таблицы 1.4., в целом, уровень развития малого предпринимательства в России, измеряемый по общепринятым в промышленно развитых странах показателям, явно недостаточный. Так, на 1000 россиян приходится в среднем лишь 6 малых предприятий, тогда как в странах – членах ЕС – не менее 30. Лишь Москва и Санкт-Петербург по плотности распространения малого предпринимательства приблизились к уровню Западной Европы. На 1000 их жителей приходится 20 и 23 малых предприятия соответственно. Одним из важнейших показателей малого бизнеса является его доля в ВВП страны, в России этот показатель очень незначителен – всего 10-11 %, в то время как в развитых странах он составляет в среднем от 50 до 65 %. Этот факт свидетельствует также о том, что малый бизнес в развитых странах создает значительную часть экономического потенциала страны, являясь одним из крупнейших нанимателей рабочей силы. Таким образом, положению малого предпринимательства в этих странах уделяется первоочередное внимание, к мнению владельцев и работников этого сектора экономики просто не могут не прислушиваться ведущие экономические и политические лидеры данных государств.

Параллельно с развитием высокотехнологичных фирм и профессиональных услуг малые предприятия все в большей степени вносят свой вклад в трудоустройство групп населения, находящихся в невыгодном положении.

Следует отметить, что с первого квартала 2005 г. Федеральная служба государственной статистики перешла от учета объемов производства продукции (работ, услуг) на малых предприятиях к учету объемов оборота малых предприятий.

В соответствии с методологией Федеральной службы государственной статистики, в оборот малых предприятий включается стоимость отгруженных товаров собственного производства, выполненных собственными силами работ и услуг, а также выручка от продажи приобретенных на стороне товаров (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей). Данные по объемам оборота представляют совокупность малых организаций с соответствующим основным видом деятельности и отражают коммерческую деятельность организаций.

В таблице 1.5. отражены объемы оборота МП в январе-июне 2007 г

Таблица 1.5.

**Объемы оборота МП по федеральным округам Российской Федерации  
в январе-июне 2007 г.**

| Федеральные<br>округа | Объем оборота<br>в январе-июне 2007 г. |                                      |                                           |
|-----------------------|----------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------------|
|                       | млн. руб.                              | На душу населения, руб. <sup>1</sup> | В % к<br>январю-июню 2006 г. <sup>1</sup> |
| РФ                    | 6 649 227,2                            | 46 344,4                             | 113,4                                     |
| Центральный           | 3 040 615,2                            | 80 984,2                             | 107,7                                     |
| Северо-Западный       | 748 643,0                              | 54 522,1                             | 123,0                                     |
| Южный                 | 570 807,6                              | 25 012,6                             | 118,4                                     |
| Приволжский           | 961 868,6                              | 31 320,8                             | 114,1                                     |
| Уральский             | 520 499,4                              | 42 388,7                             | 119,9                                     |
| Сибирский             | 602 656,7                              | 30 446,1                             | 115,2                                     |
| Дальневосточный       | 204 136,7                              | 30 962,6                             | 132,1                                     |

<sup>1</sup> исходя из численности населения на 1 января 2005 г.

<sup>2</sup> с учетом региональных ИПЦ

В январе-июне 2007 г. оборот МП вырос на 13,4% относительно аналогичного периода предыдущего года. Наиболее значительное увеличение оборота МП произошло в Дальневосточном и Северо-Западном федеральных округах.

В январе-июне 2007 г. продолжилась тенденция к росту объема инвестиций в основной капитал на МП, в целом по стране рост составил 20,7% (Табл. 1.6.).

Таблица 1.6.

**Инвестиции в основной капитал на МП по федеральным округам  
Российской Федерации в январе-июне 2007 г.**

| Федеральные округа | Объем инвестиций в январе-июне 2007 г. |                                         |                                           |
|--------------------|----------------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------|
|                    | млн. руб.                              | На душу населения,<br>руб. <sup>1</sup> | в % к<br>январю-июню 2006 г. <sup>2</sup> |
| РФ                 | 87 855,5                               | 612,3                                   | 120,7                                     |
| Центральный        | 18 936,9                               | 504,4                                   | 113,8                                     |
| Северо-Западный    | 8 514,3                                | 620,1                                   | 121,6                                     |
| Южный              | 14 308,3                               | 627,0                                   | 124,2                                     |
| Приволжский        | 19 849,6                               | 646,4                                   | 105,1                                     |
| Уральский          | 6 599,7                                | 537,5                                   | 112,9                                     |
| Сибирский          | 15 834,9                               | 800,0                                   | 148,9                                     |
| Дальневосточный    | 3 811,7                                | 578,1                                   | 164,0                                     |

<sup>1</sup> исходя из численности населения на 1 января 2005 г.

<sup>2</sup> с учетом региональных ИПЦ

Увеличение объема инвестиций на МП произошло почти во всех федеральных округах. Наибольший рост показателя зафиксирован в Дальневосточном ФО (на 64,0%). Заметное увеличение произошло также в Сибирском ФО.

Итак, по итогам первого полугодия 2007 г. в целом по стране по всем вышеуказанным показателям развития малого предпринимательства отмечается положительный прирост.

Но все-таки надо учесть, что особенностью малого предпринимательства России еще остается так называемая «теневая экономика». Она составляет от 30 до 50% оборота предприятий малого бизнеса, что свидетельствует о том, что довольно значительная часть финансовых средств не попадает в бюджет, что в свою очередь, никак не благоприятствует решению задач и устранению проблем малого бизнеса.

Ключевым фактором, отрицательно влияющим на развитие малого предпринимательства в РФ, является несовершенство финансовых рынков России по отношению к малым предприятиям. В настоящее время это объясняется недостаточным развитием финансовых и кредитных услуг, что отражает также нехватку знаний со стороны менеджеров малого бизнеса современных методов финансирования.

Одним из факторов, влияющим на недостатки в притоке финансов, является то, что малые предприятия рассматриваются коммерческими банками как большой кредитный риск, что заставляет их требовать такой уровень залога (от 150 до 300% от суммы кредита), который фирмы часто не могут предоставить. Подобная ситуация может привести к потенциальным потерям для экономики, а также нанести ущерб потенциальному предпринимателю.

Во многих странах подобные ситуации послужили основой для избирательного вмешательства государства в рынок путем, например, схем, гарантий и займов. Однако в России в настоящий момент государство не может мобилизовать необходимые государственные ресурсы для обеспечения финансовой поддержки малых предприятий.

Среди других проблем, которые испытывают российские малые предприятия по отношению к кредитному финансированию, - излишне высокие процентные ставки, устанавливаемые коммерческими займодателями, низкая доступность долгосрочных кредитов и недостаточная заинтересованность банков иметь дело с мелкими заемщиками по сравнению с крупными. Российские малые предприятия имеют дело с неразвитым коммерческим рынком кредитного финансирования, в сочетании с недостатком эффективного участия правительства в притоке финансирования для малых фирм, прямо или косвенно, путем предоставления гарантий. Более того, наблюдается общая неспособность малых фирм составлять бизнес-планы, которые показали бы убедительными банковским менеджерам и содержали бы прогнозы денежного оборота для обоснования их кредитных требований.

Действия по увеличению притока финансов к МСП является ключевой задачей федеральной и региональной властей, которые должны работать с финансовым сектором в поисках путей уменьшения кредитного риска, связанного с выделением кредитов МСП. В принципе, государство должно играть роль катализатора для привлечения отечественного и иностранного капитала в сектор МСП. Основная трудность – это сделать сектор малого бизнеса более привлекательным для инвесторов. Нужно предпринять шаги для создания условий, направленных на усиление инвестиционной деятельности предприятий и частных лиц, для побуждения финансовых учреждений поддерживать малый бизнес и внедрять совместные программы с донорскими организациями.

Для совершенствования доступа российских МСП к финансам, необходимо осознать разнообразие существующих методов финансирования, для чего нужно пользоваться соответствующим опытом других стран. Среди различных финансовых инструментов, которые могут использоваться для увеличения притока финансирования в малые предприятия можно выделить следующие:

- местные схемы микрокредитов, при которых заемщики выплачивают заем частями и представляют отчеты с указанием использования фондов;
- банковские микрокредиты;
- ипотечные кредиты;
- использование торгового кредита на приобретение материалов;

- взаимные кредиты (займосберегающей компании или компании взаимного кредитования) и кредитные союзы;
- продажа оборудования с получением его обратно в аренду, в сочетании с автоматически возобновляемыми банковскими кредитами на лизинговое финансирование;
- методы, сочетающие бюджетные кредиты (например, на инвестиции) с коммерческим и кредитным сотрудничеством, где риск распределяется между сторонами;
- венчурный капитал, инвестированный через совместные предприятия, и стратегическое партнерство между малыми предприятиями и другими фирмами.

Источники фондов для сектора МСП могут включать в себя государственные источники (международные программы или программы двусторонней помощи), а также источники частного сектора, такие, как бизнес-ассоциации. Такие организации заинтересованы в конкретном развитии малого и среднего бизнеса или в использовании этих предприятий в качестве инструментов для создания рабочих мест и экономического развития.

Как известно, основными финансовыми источниками для предприятий малого бизнеса являются собственные средства или привлеченный капитал – средства банков, других организаций или частных лиц. Однако, как показывает практика, предпринимателям достаточно сложно получить кредит на развитие своего бизнеса. По данным Министерства экономического развития РФ потребность малых предприятий в кредитах оценивается в 30 млрд. долл. ежегодно, при этом общее предложение от банков составляет всего 5 млрд. долларов и удовлетворяется пока только на 10-15 %.

Малый бизнес испытывает постоянную потребность в дополнительных финансовых ресурсах, как для открытия новых предприятий, так и для развития уже существующих. Понятно, что удобная форма кредитования будет способствовать становлению малого бизнеса и увеличению его доли в экономике региона и страны в целом.

На диаграмме 1.1. показано, что финансирование малых предприятий лишь в небольшой степени связано с кредитованием, и в основном малый бизнес вынужден рассчитывать на собственные силы.

Диаграмма 1.1.



Определяя круг проблем, стоящих перед предпринимателем, желающим взять кредит, большая часть бизнесменов, поделившаяся своим опытом, выделила 5 причин, по которым брать кредит не выгодно:

- высокие проценты;
- короткие сроки погашения;
- отсутствие или недостаточность стартового капитала малого предприятия;
- ограниченность предложения кредитов для малого бизнеса и отсутствие конкурентного рынка услуг по кредитованию;
- сложность и длительность процедуры получения банковского кредита.

Это те проблемы, которые пугают предпринимателя в самой процедуре кредитования. Помимо этих сложностей у предпринимателей немало своих внутренних проблем, которые также затрудняют получение банковских кредитов:

- непрозрачная и недостоверная отчетность, отсутствие стимулов для адекватного отражения финансовых результатов в отчетности (естественно, это снижает возможность получения в банках кредитов на пополнение оборотных средств и инвестиционные цели);
- незначительный масштаб бизнеса, затрудняющий оценку его состояния;
- низкое качество проработки бизнес-планов при привлечении кредитов;
- нестабильность законодательства, главным образом в области налогообложения малого предприятия;
- низкий уровень юридической грамотности заемщика для надлежащего оформления всех необходимых документов.

Также требуется понять, что останавливает банки на пути кредитования малого бизнеса. На первом месте стоит проблема риска:

1. Риск, который является следствием:
  - недостаточного залогового обеспечения;
  - отсутствия необходимой кредитной истории;
  - отсутствия достаточной юридической ответственности и четкой бухгалтерии малого предприятия.
2. Низкий интерес к малому бизнесу – прямое следствие высокой степени риска.
3. Неграмотность заемщиков, которая, прежде всего, связана с нечеткой формулировкой целей, для которых необходимо финансирование. Многие предприниматели не понимают условия получения кредита или предоставляют неполную информацию о деятельности.
4. Законодательные сложности. Очень широк круг нерешенных правовых проблем, связанных с кредитованием малого бизнеса.

Таким образом, проблемы кредитования могут рассматриваться как минимум на двух уровнях: на уровне предпринимателя и на уровне кредитора. Сложности, связанные с самой процедурой, накладываются на общие проблемы предпринимателей и кредитных организаций.

Еще в начале 2005 года многие банки объявили о запуске собственных специальных программ кредитования субъектов малого предпринимательства. Число банков, обслуживающих этот сектор экономики, сегодня выросло.

В секторе кредитования малого бизнеса России за последнее время сделаны следующие шаги:

1. В Министерстве экономического развития РФ началась реализация проекта по развитию малого бизнеса с компонентами микро-финансирования. Такие же шаги предпринимают и региональные администрации.
2. Все больше коммерческих банков в России предоставляют кредиты малому бизнесу, разрабатываются специальные программы кредитования. Это приводит к росту конкуренции, что в свою очередь, создает более благоприятные условия - снижается процентная ставка, упрощается процедура выдачи кредита.
3. Начинает работу Государственный венчурный фонд - это один из семи венчурных фондов, которые были созданы в Российской Федерации регионами совместно с Министерством экономического развития РФ. Из федерального бюджета было выделено 70 млн. рублей на формирование венчурного фонда.



## **1.4. Основные проблемы в деятельности малого бизнеса**

Малое предпринимательство в России продолжает испытывать серьезные трудности, для преодоления которых необходима последовательная работа, прежде всего, по дальнейшему совершенствованию законодательства, финансовой поддержке малого бизнеса, повышению эффективности региональных программ развития малого и среднего предпринимательства, по дерегулированию экономики, устранению административных барьеров и преодолению коррупции.

Стабильная и хорошо действующая налоговая система особенно важна для успешного развития малого предпринимательства. Действующая система в России подвергалась жесткой критике со стороны предпринимателей, и многие из них считают ее основным препятствием на пути развития бизнеса в стране.

Ключевым фактором начала и развития любого бизнеса являются финансы, а недостаток финансов представляет собой одну из основных трудностей, с которыми сталкиваются российские предприниматели.

Как уже было обозначено, существует немало проблем кредитно-финансового характера: это и отсутствие или недостаток необходимых оборотных средств для предпринимателей, и законодательные сложности для банков, и непрозрачная отчетность малого бизнеса, и, наконец, слабая кредитная грамотность самих предпринимателей.

Главным приоритетом в этом отношении является развитие рынка для финансирования малого бизнеса путем повышения привлекательности МСП для инвесторов. В то же время необходимо обратить внимание на нехватку рыночного опыта со стороны предпринимателей, недостаточность знаний в области менеджмента и современных методов управления финансами. Государственная финансовая поддержка должна использоваться только там, где наблюдается несостоятельность рынка, и в соответствии с определенными условиями, которые, как показывает предыдущий российский опыт, должны включать: четкие цели и критерии выбора, ясные условия займов. Приоритетной является координация государственных фондов для поддержки малого бизнеса, между различными органами и уровнями правительства, с целью их максимально успешного использования.

В отличие от больших предприятий, успешное развитие малого бизнеса зависит не от масштаба экономики, а в большей степени от гибкости фирм и их чувствительности к нуждам клиента, что часто включает в себя концентрацию внимания на отдельных нишах рынка, многие из которых в большой степени ориентируются на местный рынок. В результате успешное развитие малого бизнеса часто ассоциируется с растущими местными рынками

товаров и услуг (которые связаны с уровнем и распределением покупательной способности населения), где можно найти выгодные ниши. Успешное развитие малого бизнеса также ассоциируется с уровнем развития рыночной инфраструктуры в отдельных регионах.

На способность отдельно взятых малых предприятий выживать и развиваться оказывает влияние сочетание внутренних и внешних факторов. В то время, как внутренние проблемы могут часто решаться самими МСП на местном уровне, преодоление многих внешних барьеров требует действий со стороны государства на федеральном и региональном уровнях. Однако внешние и внутренние проблемы часто тесно связаны, например, неблагоприятные системы налогообложения делают систематическое финансовое планирование слишком сложным или невозможным. Более того, неправильное отношение к малым предприятиям со стороны государственных властей может создать ряд дополнительных барьеров на пути их развития, иногда создавая заколдованный круг. Одна из основных трудностей в решении «внешних» проблем – это то, что меры, принимаемые различными государственными учреждениями в поддержку малого бизнеса и программы действия для их внедрения обычно плохо скоординированы. Трудно разделить ответственность за проведение в жизнь политики, когда функции исполнительной власти и распределение компетенции в бюджетной, налоговой, кредитно-финансовой и тарифной сферах не складываются в единую политику поддержки малого бизнеса. Поэтому федеральное правительство должно сконцентрироваться на устранении противоречий между различными учреждениями (региональными, секторальными, отраслевыми), имеющими отношение к МСП.

Общепризнанно, что нестабильность на политическом уровне в сочетании с нехваткой устойчивой правовой структуры мешает развитию малых предприятий в России. Существует также определенное сопротивление экономическим реформам в этой области, как на федеральном, так и на региональном уровне, особенно там, где задействованы интересы больших бывших государственных предприятий. Меры по поддержке некоторых из этих нежизнеспособных предприятий приводят к ситуациям, где их доминирующая роль по отношению ко всей области мешает развитию малого предпринимательства. В этом контексте следует предпринять особые усилия для улучшения координации поддержки малого бизнеса. Это особенно важно в случаях очевидной необходимости реструктуризации крупных предприятий, либо путем создания дополнительных звеньев сотрудничества между крупными и малыми предприятиями, либо путем создания малых и средних предприятий из крупных фирм.

Еще одним основным недостатком является значительный разрыв между целями, сформулированными национальным, региональным и местным правительством по продвижению предприятий и реальным ресурсам, доступным для их достижения. Анализ местной и

региональной экономической базы деятельности предприятий и формулировка региональных стратегий развития часто оказывались неудовлетворительными, негативными для МСП.

Развитие всесторонней коммерческой инфраструктуры поддержки бизнеса для малых предприятий требует тесной координации между обучением и консультированием, которые должны быть доступны на местном и региональном уровнях. Оно также требует консультантов и преподавателей, которые обладают пониманием и опытом решения проблем менеджмента, с которыми сталкиваются владельцы малого бизнеса по сравнению с владельцами больших предприятий. В свете этого, предоставление консалтинговых услуг более мелким предприятиям представляет собой определенные трудности, особенно если получатель помощи обладает небольшим профессиональным образованием и опытом менеджмента.

Рынок деловой информации и консультаций в России до сих пор недостаточно развит, поэтому многие предприниматели сектора малого бизнеса не знают, куда отправиться за получением той небольшой поддержки, которая существует. Вследствие этого, малые и средние предприятия не могут легко получить доступ к этим услугам, и существует в значительной степени неудовлетворенный спрос на них. Согласно статистике только 10-15% малых предприятий в России пользуются услугами консалтинговых фирм и, предположительно, 60-65% потенциальных потребностей малого бизнеса в поддержке в плане информации и консалтинга не превратились в действительный спрос. С другой стороны, существуют определенные недостатки рынка консалтинговых услуг, что характеризуется нестабильностью и концентрацией внимания на сиюминутных результатах, а не на долгосрочном развитии.

Несовершенство рынка деловой информации может послужить логическим обоснованием некоторого вмешательства государства, направленного на ликвидацию этих пробелов, признавая то, что улучшение деятельности сектора малого бизнеса и его конкурентоспособности может оказаться потенциально прибыльным для экономики в целом. Тем не менее, при любых вмешательствах государства в сферу поддержки малого бизнеса, важно не сдерживать появление вызванного рынком предложения. В дополнение к этому, вмешательство государства должно избегать поддержки неправильно ориентированных программ, предлагая услуги там, где нет реального спроса.

Также важна роль бизнес-инкубаторов в продвижении предпринимательства и развитии малого бизнеса на местном уровне. В условиях России эти структуры рассматриваются как один из самых простых и выгодных механизмов поддержки. Бизнес-инкубаторы предоставляют механизм концентрации на нуждах местных предпринимателей по отношению к новшествам, в то же время, привлекая участников, таких как местные крупные предприятия, университеты, бизнес-ассоциации и консалтинговые компании. Бизнес-инкубаторы помогают предприни-

мателям организовывать свои предприятия, упрощая и удешевляя этот процесс. Они часто включают в себя совместное пользование помещением, административными и коммуникационными услугами и, в зависимости от конкретных обстоятельств, могут ассоциироваться с университетами, технологическими парками и т.д.

Среди основных целей бизнес-инкубаторов стоит отметить основные: борьба с безработицей, расширение инфраструктуры, коммерциализация университетских исследований, модернизация технологических мощностей фирм в конкретных областях, помощь социально неблагополучным группам и предоставление защищенного поля деятельности предпринимателей в тех областях, где преступность является сдерживающим фактором развития бизнеса. Бизнес-инкубаторы могут сыграть важную роль в развитии малого бизнеса, предлагая механизм, с помощью которого предприниматели, выдвигающие хорошие деловые идеи, могут получить материальную, организационную и консультационную поддержку для разработки своих деловых предложений и успешного вхождения предприятий в рынок. Оказание непрерывной помощи в период бизнес-инкубации от первичной идеи до первого коммерческого успеха является важным принципом развития инновационных предприятий.

Все эти вопросы должны отражаться в федеральных и региональных программах поддержки предпринимательства, которые должны четко очерчивать обязанность центральной, региональной и муниципальной власти по поддержке развития предпринимательства в России.

Итак, наиболее серьезными проблемами малых предприятий, препятствующими развитию бизнеса в настоящее время, являются проблемы, связанные с высокой конкуренцией, невыгодными условиями аренды помещений, высокими федеральными и региональными налогами, ростом издержек, недостатком денежных оборотных средств, условиями предоставления кредитов, недостаточным уровнем квалификации работников, отсталыми технологиями.

Для малых предприятий, функционирующих в различных отраслях свойственны различные критерии влияния их отраслевой специфики на состав ключевых проблем в развитии малого бизнеса. Например, для строительных предприятий малозначимы проблемы низкой платежеспособности потребителей, снижения спроса, условий аренды помещений, но при этом на первый план выходят проблемы нестабильности законодательства, ненадежности банков, роста издержек и высокой конкуренции. Предприятия общественного питания в наибольшей мере страдают от снижения платежеспособности населения и падения спроса на свои услуги, а такие проблемы, как дефицит финансовых ресурсов для пополнения оборотных средств и ненадежность банков не являются для них существенными. В торговле основной проблемой

являются условия предоставления аренды помещений и рост издержек, в промышленности - недостаток финансовых ресурсов для развития и условия предоставления кредитов.

Состав ключевых проблем заметно меняется по мере прохождения предприятием различных стадий становления и развития. Для только создавшихся предприятий очень значима высокая конкуренция вследствие входа на новые рынки. Наиболее жесткий естественный отбор предприятий происходит в первые 1-2 года деятельности. С течением времени обостряется проблема роста издержек, устаревания имеющегося оборудования и технологий, в связи с накоплением финансовых средств уже более важной становится проблема ненадежности банков. Наблюдаются две основных тенденции: с одной стороны, по мере становления бизнеса все меньшее число фирм рассчитывает на динамичное развитие, с другой стороны, возрастает доля предприятий, ориентированных на стабилизацию своего положения на рынке, при этом сохраняется определенная доля предприятий, цель которых - выживание.

В целом, малый бизнес достаточно эффективно использует такие преимущества начальной стадии своего существования, как платежеспособный спрос, наличие льгот, достаточно новое оборудование и технологии, но в дальнейшем, как правило, предприятия начинают испытывать недостаток финансовых ресурсов для инвестиций.

Недостаток либо избыток в обеспеченности малых предприятий различными ресурсами обуславливает снижение их инвестиционной привлекательности. Достаточно заметна избыточность готовой продукции, что обуславливает важность применения гибких подходов к определению цены в условиях снижения спроса. По мере развития и роста предприятия меняется состояние его обеспеченности ресурсами. Со временем более значимой становится проблема излишка таких ресурсов, как оборудование и кадры. В начальный период деятельности у предприятия, наоборот, возникает дефицит персонала, который в течение 1-2 лет ликвидируется, а через 4-5 лет уже преобразуется в проблему избытка сотрудников. Но увольнение основного персонала сопряжено с существенными финансовыми расходами, что побуждает все большее число малых предприятий ориентироваться на заключение с работниками трудовых соглашений или временных контрактов, что позволяет существенно снизить издержки по их возможному увольнению.

Основными административными барьерами на пути предпринимательства становятся процесс регистрации малых предприятий, а также получение или возобновления лицензии на осуществление того или иного вида предпринимательской деятельности. Государственной думой приняты два закона из антибюрократического пакета Г. Грефа (07.06.2001г.) - О внесении изменений и дополнений в федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» и «О государственной регистрации юридических лиц», которые

предусматривают сокращение количества лицензируемых видов деятельности и упрощают порядок регистрации юридических лиц. В целом, это создает предпосылки для значительного сокращения проблем, выпадающих на долю малых предприятий, поскольку становится возможной система «единого окна» (когда предприниматель сможет получить весь пакет необходимых разрешений и согласований в одном ведомстве), а число видов деятельности, подлежащих обязательному лицензированию, сокращается с более чем 2000 до 104, причем, региональным и местным органам запрещается устанавливать свои списки лицензируемых видов деятельности. Помимо этого, практика различного рода административных проверок вводится в строгие рамки. Ведь любая проверка отнимает время у владельца и менеджеров фирмы и сопряжена, как правило, с необходимостью уплаты штрафов за выявленные нарушения. Малым предприятиям часто приходится отвлекаться от текущих дел и принимать работников многочисленных инспекций и контрольных органов, а также работников гостехнадзора, соцстраха, инспекцию по труду, отдел соцзащиты, энергонадзор, экологическую милицию. Но чаще всего малый бизнес беспокоят органы внутренних дел, санитарно-эпидемиологическая служба, пожарники, рэкет и налоговые органы.

В последние годы в России остается велик теневой сектор экономики: можно говорить о трети ВВП. Прозрачность российского бизнеса практически не повышается. Экономика, значительная часть которой находится в тени, не способна к нормальному развитию. Теневой сектор – это не растущий бизнес, заинтересованный в расширении, привлечении капитала. Единственный путь решения этой проблемы - снять максимальное число ограничений, максимально упростить налоговую систему, обеспечить независимый суд и уже тогда строго требовать исполнения законов, не делая ни для кого никаких исключений.

### **1.5. Современное состояние лесопромышленного комплекса России**

В последние годы лесная промышленность стала демонстрировать явные признаки стагнации. Доля отрасли в общем объеме промышленного производства составила 4,3% (рис.2). По сравнению со странами, обладающими развитым лесным комплексом, этот показатель весьма низок. Так, в Финляндии на лесопромышленный комплекс (ЛПК) приходится около 20% добавленной стоимости в промышленности, а в Канаде - примерно 12% отгруженной промышленной продукции. Главная причина такого отставания кроется в преобладании в структуре производства продукции с низким уровнем переработки. По оценкам специалистов, уровень добавленной стоимости на кубометр продукции ЛПК составляет в среднем 45 долл., что более чем в 10 раз ниже, чем в Финляндии (480 долл.). Для производства продукции глубокой степени

переработки используется около 20% древесины, в то время как в странах с развитой лесобумажной отраслью этот показатель доходит до 85%.



Рисунок 2 - Структура российского промышленного производства по отраслям промышленности в 2007 г.

Доминирующие позиции в структуре производства принадлежат продукции целлюлозно-бумажной промышленности (ЦБП) и деревообработке. На долю этих продуктов в 2007 г. приходилось 43% и 38%, соответственно (рис. 3). В последние два года основным фактором развития целлюлозно-бумажной промышленности стало расширение производства картона. Бурный спрос со стороны пищевой, табачной и других отраслей промышленности на упаковку способствует расширению выпуска этой продукции, который увеличивается на 9,8% ежегодно.

Однако значительный объем продаж ЦБП приходится на товарную целлюлозу и бумагу сравнительно невысокого качества. Высокотехнологичная продукция данного профиля (например, мелованная бумага и картон) в России практически не производится. В сегменте деревообработки современные виды продукции также практически не представлены. Например, в стране выпуск МДФ-плит, потребность в которых испытывают предприятия мебельной промышленности, удовлетворяется в основном за счет импорта.

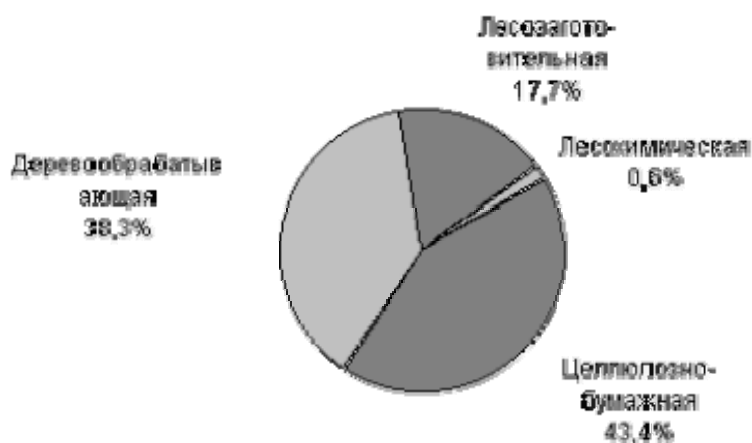


Рисунок 3 - Отраслевая структура производства в лесной промышленности России в 2007 г.

Большая часть доходов предприятий лесной промышленности формируется за счет экспорта, особенно в таких сегментах, как лесозаготовка и целлюлозно-бумажная промышленность.

Численность занятых в отрасли превышает 1 млн человек, что придает ей высокий уровень социальной значимости. Общее число предприятий, функционирующих в сфере лесозаготовки и переработки древесины, превышает 20 тысяч, причем среди них преобладают сравнительно мелкие компании. Это обстоятельство определяет весьма низкий для российской промышленности уровень концентрации производства. В среднем по отрасли доля четырех крупнейших производителей составляет около 30%, что является одним из самых низких показателей в отечественной промышленности (в среднем по России - более 50%). При этом в сфере лесозаготовки удельный вес ведущих продуцентов не превышает 7% (рис. 4).

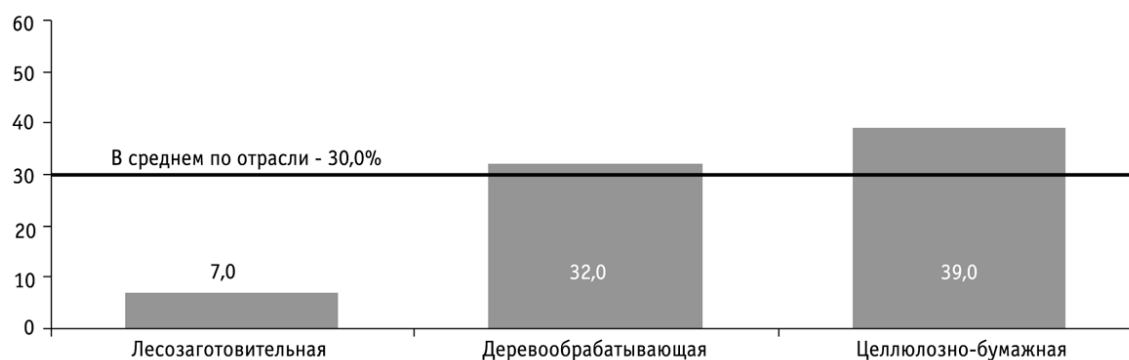


Рисунок 4 - Уровень концентрации производства в лесной промышленности, %



Среди отраслей, нарастивших в 2007 г. объем выпуска продукции, ЛПК занимает последнее место (рис. 5).

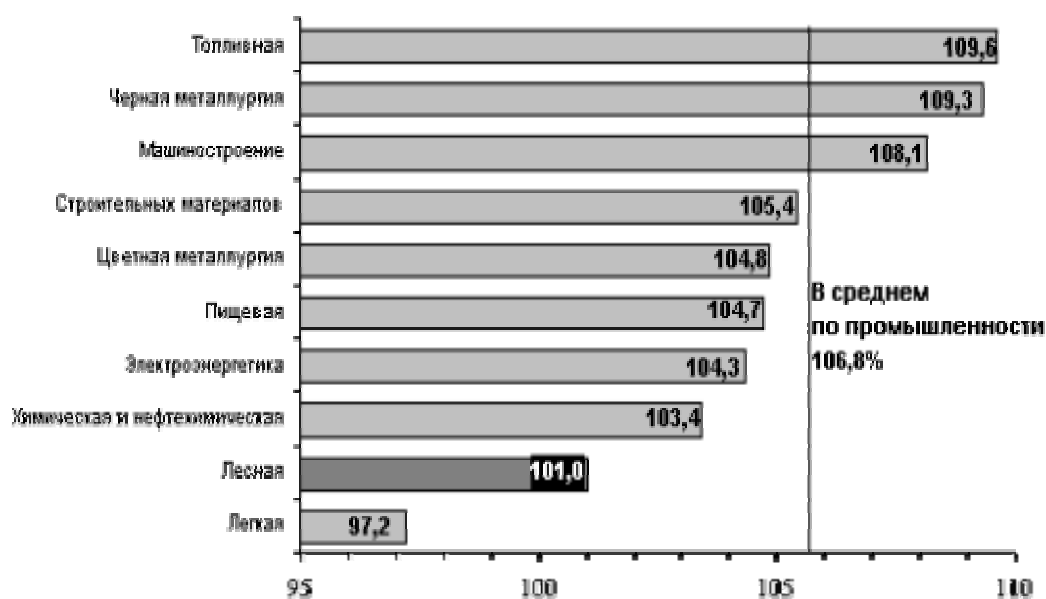


Рисунок 5 - Динамика развития основных отраслей промышленности России в 2007 г., в % к 2006 г.

Значительно более быстрый рост может быть достигнут в деревообрабатывающей промышленности. Признаки развития малых и средних предприятий мебельной промышленности заметны уже сейчас. При поддержке со стороны государства хорошие перспективы имеет деревянное жилищное строительство. Спрос со стороны этих отраслей неизбежно приведет и к росту в деревообработке. Производством продукции деревообрабатывающей промышленности уже заинтересовались иностранные инвесторы. Наглядный пример этого демонстрирует австрийская компания Kronospan, строящая собственный завод по производству МДФ плит и ламината в Подмосковье. Ранее эта продукция никогда не производилась в России. Инвестиции в строительство, согласно планам компании, могут достигнуть полумиллиарда евро. Однако для вхождения на рынок столь крупные вложения не являются обязательным условием. Стоимость инвестиционных проектов, не связанных с организацией новых сложных производств, сравнительно невелика. Соответственно и сроки окупаемости приемлемы для инвесторов. Поэтому одна из ключевых ролей в отечественной деревообработке принадлежит **малому и среднему бизнесу**.

Одной из причин неэффективного использования лесных ресурсов является отсутствие нормальной инфраструктуры для лесозаготовки. Отсутствие у значительной части лесозаготовителей возможностей, а во многих случаях и желания осуществлять строительство лесных

дорог привело к тому, что разработки ведутся в непосредственной близости от коммуникаций, сооруженных еще в советский период. В результате лес вблизи них в значительной степени использован. Такое положение ведет к вынужденной сезонности производства, так как часто надежная транспортировка заготовленной древесины в условиях заболоченной местности доступна только в зимний период. Положение усугубляется тем, что существовавшая система лесосплава в настоящее время практически не функционирует.

Решение проблем инфраструктуры - приоритет собственника леса - государства. Однако оно в настоящее время практически не имеет средств для строительства лесных дорог. Реально же прокладка лесных дорог сейчас если и осуществляется, то за счет средств крупных вертикально интегрированных структур.

Не меньшие трудности представляет разрешение вопросов, связанных с лесовосстановлением. С одной стороны, являясь собственником лесного фонда, государство не может проводить эти работы в необходимых масштабах. Кроме того, оказавшись в сложных финансовых условиях, государственные структуры сами выступают в качестве лесозаготовителей, причем осуществляются далеко не только те рубки, которые необходимы для поддержания качества лесного фонда. В этих условиях борьба с нелегальными, зачастую осуществляющимися варварскими способами, рубками при помощи мер административного воздействия становится практически невозможной. С другой стороны, экономическое воздействие на процесс лесоохраны и лесовосстановления в настоящее время неэффективен вследствие несогласованности действий между федеральными, региональными и местными властями. Государству, позиционирующему себя единственным хозяином российского леса, более не под силу выполнять эти функции.

Сырьевая направленность российского экспорта за последние три года только усилилась. Компенсировать недополученные доходы бюджета можно резким повышением пошлин на необработанную древесину. Одновременно это способствовало бы и увеличению собственной переработки леса, и ликвидации дефицита сырья, который все чаще испытывают отечественные лесопромышленные компании.

В настоящее время возник серьезный подход к вопросам экологии. Это объясняется тем, что наладив производство и сбыт, а, следовательно, и поступление денежных средств, предприниматели начинают задумываться о перспективах развития бизнеса. **Экология и социальная ответственность** в современных условиях являются приоритетными направлениями развития, но пока данные вопросы находятся на этапе становления. Пробуждение же интереса к лесной и деревообрабатывающей промышленности свидетельствует о том, что

насуточные проблемы на предприятиях еще не решены, и предприниматели задумываются о новой стратегии развития.

Решение практически любой проблемы, стоящей перед отечественным ЛПК, неизбежно упирается в нехватку инвестиционных ресурсов, необходимых для развития отрасли. На сегодняшний день основные средства предприятий отрасли изношены на 60-80%. Не более 5-6% оборудования имеют срок службы менее 5 лет, тогда как более половины техники эксплуатируется свыше 25 лет. При этом выбытие основных фондов идет более быстрыми темпами, чем их обновление. За использование устаревшего оборудования лесопромышленные компании расплачиваются высокими издержками производства, низким качеством продукции, ограниченными возможностями для роста. Ведь достигнутый уровень использования мощностей у ведущих лесопромышленных компаний близок к максимально возможному, а потенциал других предприятий трудно задействовать полностью. Из-за длительного простоя оборудование часто не пригодно к эксплуатации, а иногда и вовсе разобрано на запчасти к еще функционирующей технике. По оценкам специалистов, обеспечиваемый в настоящее время объем инвестиций в 3-4 раза меньше, чем требуется для обеспечения динамичного роста отрасли.

На сегодняшний день основным источником инвестиций являются финансовые ресурсы, привлеченные предприятиями. По оценкам, на их долю приходится около 75% суммарных капиталовложений в отрасль. Фактически даже крупнейшие лесопромышленные компании сейчас имеют возможность вкладывать средства только в поддержание в рабочем состоянии имеющихся мощностей. В лучшем случае речь может идти о строительстве сравнительно небольших новых производств.

И, наконец, бизнес российских компаний должен стать абсолютно понятным для инвесторов. И поэтому вопросы информационной прозрачности, корпоративного управления, формирования благоприятного имиджа для пока достаточно закрытых лесопромышленных компаний России приобретают особую актуальность.

## **1.6. Социальная ответственность бизнеса в России и пути реализации социальных проектов**

«Социальные предприятия» в своей совокупности образуют фундамент того, что в экономической литературе и хозяйственной практике получило название «социальная» или «социально ориентированная экономика». Последнее понятие («социально ориентированная экономика») используется, во-первых, в тех случаях, когда выделяют особый сектор народного

хозяйства, включающий в себя как «социальные», так и «социально ориентированные предприятия». Во-вторых, когда различают экономику «государства всеобщего благосостояния» и экономику «либерального государства», для которого характерно резкое уменьшение (в крайнем варианте — сведение к минимуму) его социальных функций.

Целью «социальной («социально ориентированной») экономики» является удовлетворение тех жизненно важных социальных нужд и потребностей граждан страны, которые не могут быть в должной степени решены рынком. На это направляется порядка одной трети ВВП развитых стран.

На современном этапе того, что в России официально называют «рыночными реформами», перспективы создания «социальной («социально ориентированной») экономики» представляются благоприятными. Фискальная ее составляющая частично может компенсировать доходы, которые могут и должны быть получены в виде рентных платежей за использование природных ресурсов, переданных в эксплуатацию частному капиталу. Наблюдающийся в последнее время экономический рост практически весь достигнут за счет благоприятной мировой ценовой конъюнктуры на экспортируемое российское сырье и энергоносители. Не менее, если не более важными, особенно в долгосрочной перспективе, представляются два других фактора.

**Фактор первый.** Нацеленность государственной политики на обслуживание интересов только одного класса, точнее, его верхушки — крупных частных собственников, в первую очередь буржуазии. Выделим только два из них: передача в ходе приватизации большей части наиболее ликвидных объектов государственного имущества во владение узкому слою лиц фактически за бесценок и установление низких ставок налогообложения физических лиц с большими доходами. Это, помимо всего прочего, уменьшает источники финансирования социальных программ.

**Фактор второй.** Практическое отсутствие экономической демократии — особого типа распределения хозяйственной власти, характеризующейся участием всех занятых в народном хозяйстве членов общества и их представительных органов, в управлении производством и распределении его результатов не только на уровне предприятия, но и на уровне отрасли и всего народного хозяйства страны.

В настоящее время возможности предприятий малого и среднего бизнеса в проведении социальных программ используются недостаточно, если не сказать, что не используются совсем. Абсолютно очевидно, что эффективный результат может дать только консолидация усилий в этой области и систематизация отношений государства и бизнеса. В то же время

компаниям опасаются попасть в зависимость от государства, лишиться свободы выбора. Кроме того, в России полностью отменены какие-либо налоговые льготы для благотворителей.

Основная социальная помощь любому региону – те рабочие места и достойная заработная плата, которые необходимо обеспечить для его жителей. Социально ориентированная компания отвечает за социальную защищенность собственного персонала, большую часть социальных инвестиций расходует на нужды своих сотрудников. Это может быть широкий спектр различных социальных программ, связанных с профессиональным ростом сотрудников, предоставлением им социального пакета, созданием условий для полноценного питания, отдыха.

Свою активную социальную позицию предприятие проявляет и в сохранении и развитии жилищно-коммунального хозяйства на прилегающей к нему территории, в мероприятиях по защите окружающей среды.

В последние годы произошел взрыв интереса к освещению благотворительной деятельности российских предпринимателей и компаний. Слишком велик в стране разрыв между богатыми и бедными гражданами. Гармонизировать ситуацию возможно, если бизнес осознает социальную ответственность перед обществом.

Здесь не надо изобретать ничего нового, - на Западе социально ориентированные предприятия не только добиваются успеха, но и процветают десятилетиями, а то и столетиями. При этом необходимо заметить, что за рубежом не было таких масштабных социальных потрясений, как у нас. Слепо копировать западный опыт в российских условиях развития рыночных реформ не стоит, - у нас свои особенности. Но брать лучшее из мирового опыта наш бизнес просто обязан, только при этом условии он может добиться успеха. По прогнозам российских аналитиков, в будущем таких социально ориентированных компаний станет намного больше, особенно за счет малого и среднего бизнеса.

Российский благотворительный рынок представлен сегодня следующим набором игроков: различные донорские структуры и индивидуальные доноры, донорские объединения, благополучатели, государство и общество в целом, но их роли и функции (включая регулирующую и по оказанию разного рода услуг) еще очень расплывчаты. Частично эта ситуация связана с тем, что профессиональное развитие филантропии началось недавно, а с привлечением институциональных российских доноров - только последние три-четыре года.

Определенная часть предпринимателей придерживается мнения, что надо, как прежде, развивать собственную социальную инфраструктуру, и многие крупные предприятия тратят не менее 8% от фонда заработной платы на содержание социальных объектов. Но такая политика

часто оказывается небескорыстна: за содержание «социалки» предприятиям предоставляются льготные кредиты, налоговые послабления.

Эта тема также нашла отражение и в ежегодном Послании Президента Федеральному Собранию Российской Федерации и в его выступлении на съезде Российского союза промышленников и предпринимателей.

За прошедшие годы особое внимание уделялось формированию информационной политики социальной ответственности коммерческих организаций. Общая тенденция такова, что все чаще применяются термины: социальная ответственность бизнеса, благотворительность, филантропия, меценатство. Данный процесс следует рассматривать как естественный результат стремления крупных, средних и малых российских компаний оставить за чертой новой эпохи негатив, связанный с историей приватизации и строительства крупных российских корпораций. Рассмотрим основные направления деятельности социально ориентированного бизнеса, представленные на российском рынке.

**Благотворительность.** История предпринимательства богата благотворительными традициями. И сегодня компании оказывают финансовую поддержку детским домам, спортивным школам, музеям, театрам, библиотекам и т.д. Часто благотворительность – это ответ на призыв о помощи или реакция на актуальную для общества проблему. В основе благотворительности лежат этические мотивы и зачастую субъективные пристрастия доноров. Этим объясняется противоречивое отношение к благотворительности со стороны бизнес-сообщества. Одни полагают, что помогать людям или организациям, находящимся в трудной ситуации, – это и есть социальная ответственность. Другие – что это личное дело каждого, которое не имеет отношения к корпоративным средствам и интересам.

В последнее время лидеры бизнеса отдают предпочтение долгосрочным социальным и благотворительным программам, которые позволяют комплексно решать ту или иную проблему. Однако, несмотря на эту тенденцию, адресная поддержка нуждающихся или помощь пострадавшим в чрезвычайных ситуациях остается неотъемлемой частью социальной практики многих компаний. Такая форма поддержки, считают менеджеры компаний, помогает решить оперативные задачи, когда другие средства неприменимы.

Благотворительность не всегда имеет денежное выражение. Помощь может быть оказана в виде предоставления услуг и передачи имущества. Благотворитель может также «пожертвовать» свое время, участвуя в программах или акциях в качестве волонтера. Основные черты благотворительной деятельности – безвозмездность и бескорыстность. Этим она отличается от спонсорской поддержки, которая является платой за рекламные услуги или услуги аналогичного характера.

**Благотворительные фонды.** Фонд - одна из правовых форм существования некоммерческой или общественной организации, преследующей социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Фонд может быть учрежден физическими и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов. Учредительным документом фонда является устав. Он определяет цели создания организации, ее структуру и порядок деятельности. ФЗ РФ «О некоммерческих организациях» предусматривает обязательное создание попечительского совета, функцией которого является осуществление надзора за деятельностью фонда и использованием средств.

Особенности создания и деятельности благотворительных фондов регулируются Федеральным законом «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях». Благотворительный фонд является одной из форм благотворительных организаций, то есть неправительственных, некоммерческих организаций, созданных специально для реализации благотворительных целей. Благотворительные фонды подразделяются на частные, корпоративные и фонды местных сообществ (общественные благотворительные фонды).

**Частный фонд** – это благотворительный фонд, основанный по желанию и на средства частного лица. Частные фонды создаются как при жизни основателя, так и на средства, оставленные на благотворительные цели по завещанию.

**Семейный фонд** – это фонд, созданный на средства не только одного человека, но и членов его семьи. Устроен и действует такой фонд практически так же, как и частный фонд, с одним отличием: в состав управления фонда входят все основатели или же их представители.

**Корпоративный фонд** - другой распространенный вид благотворительных фондов. В отличие от частных или семейных фондов корпоративный фонд создается на средства компании.

Существует две модели финансирования корпоративного фонда: ежегодные отчисления от прибыли компании, которые аккумулируются в фонде, или же сочетание отчислений с созданием постоянного капитала. В последние годы большинство крупных компаний выбирают вторую модель корпоративного фонда. В этом случае компания выделяет часть прибыли для создания капитала, эти средства инвестируются и процент расходуется на благотворительные программы компании. Иногда компании выделяют свои акции в капитал корпоративного фонда. Плюсы такой модели в том, что даже не в очень удачный год за счет капитала корпоративного фонда компания может не снижать объемы своих социальных программ, что для многих компаний, особенно градообразующих, является очень важным.

В России корпоративные фонды только начинают создаваться. Целый ряд крупных компаний начинают проявлять интерес к созданию корпоративных фондов как к эффективному инструменту осуществления своей социальной политики.

**Фонд местного сообщества (ФМС)** создается жителями конкретного района, города, села для поддержки местных проектов и программ. Для финансирования своей работы такие фонды используют самые разные источники - от муниципального бюджета и бизнеса до сбора пожертвований от населения.

Практически полная утрата традиций цивилизованной филантропии и общая экономическая отсталость большинства регионов России не способствует созданию ФМС. Опыт показал, что фондам местных сообществ в России требуется внешняя поддержка в течение как минимум трех лет, после чего они могут приступить к формированию капитала.

**Грантовые программы.** Развитие некоммерческих организаций в России принесло с собой освоение и распространение новых социальных технологий, таких как, например, распределение и эффективное использование ресурсов, (материальных и финансовых) на конкурсной основе. Участие в международных конкурсах на получение гранта позволило не только освоить принципы и получить навыки проектного подхода, что является основой написания заявок, но и адаптировать конкурсный механизм (грантовый подход) к российским условиям.

Проведение грантового конкурса предполагает строгую отчетность, что дает возможность каждому донору (грантодателю) иметь ясную и объективную картину того, на что именно были потрачены средства.

**Попечительский совет.** Основной задачей попечительского совета является принятие мер по привлечению финансовых и иных ресурсов, необходимых для обеспечения деятельности, определение приоритетных направлений их расходования, контроль за рациональным и целевым использованием средств. Согласно действующему российскому законодательству создавать попечительский совет должны только некоммерческие организации, зарегистрированные в форме фонда (Гражданский кодекс РФ – п.4 ст.118 и Закон «О некоммерческих организациях» - п.3 ст.7).

**Социально ответственный маркетинг.** Тема социально ответственного маркетинга - одна из самых обсуждаемых в последнее время среди теоретиков и практиков российского бизнеса. Тем не менее, приходится констатировать, что робкие попытки продвижения вперед на этом поприще отягощены массой предрассудков и недостаточной информированностью о широте перечня доступных инструментов и приемов.



Попытки некоторых компаний найти баланс между двумя якобы противоположными полюсами: стремлением к максимизации прибыли и проведением политики социально ответственного бизнеса - изначально неверный подход. Социально этический маркетинг, как и социально ответственная политика, в принципе не требует крайних форм альтруизма. Напротив, такая политика несет очевидные выгоды для всех участников рынка. Потребитель, как член общества, удовлетворяет свою заинтересованность в повышении общего уровня жизни и сглаживании наиболее острых социальных углов. Компания же вознаграждается не только созданием благоприятного общественного мнения, но и ростом узнаваемости и лояльности клиентов, а, следовательно, улучшением финансовых показателей.

На сегодняшний день самым популярным в России инструментом социально ответственного маркетинга по-прежнему остается спонсорство или благотворительность. Например, совместная акция пятого Международного фестиваля «Богема Джаз» и Всемирного фонда дикой природы (WWF), когда с каждого проданного билета перечисляется по одному доллару на поддержку программы WWF «Живая природа». Программы такого характера получили в научной литературе название причинный маркетинг, или *cause related marketing* (от англ. *good cause* - доброе дело). Иногда отдельная программа или акция перерастает в нечто большее, становится целой философией бизнеса и основополагающей концепцией стратегии развития. Пример тому – одна из косметических компаний, заявившая о том, что товары, которые она производит и продает, не испытываются на животных. Это был не просто удачный маркетинговый ход - провозглашенный принцип лег в основу общей стратегии компании, которая использует только натуральные компоненты в своей косметике, не тестирует продукцию на животных, проводит постоянные экологические программы и программы в защиту животных.

**Социальный консалтинг.** Социальный консалтинг является неотъемлемой частью филантропического рынка, и услуги его необходимы в той или иной мере для всех участников благотворительной деятельности: бизнесу - при подготовке, реализации и оценке своих программ; руководителю бизнеса - при решении отделить свою благотворительность от общекорпоративной; консалтинговым организациям - для выстраивания своей работы с клиентами с учетом возможностей, предоставляемых благотворительностью, а также для разработки и реализации своих филантропических программ; некоммерческому сектору - в повседневной деятельности (в области управления организацией, привлечения средств, маркетинга своих услуг и т.д.), а также для повышения профессионализма в целом; государству и его отдельным представителям - для выработки и реализации государственной социальной политики. Каждая из этих групп имеет свои потребности и, соответственно, нуждается в услугах определенного вида консультантов.

**Стипендиальная программа.** В последнее время российские частные компании постепенно переходят от чистой филантропии и благотворительности к социальным инвестициям – стратегической, целенаправленной долгосрочной политике компаний, приносящей взаимные выгоды всем участникам процесса. В условиях перехода к социальным инвестициям социальная активность бизнеса становится узко-фокусной, то есть крупные компании и корпорации специализируются на определенной области и направленности. Одной из разновидностей такой политики являются программы финансовой поддержки народного образования и науки, в частности, наиболее распространенные программы помощи творческой и научной молодежи, или стипендиальные программы. Они возникли два-три года назад на волне возрождающегося интереса к высшему образованию, с одной стороны, и продолжающейся эмиграции передовых ученых за границу, с другой. Сегодня это наиболее распространенная разновидность социальных инвестиций, поскольку она проста в исполнении, не ограничена географическими рамками, и в любом случае принесет дивиденды.

**Корпоративная социальная ответственность (КСО).** В области стратегических аспектов управления КСО и вопросах оперативного управления корпоративной социальной ответственностью у российских компаний нет достаточного опыта, и не так много экспертов занимаются этим видом социальной ответственности. В России управлением корпоративной ответственностью занимаются в основном крупные компании по трем направлениям: взаимодействие с властями, участие в развитии регионов, реализация программ инвестиций в общество. Грамотное управление корпоративной ответственностью дает компании конкурентные преимущества: снижается себестоимость продукции, появляется больше возможностей для найма сотрудников, уменьшается текучка кадров и, как следствие, улучшается репутация компании.

Существует два основных пути реализации социальных проектов - самостоятельно силами компании или с привлечением сторонних консультантов. По сложившейся практике большинство компаний начинает работу над проектами сами, а лишь затем приходит к необходимости привлечения консультантов.

Эффективное развитие социальной ответственности бизнеса в России должно и может основываться, прежде всего, на поддержке малого и среднего предпринимательства; деятельности администраций муниципальных образований; устойчивом развитии в области охраны окружающей среды; улучшении качества медицинских услуг и профилактики здоровья; создании и внедрении эффективных механизмов использования благотворительных средств; развитии общественных организаций и гражданской активности; вовлечении граждан в процесс принятия решений на местном уровне.

Особенно в последние годы перспективам развития социально ориентированных проектов в российском малом и среднем бизнесе привлечено внимание общественных, коммерческих и государственных организаций. Приоритеты социальных программ компании должны определяться с учетом мнения общества и государства и при этом - встраиваться в бизнес-стратегию с учетом мнения потребителей.

В последние годы предприниматели уже начали понимать, что качество общественной деятельности состоит именно в долгосрочных инвестициях и системности социально ответственных мероприятий. Так, несколько лет назад, по инициативе Координационного Совета организаций, представляющих отечественное бизнес-сообщество (РСПП, «Деловая Россия» и «ОПОРА России»), был создан Национальный Комитет по социальной ответственности бизнеса России. Его создание было вызвано необходимостью систематизировать работу бизнеса, общества и государства в сфере социальной ответственности. Комитет поставил перед собой ряд задач, среди них – улучшение имиджа отечественного бизнеса в России и за рубежом, продвижение принципов социальной ответственности бизнеса, разработка Национального стандарта социальной отчетности и многое другое.

За рубежом вся работа ориентируется на общепринятый регламент, что для российской компании неприемлемо вообще, и может привести к снижению социальной активности. Кроме того, корпоративная социальная ответственность предполагает достаточно высокую степень открытости в деятельности компаний, а для российского бизнеса это весьма трудный момент.

В России формально имеется ряд институтов экономической демократии. К ним, в частности, можно отнести постоянно действующую Российскую трехстороннюю комиссию по регулированию социально-трудовых отношений на федеральном уровне (в нее входят представители Правительства РФ, общероссийских объединений профсоюзов и общероссийских объединений предпринимателей), а также аналогичные комиссии на уровне всех субъектов РФ. Однако решения этих комиссий если и выполняются, то, как правило, далеко не в полном объеме.

В свете разработки концепции социального государства необходимо иметь в виду, что компании несут социальную ответственность, но не являются социальными организациями. Наивысшее понимание социальной ответственности, прилагаемой к основной задаче, состоит в том, что компания осознает, что, не будучи социально ответственной, она не сможет извлечь нормальной прибыли. К сожалению, в России социальная ответственность и прибыльность часто воспринимаются как противоречивые понятия. Поэтому одна из основных задач - найти такие подходы, при которых прибыльность не вступает в противоречие с социальной ответственностью.

## **Глава 2. Положение предприятий сферы малого и среднего бизнеса в странах Западной Европы, Северной Америки и Австралии**

Основой исследования служит сравнительный анализ законодательного регулирования деятельности МСП в зарубежных странах. Были использованы законодательная база и статистические данные стран Западной Европы, Северной Америки и Австралии, определяющие особенности государственного регулирования, формирования и налогообложения малого и среднего бизнеса.

Для проведения исследования были выбраны общие для большинства анализируемых стран законодательно установленные показатели регулирования, на основании которых юридическое лицо можно отнести к категории МСП: величина активов, выручка от продаж, средняя численность работающих.

Эта информация может позволить выработать рациональные предложения по совершенствованию законодательного регулирования указанных вопросов в Российской Федерации.

Выборка включает следующие 14 стран:

- страны Европейского Союза (Бельгия, Германия, Дания, Ирландия, Испания, Италия, Нидерланды, Франция, Великобритания);
- страны Европы, не входящие в Европейский Союз (Норвегия, Швейцария);
- иные развитые страны (Австралия, Канада, США).

В данное исследование были включены 8 тематических таблиц, раскрывающих наиболее важные аспекты законодательного регулирования МСП в зарубежных странах с точки зрения существенного влияния законодательных норм на их деятельность, что позволило сконцентрировать внимание на наиболее существенных различиях и сходствах регулирования МСП в анализируемых странах.

## 2.1. Критерии для отнесения предприятия к МСП

В последние годы предприятия малого и среднего бизнеса играют все более важную роль в мировой экономике. Они были обозначены большинством правительств западных стран как существенный компонент экономической стратегии для создания благ и рабочих мест. Было оценено, что более половины экономического роста США приходится на промышленные предприятия, которые не существовали еще и десятилетие назад. В Великобритании количество фирм, в штате которых занято меньше чем 20 сотрудников приближается к 98 % от количества всех зарегистрированных предприятий.

Эта статистика отражает интерес исследователей, которые стремятся понять методы и деятельность этих фирм и правительств и правительственных агентств, чтобы определить тот вклад, который предприниматели могут сделать в экономику страны. В таблице 2.1. представлена информация о наличии (отсутствии) законодательных актов, регулирующих деятельность МСП в зарубежных странах.

Таблица 2.1.

### Законодательный акт, регулирующий деятельность МСП

| Страна         | Законодательный акт                      |
|----------------|------------------------------------------|
| Бельгия        | Закон о компаниях                        |
| Дания          | Закон о финансовой отчетности            |
| Франция        | Законодательный акт отсутствует          |
| Германия       | Торговый Кодекс                          |
| Ирландия       | Закон о компаниях                        |
| Италия         | Законодательный акт отсутствует          |
| Нидерланды     | Гражданский кодекс                       |
| Норвегия       | Закон о бухгалтерском учете и отчетности |
| Испания        | Закон о компаниях                        |
| Швейцария      | Законодательный акт отсутствует          |
| Великобритания | Закон о компаниях                        |
| США            | Законодательный акт отсутствует          |
| Канада         | Законодательный акт отсутствует          |
| Австралия      | Закон о компаниях                        |

Критерии отнесения предприятий к категории малых и средних определяются в западных странах по трем показателям: величина активов, выручка от продаж, средняя численность работающих. На основе анализа законодательной базы зарубежных стран в таблице 2.2. и в таблице 2.3. представлены соответствующие критерии.

Таблица 2.2.

### Определение малого предприятия

| Страна     | Критерии выделения малых предприятий                                                                                                                                                                                                         |
|------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Бельгия    | Предприятия, не превышающие одно из трех значений следующих показателей:<br>а) величина активов - 3,125 млн. евро,<br>б) выручка от продаж - 6,25 млн. евро,<br>в) средняя численность работающих – 50 чел.                                  |
| Дания      | Предприятия, не превышающие в течение двух отчетных лет подряд значения следующих показателей:<br>а) величина активов - 20 млн. датских крон,<br>б) выручка от продаж - 40 млн. датских крон,<br>в) средняя численность работающих - 50 чел. |
| Франция    | Предприятия, не превышающие два из трех значений следующих показателей:<br>а) величина активов – 0,267 млн. евро;<br>б) выручка от продаж – 0,534 млн. евро,<br>в) средняя численность работающих - 10 чел.                                  |
| Германия   | Предприятия, не превышающие два из трех значений следующих показателей:<br>а) величина активов - 3,4 млн. евро,<br>б) выручка от продаж - 6,9 млн. Евро<br>в) средняя численность работающих - 50 чел.                                       |
| Ирландия   | Предприятия, не превышающие два из трех значений следующих показателей:<br>а) величина активов - 1,9 млн. евро<br>б) выручка от продаж - 3,8 млн. евро<br>в) средняя численность работающих - 50 чел.                                        |
| Италия     | Предприятия, не превышающие два из трех значений следующих показателей:<br>а) величина активов - 3,65 млн. евро,<br>б) выручка от продаж - 7,3 млн. евро,<br>в) средняя численность работающих - 50 чел.                                     |
| Нидерланды | Предприятия, не превышающие два из трех значений следующих показателей:<br>а) величина активов - 3,5 млн. евро,<br>б) выручка от продаж - 7 млн. евро,<br>в) средняя численность работающих - 50 чел.                                        |
| Норвегия   | Предприятия, не превышающие два из трех значений следующих показателей:<br>а) величина активов - 30 млн. норв. крон,<br>б) выручка от продаж - 60 млн. норв. крон,<br>в) средняя численность работающих - 50 чел.                            |
| Испания    | Предприятия, не превышающие в течение двух отчетных лет подряд два из трех значений показателей:<br>а) величина активов - 2,4 млн. евро,<br>б) выручка от продаж - 4,7 млн. евро,<br>в) средняя численность работающих - 50 чел.             |
| Швейцария  | Предприятия со средней численностью работающих не более 20 чел.                                                                                                                                                                              |

|                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Великобритания | Предприятия, не превышающие два из трех значений следующих показателей:<br>а) величина активов - 1,4 млн. фунтов стерлингов,<br>б) выручка от продаж - 2,8 млн. фунтов стерлингов,<br>в) средняя численность работающих - 50 чел.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| США            | Предприятия, отвечающие следующим критериям: (а) выручка от продаж менее 25 млн. долларов США; (б) зарегистрировано в США или Канаде; (в) не является инвестиционной компанией; (г) дочернее предприятие, большая часть капитала которого принадлежит материнской компании. (Компания не может рассматриваться в качестве материнской при наличии публичного размещения акций (совокупная рыночная стоимость голосующих и не голосующих обыкновенных акций эмитента, которые находятся в публичном размещении) стоимостью 25 млн. долларов США и более). |
| Канада         | Определение малого предприятия отсутствует.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Австралия      | Предприятия, не превышающие два из трех значений следующих показателей:<br>(а) величина активов - 5 млн. долл.;<br>(б) выручка от продаж - 10 млн. долл.;<br>(в) средняя численность работающих - 50 чел.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

Таблица 2.3.

### Определение среднего предприятия

| Страна   | Определение среднего предприятия                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Бельгия  | Определение среднего предприятия отсутствует.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Дания    | Предприятия, не превышающие в течение двух отчетных лет подряд значения следующих показателей:<br>а) величина активов - 75 млн. датских крон,<br>б) выручка от продаж - 150 млн. датских крон,<br>в) средняя численность работающих - 250 чел.                                                                                                                                                                                                                                    |
| Франция  | Предприятия, не превышающие два из трех значений следующих показателей:<br>а) величина активов - 2 млн. евро;<br>б) выручка от продаж - 4 млн. евро;<br>в) средняя численность работающих - 50 чел.                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Германия | Предприятия, не превышающие два из трех значений следующих показателей:<br>а) величина активов - 13,75 млн. евро,<br>б) выручка от продаж - 27,5 млн. евро,<br>в) средняя численность работающих - 250 чел.<br>Данные условия должны выполняться в течение двух последовательных отчетных периодов представления отчетности. Компания, находящаяся в процессе эмиссии ценных бумаг, а также, ценные бумаги которой уже представлены на рынке, не признается средним предприятием. |
| Ирландия | Предприятия, не превышающие два из трех значений следующих показателей:<br>а) величина активов - 7,6 млн. евро<br>б) выручка от продаж - 15,2 млн. евро<br>в) средняя численность работающих - 250 чел.                                                                                                                                                                                                                                                                           |

|                |                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Италия         | Предприятия, не превышающие два из трех значений следующих показателей:<br>а) величина активов - 14,6 млн. евро<br>б) выручка от продаж - 29,2 млн. евро<br>в) средняя численность работающих - 250 чел.                           |
| Нидерланды     | Предприятия, не превышающие два из трех значений следующих показателей:<br>а) величина активов - 14 млн. евро,<br>б) выручка от продаж - 28 млн. евро,<br>в) средняя численность работающих - 250 чел.                             |
| Норвегия       | Средними предприятиями считаются все предприятия кроме малых предприятий и компаний, акции которых котируются на бирже.                                                                                                            |
| Испания        | Предприятия, не превышающие в течение двух отчетных лет подряд два из трех значений показателей:<br>а) величина активов - 9,5 млн. евро,<br>б) выручка от продаж - 19,9 млн. евро,<br>в) средняя численность работающих - 250 чел. |
| Швейцария      | Предприятия со средней численностью работающих не более 200 чел.                                                                                                                                                                   |
| Великобритания | Предприятия, не превышающие два из трех значений показателей:<br>а) величина активов - 5,6 млн. фунтов стерлингов,<br>б) выручка от продаж - 11,2 млн. фунтов стерлингов,<br>в) средняя численность работающих - 250 чел.          |
| США            | Определение среднего предприятия отсутствует.                                                                                                                                                                                      |
| Канада         | Определение среднего предприятия отсутствует.                                                                                                                                                                                      |
| Австралия      | Определение среднего предприятия отсутствует.                                                                                                                                                                                      |

## 2.2. Основные направления развития малых и средних предприятий за рубежом

Развитие малого и среднего частного бизнеса остается одной из основных задач европейской экономики, так как здоровый малый бизнес – залог нормального функционирования современной экономики.

Несмотря на повышенное внимание, обращенное на сектор МСП, норма закрытия этих предприятий все еще очень высока. Те фирмы, которые выходят на рынок в последнее время, предпочитают не рисковать. Статистика говорит, что, например, итальянские предприниматели в надежде твердо встать на ноги ориентируются на «более спокойные виды деятельности». В частности, компании специализируются не на производстве товаров, а на предоставлении услуг (20,3%). Среди них наибольшей популярностью пользуются консалтинг (47%) и различные виды юридической помощи (26%). Далее идут информационные (12%), рекламные (11%) и исследовательские услуги (4%). В принципе, это общемировая тенденция. Но в сфере услуг входные барьеры еще более низкие, чем в производственной. Следовательно, скорость «размножения» малых предприятий там выше и конкуренция острее.



В исследовании, опубликованном Национальным советом по экономике и труду Италии, говорится о том, что 63,4% частных фирм объявили о значительном увеличении расходов, в 29,8% компаний наметились перспективы роста.

Финансовые вложения в национальную экономику не совсем достаточны для развития малого бизнеса, его росту мешает и тенденция естественного (не административного) снижения входных барьеров в этом сегменте экономики. Специалисты отмечают, что наблюдаются опасные симптомы «упрощения образования». Уже 43% опрошенных граждан ЕС считают, что для их будущей профессии, равно как и для их собственного бизнеса, не обязательно иметь университетский диплом, достаточно закончить и курсы. Такие «выпускники» с легкостью находят себе работу в маленьких компаниях: в 17,5% частных фирм увеличилось количество персонала. Если присовокупить к этому приведенные выше данные, то обстановка в среде малого бизнеса становится понятной: людей в бизнес идет все больше, а денег на оплату их труда становится все меньше.

Рыночная ситуация в данное время складывается так, что корпорации национального масштаба, имеющие выходы на зарубежные рынки, медленно, но громко вымирают. Экономисты возлагают большие надежды на малые и средние предприятия, которые легче подстраиваются под изменяющуюся конъюнктуру.

Инновационные технологии – единственное, на что стоит рассчитывать мелким компаниям, уповающим на технологическую революцию. Главная трудность заключается в том, что необходима четко выработанная политика правительства по этому вопросу. Для начала нужно понять, каков потенциал экономической и социальной системы, а потом уже принимать окончательное решение.

Внедрение новых технологий может только на некоторое время снять симптомы стагнации, однако причина – нарастающая и ожесточающаяся с каждым годом конкуренция – устранена не будет. В условиях конкуренции с дешевой продукцией развивающихся стран производители должны удешевлять процесс производства, не изменяя традиционному качеству. А это можно сделать только при помощи принципиально новых решений. 34% владельцев европейских МСП убеждены, что их продукция лидирует на национальном рынке именно благодаря инновациям. Две трети (73,9%) малых и средних предпринимателей считают, что технологии стали определяющим фактором в их продвижении на международный рынок.

Из последнего доклада о состоянии экономики европейских стран авторитетной организации – Института политических, экономических и социальных исследований Eurispes – следует вывод, что оказывается, впечатляющих результатов западным компаниям удалось достичь благодаря совершенствованию кадровой политики и внедрению инноваций. В докладе перечислены и другие факторы, влияющие на структуру и дееспособность предприятий:

действующие нормативные акты, инфраструктура, процесс либерализации, рынок кредитования, повышение числа дипломированных специалистов, ориентирование вузовских программ на интересы конкретных предприятий и др. Но залогом успеха Eurispes объявляет все-таки внедрение в производство инноваций.

Документ, опубликованный Eurispes в конце января 2006 года, подтверждает данные некоторых аналитиков: в действительности малый и средний бизнес является очень гибким и легко приспосабливается к новым механизмам рыночных отношений. Распространено мнение экономистов о том, что МСП легче – и в моральном, и в материальном плане – внедрять новые методы производства. Мелкие компании, правда, иногда бывают более консервативны, чем крупные холдинги. Ведь в малом и среднем бизнесе риски хоть и меньше в денежном выражении, но воспринимаются ближе к сердцу, потому что предприниматель в большинстве случаев рискует собственным капиталом. В целях безопасности МСП используют на производстве проверенные временем и практикой технологии.

Чтобы стимулировать рост производительности компаний малого и среднего бизнеса, - говорится в докладе Eurispes, - необходимо, прежде всего, инвестировать в исследования и разработки, а также развивать культуру сотрудничества между наукой и производством. Новые технологии позволяют оптимизировать расходы и при этом улучшить качество товаров и их конкурентоспособность на международном рынке.

В экономике всех западных стран важная ставка делается на развитие малых и средних предприятий. Рассмотрим пример Франции, где число сотрудников МСП (предприятия, на которых работают менее 500 сотрудников) составляют 60% всего штата наемных работников производственного сектора (8 миллионов из 13), то есть чуть более половины всего французского производства; кроме того, на долю МСП приходится 45% инвестиций в производственный сектор. Сегодня во Франции, где большие предприятия подвергаются реорганизации и сокращают свой персонал, именно МСП создают новые рабочие места; к тому же они играют главную роль в благоустройстве территории. И, наконец, гибкость управления, способность легко адаптироваться, интегрировать инновации и следовать развитию рынка делают МСП, в дополнение к крупным предприятиям, важной составляющей динамики развития, без которого не может обойтись современная экономика. Поэтому ничуть не удивительно, что правительства всех стран разрабатывают политику содействия развитию МСП.

Основное направление политики поддержки МСП состоит в содействии доступу этих предприятий к кредитам. Доступ МСП к кредитам обычно сложен. Для банковской системы МСП представляют собой особую группу риска: эти предприятия слишком связаны с личностью своего руководителя, как правило, не имеют достаточно собственных фондов, зачастую зависят от нескольких клиентов. Таким образом, МСП представляют собой особую

группу риска или обладают малой прозрачностью для банкира, в особенности на некоторых этапах своего развития: создание, реорганизация, внедрение на иностранных рынках и т.д. Этот риск, как правило, не может компенсироваться персональными и реальными гарантиями.

Помимо упомянутого фактора риска банки рассматривают МСП как дорогостоящую клиентуру с точки зрения управления: по определению, размеры отдельных кредитов, выданных МСП, относительно невелики, но от этого работа банков по подготовке и отслеживанию досье меньше не становится. МСП требуют особой бдительности, и иногда их структурная организация не позволяет предоставлять банкам необходимые элементы для отслеживания их досье.

По этим причинам неудивительно, что МСП встречаются трудности в поиске финансирования. Банки имеют естественную тенденцию отдавать предпочтение клиентуре, состоящей из крупных предприятий, считающихся более надежными; во всяком случае, их работа более прозрачна. Это имеет особо важное значение в условиях ограниченности кредитных средств. Во Франции подобный период начался в послевоенное время и продлился до конца 80-х годов.

На сегодняшний день МСП, созданные более трех лет назад, занимающие уверенное положение на своем рынке и обладающие здоровой финансовой структурой, не встречаются проблем с финансированием. Однако банки остаются весьма сдержанными в предоставлении финансирования МСП, которым менее трех лет, которые реорганизуют свою структуру или находятся на этапе развития, представляющем собой большой риск.

Если банки готовы к финансированию, они применяют повышенные процентные ставки, отражающие стоимость риска и затраты на управление, соответствующие данному типу клиента и данному типу операций. По предприятиям, которым менее 3 лет, имеющиеся данные статистических исследований показывают, что во Франции стоимость риска стоила бы предприятию 6 дополнительных процентов.

Анализ, отражающий положение дел во Франции, по своей сути относится и к большинству других стран. Вполне естественно, что, будь то страны с либеральной или административно-командной традицией, государственные органы стараются компенсировать эти затруднения и облегчить доступ МСП к кредитам.

В то время как были опробованы различные типы содействия МСП, система государственных гарантий выглядит на сегодняшний день наиболее эффективной.

Что касается взаимного поручительства, то оно является давним институтом с простым принципом работы: предприятия, в основном в рамках одной отрасли, организуют систему поручительства, благодаря чему сокращается риск для кредитора.

Во Франции эта система действовала через общества взаимного поручительства (ОВП), созданные отдельными профессиями, а также через государственный орган, Кассу рынков государства, которая играла роль дополнительного гаранта ОВП перед лицом банков. Порука предприятий была конкретизирована в виде взносов каждого получателя кредита в фонд взаимной гарантии.

В этой системе банки получали гарантию государственного учреждения, которую Национальная касса рынков государства выдавала на основании фондов взаимной гарантии и на основании собственных средств обществ взаимного поручительства, а также на основании мнения цеховой организации относительно целесообразности программы инвестиций и качеств руководителя. Дополнительным преимуществом этой системы являлось то, что кредиты, пользовавшиеся подобной гарантией, не подвергались кредитным ограничениям.

Эта система успешно работала до начала 80-х годов. Ее закат совпал с либерализацией финансовых рынков, с окончанием периода инфляции, с подавлением кредитных ограничений и, наконец, с растворением цеховой поруки в экономике, ставшей более открытой для конкуренции. Следует отметить, что эта система, весьма эффективна для финансирования собственности в виде классического оборудования, не позволяла решать проблемы финансирования, связанные с созданием или реорганизацией предприятия.

В 1982 году государственные органы Франции ввели в действие систему государственной гарантии, которая пришла на смену поруке.

Сегодня в Европе (например, в Финляндии) и Австралии можно встретить аналогичные системы. В США Управлением по делам мелких фирм были разработаны эффективные процедуры предоставления государственной гарантии. Во Франции правительство создало совместное общество, задачей которого является предоставление гарантий по кредитам, которые банки выдают МСП. В основе гарантий – гарантийные фонды, пополняемые за счет дотаций из бюджета. Эти фонды соответствуют различным целям кредитования, по которым можно оценить уровень риска: создание, реорганизация, технологическое развитие или классическое инвестирование.

Доля, гарантируемая совместным обществом, зависит от цели кредитования: она установлена на уровне 40% для классических инвестиций; этот процент повышается до 70% в случаях создания предприятия и может быть еще выше, если помимо средств совместного общества используется помощь регионов.

Банки принимают активное участие в работе этой системы: они являются акционерами - миноритариями совместного общества и ассоциированными членами комитетов принятия решений общества. Но самое главное – они несут ответственность в объеме, соответствующем значительной части риска (30% в случае создания предприятия, 60 % в случае кредитования

классического инвестирования). Таким образом, кредиты предоставляются исходя из банковских критериев, даже если определенную часть риска берет на себя совместное общество. Два года назад Банк развития МСП ввел новую процедуру, нацеленную на поощрение создания новых предприятий: заем на создание предприятия.

Итак, система государственных гарантий сочетает в себе многочисленные преимущества: она намного дешевле, чем система прямого финансирования, не препятствует конкуренции и налагает на банки ответственность, одновременно с этим побуждая их к более активному финансированию МСП.

### **2.3. Социально ответственный бизнес за рубежом**

За рубежом трактовка социальной ответственности включает корпоративную этику, корпоративную социальную политику в отношении общества, политику окружающей среды, принципы корпоративного управления, вопросы соблюдения прав поставщиков и потребителей, политику в отношении персонала.

Сегодня все подходы общемирового определения социальной ответственности бизнеса едины в том, что это ответственность компании перед людьми и организациями, с которыми связана ее деятельность, а также ее ответственность перед обществом в целом.

Социальная ответственность бизнеса за рубежом обусловлена:

- интенсивным развитием мирового крупномасштабного научно-технического и производственно-инвестиционного кооперирования, стирающего грань между финансовыми, товарными, производственными, инвестиционными, инновационными потоками, требующего следования единым нормам и стандартам ведения бизнеса (*макроэкономический уровень*);
- социализацией целей мирового бизнеса, формирующей новые целевые установки для предприятия: осуществляя производственно-хозяйственную деятельность, оно направлено не только на потребности рынка в высококачественных товарах и услугах, ориентированных при этом на потребительский спрос, но и на общечеловеческие ценности, реализуя концепцию социальной ответственности (*микроэкономический уровень – уровень хозяйствующего субъекта*);
- повышением уровня интеллектуального капитала, предъявляющего новые требования к своему существованию и развитию; возникновением нового типа потребителя, решение о совершении покупки которого основывается не только на качественных характеристиках предлагаемого товара (услуги), но и на этическом поведении компании и принятии ею во внимание социальных и экологических факторов (*наноуровень – уровень индивида*).

Процессы глобализации, позволившие предприятиям разных стран повысить свои доходы за счет расширения рыночной позиции, привели к еще большему разрыву с доходами населения. Общество как бы разделилось на два класса: элиту (собственников, руководителей, работников корпораций мирового масштаба) и население, обслуживающее эту элиту. Зарубежные компании внедряют корпоративные кодексы в основном для того, чтобы заявить рынку капиталов, потенциальным инвесторам о том, что у них есть кодекс корпоративного управления, что они готовы раскрываться, что они «прозрачны», то есть, готовы осуществлять цивилизованные нормы ведения бизнеса.

Реализация зарубежной социально ответственной политики бизнеса активно влияет на повышение уровня и качества жизни населения, изменение отношения потребителя к социально ответственным корпорациям, а также на повышение конкурентоспособности предприятий на мировых рынках за счет использования единых этических норм и стандартов ведения бизнеса, и, что немаловажно, на моральную легитимизацию крупных состояний, возникших в итоге «первоначального накопления».

В условиях развитых рыночных отношений достижение этой общей цели предполагает решение ряда задач.

*На макроэкономическом уровне:*

а) формирование институциональной базы по вопросам социальной ответственности предприятий, которая позволяет реализовывать их политику по единым стандартам, а также дает четкое представление предпринимателям о сущности социальной ответственности, ее назначении и механизме создания;

б) активное содействие развитию социальной ответственности бизнеса во всех регионах;

в) создание благоприятных условий жизнедеятельности хозяйствующих субъектов, проводящих политику социальной ответственности.

*На микроэкономическом уровне:*

а) формирование системы корпоративной ответственности, учитывающей как опыт зарубежных корпораций, так и специфику регионов базирования;

б) использование в управлении бизнесом социально-корпоративных технологий – системы согласованного взаимодействия работодателей и наемных работников в рамках совместной производственной деятельности, представляющей собой совокупность методов управления экономическим, профессиональным и общественным поведением участников корпоративных объединений, направленным на достижение совместных общественно значимых целей.

*На наноуровне:*

– изменение менталитета индивида – члена общества, заключающееся в осознании того, что его социальная защищенность обеспечивается не только личными возможностями и

способностями, но и личным участием в формировании окружающей среды (бизнеса, государства, природы).

Стратегический курс на социальную ответственность бизнеса за рубежом потребовал разработки целого комплекса финансово-экономических, государственно-правовых, образовательных, просветительских программ.

*На макроэкономическом уровне:*

- разработка нормативной документации (законов, рекомендаций, кодексов) по реализации политики социальной ответственности бизнеса;
- создание государственных и общественных институтов, деятельность которых связана с освещением (продвижением) социальной ответственности предприятий; координацией, контролем за деятельностью корпораций в рамках социальной ответственности перед всеми группами корпоративной аудитории; консультированием предприятий по вопросам создания и внедрения системы социальной ответственности на предприятии.

*На микроэкономическом уровне:*

- разработка и следование принципам корпоративных кодексов, включающих положения обо всех направлениях социальной ответственности (ответственность в отношении всех групп корпоративной аудитории, экологическая ответственность, ответственность перед обществом в целом);
- повышение уровня и качества знаний (развитие интеллектуального капитала) работников предприятий в области социальной ответственности;
- реализация концепции «экономики участия» (системы участия работников в прибылях, в управлении и собственности корпораций), повышающей заинтересованность работников в результатах деятельности своего предприятия и, как следствие, их социальную ответственность.

*На наноуровне:*

- использование внутриличностного механизма повышения корпоративной социальной ответственности, реализуемого через самоорганизацию.

О корпоративной социальной ответственности заговорили еще в семидесятые годы прошлого века. В Европе и США уже давно существуют специальные фондовые индексы, учитывающие социальные вложения, строятся специальные рейтинги социально ответственных компаний.

В 1891 году американский миллионер Джон Рокфеллер впервые нанял сотрудников для управления средствами, выделенными им на благотворительные цели, а в 1913 году для этих целей был создан один из крупнейших благотворительных фондов мира — «Фонд Рокфеллера».

США стали первой страной мира, которая сделала благотворительность выгодной: в 1921 году в налоговое законодательство были впервые внесены поправки, предусматривающие уменьшение налогооблагаемой базы на суммы, пожертвованные на благотворительные нужды.

В США с 1998 года объем пожертвований на благотворительность стабильно превышает 2% ВВП. США – мировой лидер по ежегодному объему помощи другим странам: 11,43 млрд. долларов. В первую пятерку также входят Япония (9,85 млрд.), Германия (4,99 млрд.), Великобритания (4,5 млрд.) и Франция (4,2 млрд.).

По данным статистики в США компании, реализующие концепцию социальной ответственности, успешнее, чем социально индифферентные компании: доход на инвестированный капитал у них выше на 9,8%, доход с активов — на 3,55%, доход с продаж — на 2,79%, прибыль — на 63,5%.

В год американская семья тратит на благотворительность в среднем 1623 доллара. Благотворительностью занимаются около 90% американцев и 50% взрослого населения США – около 100 миллионов человек.

В 2001 году в Америке было 83,9 миллионов взрослых волонтеров, занимавшихся добровольческой работой. Среднее количество часов в неделю на одного волонтера—3,6 часа. Средняя стоимость часа работы волонтеров США —15,4 доллара. По данным ежегодного общенационального доклада «Giving USA, 2004», на территории Соединенных Штатов действует 64 843 благотворительные организации.

В США на протяжении 15 лет доход акционеров социально ответственных компаний увеличился в 2 с лишним раза по сравнению со средним акционерным доходом по стране.

В Англии и Франции обеспечиваемая государством социальная помощь сравнивалась по объему с частной благотворительностью только в начале XX века.

Самая эффективная акция социально ответственного маркетинга была проведена в 1980 году компанией American Express, в ходе которой при совершении расчетов кредитной картой AmEx 1 цент направлялся на ремонт Статуи Свободы. Акция в первый же месяц привела к увеличению количества расчетов картами компании на 28% и увеличению количества новых пользователей на 45%, всего за четыре месяца было набрано 1,7 млн долларов.

Исследователи в США установили, что 78% покупателей охотнее купят продукцию, если часть средств от покупки пойдет на благотворительность, 66% готовы сменить торговую марку на марку компании, которая поддерживает социальные проекты.

В Великобритании доля покупателей, готовых сменить торговую марку на ту, которая больше ассоциируется с благотворительными делами, составляет 86%, в Италии — 75%, в Австралии — 73%, в Бельгии — 65%. 28% британцев готовы бойкотировать покупку продукции социально неответственных компаний.



Несколько сотен зарубежных компаний ведут особые социальные отчеты по международным стандартам. Это свидетельствует об их прозрачности и повышает стоимость активов, считают аналитики. Последние также утверждают, что лет через 10 по такому принципу будут работать все уважающие себя компании, а через 20 – социальные отчеты станут необходимым критерием для размещения ценных бумаг на бирже, наравне со всей финансовой отчетностью компаний.

Опытом развития стратегических социальных программ в сфере, например, охраны здоровья является опыт Британского фонда Charities Aid Foundation, осуществляющего свою деятельность, взаимодействуя с государством, бизнесом и обществом. Один из основных принципов фонда — это отношения равноправного партнерства.

Благотворительными программами активно занимаются и специально созданные для этого частные фонды. В США и Западной Европе создано свыше 10 тысяч частных фондов. Две трети из них созданы на средства, оставленные по завещанию. В России активно действуют такие зарубежные частные фонды, как Фонд Маккартуров, Фонд Форда, Фонд Ч.С. Мотта, Фонд Сороса, Фонд Генри Джексона и ряд других. Такие фонды чаще всего финансируют проекты некоммерческих организаций и содействуют развитию гражданского общества, образования, культуры, правовому просвещению.

Ошибочно полагать, что социально ответственная политика - удел крупных финансовых и промышленных гигантов, вынужденных оправдывать свои сверхприбыли перед обществом или сглаживать экологические и социальные дисбалансы, причиной возникновения которых послужила их деятельность. Проведение такой политики должно быть выбором осознанным, лежащим в основу ценностей и принципов компании, которые последовательно и на долгосрочной основе адаптируются и во внешнем мире, и внутри организации.

Социальная ответственность за рубежом является целенаправленной политикой не только крупных бизнес структур, но и представителей малого и среднего предпринимательства. Примером может служить небольшая компания Bettys and Taylors of Harrogate Yorkshire Tea, которая уже на протяжении 10 лет борется с эрозией почв и восстанавливает лесные массивы. Деревья высаживаются во всем мире, но наиболее активно - в развивающихся странах, которые являются поставщиками чая для компании. Финансирование программы происходит не только за счет регулярных отчислений из прибыли компании, но и за счет отдельных промо-акций - на пачках с продукцией печатается специальный знак. За покупателя, собравшего три таких знака, компания перечисляет 1 фунт в пользу программы. Кроме того, компания регулярно устраивает акции по массовой посадке деревьев и озеленению дворов совместно со школами.

Подобные акции дают людям возможность ощутить свою причастность к благотворительной и общественно полезной деятельности, причем без значительных усилий с

их стороны. И если далеко не каждый из нас, даже будучи увлеченным идеей, может оставить привычную жизнь ради присоединения к миссии Красного Креста или акции зеленых по спасению морских котиков, то принять участие в элементарной акции, подобной той, которую проводят Bettys and Taylors of Harrogate Yorkshire Tea, легко и доступно.

**Пожертвования сотрудников.** Программа частных пожертвований - известная и широко распространенная в мире модель социальной ответственности компаний. Она уникальна тем, что позволяет объединить благотворительные пожертвования сотрудников и всей корпорации в целом, сделав помощь во много раз эффективнее. Опыт реализации программ совместной социальной поддержки (сотрудники + компания) в некоторых корпорациях США и Великобритании насчитывает уже более двух десятков лет. Главная цель таких программ - привлечь дополнительные финансовые средства в организации некоммерческого сектора для эффективного решения социальных проблем.

Программа частных пожертвований может действовать в любой компании, независимо от сферы и географии ее деятельности, количества сотрудников, и может реализовываться как при помощи компьютерной программы, так и на бумажных носителях.

Технология работы программ частных пожертвований заключается в следующем: сотрудник компании самостоятельно определяет размер пожертвования и адресата помощи, и эти средства автоматически удерживаются при расчете его зарплаты. Отсюда и общее название таких программ - payroll giving (от английского "payroll" - "платежная ведомость"). Пожертвованные средства перечисляются в выбранную сотрудником некоммерческую организацию, которая регулярно предоставляет в компанию отчеты о том, на что были израсходованы полученные деньги. Схематично это можно представить следующим образом:  $\text{пожертвование сотрудника} + \text{пожертвование компании} (\text{пожертвование сотрудника} * X) = \text{помощь для некоммерческой организации}$ . Компания может увеличить пожертвование сотрудника в несколько раз (число X в приведенной выше формуле), добавляя собственные средства. Тем самым компания демонстрирует сотруднику свою поддержку, высоко оценивая его усилия не только в профессиональной, но и благотворительной сфере. Данные программы также позволяют руководству компании акцентировать внимание сотрудников на приоритетных для организации направлениях благотворительной поддержки. Например, заявленным приоритетом компании в благотворительной сфере являются некоммерческие организации, работающие с детьми, а также сотрудники считают важным жертвовать и на экологические проекты. В рамках программы сотрудники получают возможность поддерживать оба этих направления, но компания увеличивает только те пожертвования сотрудников, которые адресованы организациям, работающим с детьми.

**Преимущества реализации программы в компаниях.** По данным опросов, популярность подобных программ среди сотрудников компаний обусловлена их простотой и удобством, так как большинство программ частных пожертвований реализуются при помощи компьютерных технологий и позволяют сотруднику сделать пожертвование, не покидая собственного офиса, потратив минимум времени. При этом сотрудник самостоятельно принимает решение об оказании помощи, ее адресате и размере пожертвования.

Одной из составляющих успеха таких программ является также полная прозрачность работы некоммерческих организаций. Сотрудник отдает свои деньги в надежные и проверенные организации. (В Великобритании, например, это организации, проверенные специальным государственным органом - Charity Commission). Это означает, что некоммерческая организация не просто формально существует, но действительно ведет благотворительную деятельность, и ее финансовые и юридические документы в порядке. Строгий контроль за расходованием пожертвованных средств и регулярная отчетность позволяют сотрудникам реально оценить эффективность их помощи. К важным преимуществам данной программы необходимо также отнести добровольный принцип участия. По зарубежным исследованиям, реализацию программы частных пожертвований можно считать успешной, если в ней участвуют 10-15% сотрудников компании, при этом положительный эффект, обусловленный действием программы, выходит далеко за рамки этих цифр. Реализация программы пожертвований позволяет компании:

- повысить авторитет и, соответственно, капитализацию компании на международной арене - программы пожертвований сотрудников являются неотъемлемой частью корпоративной социальной ответственности во всем мире, показателем цивилизованного бизнеса и стабильности;
- формировать корпоративную культуру на новом качественном уровне: улучшить внутреннюю атмосферу в коллективе, повысить лояльность сотрудников к компании, сделать их активными участниками успеха компании, ее усилий по оказанию помощи обществу;
- осуществлять социальную поддержку в регионах присутствия компании с участием сотрудников, разделяя с ними ответственность за социальную сферу и уменьшая зависимость социальной сферы от вклада компании;
- улучшить имидж компании, снизив число отказов на запросы о финансировании со стороны небольших общественных организаций, которым компания не могла бы оказать помощь из основного социального бюджета;
- предоставить каждому сотруднику возможность самореализации: сотрудник может поддерживать именно то учреждение, которое он выбрал лично, и поддержка которого

соответствует его жизненным ценностям, при этом сотрудник может сохранять анонимность при перечислении средств;

- способствовать развитию сообщества: укрепить доверие сотрудника к местному сообществу; помочь осознать свою роль в обществе, развить активную жизненную позицию.

## **2.4. Налогообложение МСП, оптимизация налогообложения благотворительных организаций за рубежом**

Существующие расхождения в вопросах регулирования деятельности МСП в зарубежных странах определяются отдельными различиями законодательного характера по следующим вопросам:

- а) определение и критерии для отнесения предприятия к МСП;
- б) наличие специальных положений (правил) составления и представления отчетности МСП;
- в) необходимость проведения обязательного аудита МСП.

Как было указано в предыдущем параграфе, в большинстве стран приняты три основных показателя в качестве критериев отнесения к МСП: величина активов, выручка от продаж, средняя численность работающих. Для признания предприятия в качестве МСП необходимо соответствие одному (или более) из установленных интервалов изменения вышеназванных показателей.

Следует отметить общее направление регулирования состава отчетности и порядка ведения бухгалтерского учета, характерное для большинства анализируемых стран. Эта общность выражается следующими моментами:

- малые предприятия в составе отчетности представляют сокращенные формы бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках и пояснительную записку (в Нидерландах МСП освобождены от необходимости представления отчета о прибылях и убытках);

- средние предприятия в составе отчетности должны представлять бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и пояснительную записку. В некоторых странах помимо этих форм требуется представлять отчет о движении денежных средств (Великобритания, США, Канада, Норвегия), а также отчет исполнительного органа с аудиторским заключением (Норвегия). Объем предоставляемой малыми и средними предприятиями отчетности по странам представлен в таблице 2.4.

Таблица 2.4.

**Объем представляемой малыми и средними предприятиями отчетности**

| Страна         | Объем представляемой отчетности                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                | Малые предприятия                                                                                                                                                                                                              | Средние предприятия                                                                                                                                                                                                                        |
| Бельгия        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Пояснительная записка.</li> </ul>                                                                             | Специальных требований нет, поскольку законодательное определение среднего предприятия отсутствует.                                                                                                                                        |
| Дания          | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Отчет об изменениях в капитале.</li> </ul>                                                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Отчет об изменениях в капитале,</li> <li>- Отчет о движении денежных средств.</li> </ul>                                  |
| Франция        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Пояснительная записка в сокращенной форме.</li> </ul>                                                         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Пояснительная записка в сокращенной форме.</li> </ul>                                                                     |
| Германия       | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках.</li> </ul>                                                                                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках.</li> </ul>                                                                                                                           |
| Ирландия       | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Пояснительная записка.</li> </ul>                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Пояснительная записка.</li> </ul>                                                                                         |
| Италия         | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Пояснительная записка.</li> </ul>                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Пояснительная записка.</li> </ul>                                                                                         |
| Нидерланды     | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Пояснительная записка.</li> </ul>                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Пояснительная записка.</li> </ul>                                                                                         |
| Норвегия       | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Пояснительная записка,</li> <li>- Отчет исполнительного органа,</li> <li>- Аудиторское заключение.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Отчет о движении денежных средств,</li> <li>- Отчет исполнительного органа,</li> <li>- Аудиторское заключение.</li> </ul> |
| Испания        | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Пояснительная записка.</li> </ul>                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Пояснительная записка.</li> </ul>                                                                                         |
| Швейцария      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Пояснительная записка.</li> </ul>                                                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Пояснительная записка.</li> </ul>                                                                                         |
| Великобритания | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Отчет об общей сумме признанных поступлений и убытков.</li> </ul>                                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Отчет об общей сумме признанных поступлений и убытков,</li> <li>- Отчет о движении денежных средств.</li> </ul>           |

|           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                     |
|-----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| США       | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Отчет о движении денежных средств,</li> <li>- Информация об акционерном капитале,</li> <li>- Пояснительная записка.</li> </ul>                                                        | Специальных требований нет, поскольку законодательное определение среднего предприятия отсутствует. |
| Канада    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Отчет о нераспределенной прибыли,</li> <li>- Отчет о движении денежных средств,</li> <li>- Пояснительная записка.</li> </ul>                                                          | Специальных требований нет, поскольку законодательное определение среднего предприятия отсутствует. |
| Австралия | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Бухгалтерский баланс,</li> <li>- Отчет о прибылях и убытках,</li> <li>- Отчет о движении денежных средств,</li> <li>- Консолидированная отчетность (при необходимости);</li> <li>- Пояснительная записка,</li> <li>- Отчет исполнительного органа.</li> </ul> | Специальных требований нет, поскольку законодательное определение среднего предприятия отсутствует. |

Адреса предоставления отчетности зарубежными малыми и средними предприятиями представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5.

### **Адреса представления отчетности малыми и средними предприятиями**

| Страна         | Адреса представления отчетности                                                                                                                                             |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Бельгия        | Национальный банк Бельгии                                                                                                                                                   |
| Дания          | Агентство по торговле и предприятиям                                                                                                                                        |
| Франция        | Налоговые органы, банк, эксперт-бухгалтер                                                                                                                                   |
| Германия       | Торговый регистр                                                                                                                                                            |
| Ирландия       | Регистр компаний, налоговые органы                                                                                                                                          |
| Италия         | Отчетность представляется акционерам                                                                                                                                        |
| Нидерланды     | Собрание акционеров (Наблюдательный совет)                                                                                                                                  |
| Норвегия       | Регистр компаний                                                                                                                                                            |
| Испания        | Коммерческий регистр                                                                                                                                                        |
| Швейцария      | Акционеры, налоговые органы и банки. Кредиторы обладают правом истребования отчетности.                                                                                     |
| Великобритания | Регистрационная Палата                                                                                                                                                      |
| США            | Компании, которые имеют акции или долговые обязательства в публичном размещении, обязаны предоставлять проверенные аудиторами отчеты в Комиссию по биржам и ценным бумагам. |
| Канада         | Акционеры, Канадское агентство по налогам и сборам (федеральный налоговый орган), а также различные региональные налоговые органы.                                          |
| Австралия      | Австралийская комиссия по ценным бумагам и инвестициям (ASIC)                                                                                                               |

Условия представления отчетности зарубежными малыми и средними предприятиями и особенности раскрываемой в отчетности информации представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6.

**Условия представления отчетности и особенности раскрываемой  
в отчетности информации**

| Страна     | Условия представления и особенности раскрытия информации в отчетности                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Бельгия    | Малые предприятия могут подавать годовую отчетность в сокращенной форме.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Дания      | Не требуется признания затрат на исследования и разработку. Не требуется оценка вложений в дочерние и зависимые компании методом долевого участия.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Франция    | Меньший объем представляемой в пояснительной записке информации по сравнению с отчетностью крупных предприятий.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Германия   | <p>Малые предприятия не должны представлять отчет исполнительного органа. В отношении малых предприятий действуют следующие правила раскрытия информации в отчетности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>· бухгалтерский баланс представляется в сокращенной форме;</li> <li>· не раскрывается информация об изменении основных средств;</li> <li>· не требуется предоставлять комментарии к отдельным статьям баланса;</li> <li>· отчет о прибылях и убытках представляется в сокращенной форме;</li> <li>· не требуется предоставление комментариев по непредвиденным и чрезвычайным статьям, а также статьям за другие периоды (отчет о прибылях и убытках);</li> <li>· не раскрывается информация о различии в методах оценки запасов;</li> <li>· не требуется раскрывать информацию о сроках погашения и залоговом обеспечении по обязательствам;</li> <li>· не раскрывается информация об условных и забалансовых обязательствах;</li> <li>· не раскрывается структура выручки от продаж;</li> <li>· не раскрывается информация о действиях по оптимизации налогообложения;</li> <li>· не представляется расшифровка налоговых начислений по налогу на прибыль по основной и не основной деятельности;</li> <li>· не раскрывается количество работающих;</li> <li>· не требуется раскрытия стоимости отнесенных на расходы материалов в пояснительной записке к отчету о прибылях и убытках, сформированному на основе метода функции затрат;</li> <li>· не требуется раскрытие вознаграждения членам исполнительного органа (наблюдательный совет, административный совет);</li> <li>· не требуется расшифровки прочих статей отчетности.</li> </ul> <p>Средние предприятия представляют сокращенный отчет о прибылях и убытках. В отчетности средних предприятий не раскрывается структура выручки от продаж.</p> |
| Ирландия   | Малые предприятия применяют упрощенные формы отчета о прибылях и убытках и бухгалтерского баланса. Меньший объем раскрываемой в пояснительной записке информации.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Италия     | Меньший объем раскрываемой в пояснительной записке информации.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Нидерланды | Малые предприятия составляют бухгалтерский баланс и пояснительную записку в упрощенном виде (укрупненные показатели баланса).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

|                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                | В отчете о прибылях и убытках средних предприятий раскрывается обобщающая информация в виде показателя валового результата хозяйственной деятельности.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Норвегия       | Меньший объем раскрываемой в пояснительной записке информации.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Испания        | Отсутствуют                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Швейцария      | Отсутствуют                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Великобритания | <p>Малые предприятия могут готовить упрощенный вариант отчетности для акционеров в соответствии со Стандартом финансовой отчетности для малых предприятий.</p> <p>Малые и средние предприятия могут подавать упрощенный вариант финансовой отчетности в Регистрационную Палату.</p> <p>Сокращенный объем раскрываемой в отчетности информации не распространяется на предприятия, которые являются акционерными обществами или компаниями, предоставляющими финансовые услуги.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| США            | <p>Требования к отчетности предъявляются Комиссией по биржам и ценным бумагам США (SEC)*, Советом по стандартам финансовой отчетности (FASB) и Американским институтом дипломированных бухгалтеров (AICPA).</p> <p>* относится только к компаниям, акции или долговые обязательства которых находятся в публичном размещении в США.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Канада         | Согласно требованиям Общепринятых принципов бухгалтерского учета, компании, имеющие право на дифференцированную отчетность могут предоставлять неконсолидированную отчетность, использовать метод учета по себестоимости в отношении значительных инвестиций, раскрывать информацию только по видам эмитированных акций, не раскрывать информацию о “налоге на прибыль будущего периода” (упрощенная налоговая отчетность в рамках финансовой отчетности), раскрывать смешанные финансовые инструменты (например, конвертируемые облигации) в составе собственного капитала, не раскрывать информацию о справедливой стоимости финансовых инструментов.                                                                                               |
| Австралия      | <p>Малые предприятия обязаны представлять отчетность только в следующих случаях:</p> <p>а) если они в течение определенного периода или всего отчетного года находились под контролем иностранной компании, и информация об этой деятельности не была включена в консолидированную отчетность, представленную в ASIC зарегистрированной иностранной компанией, либо другим раскрывающим информацию юридическим лицом;</p> <p>б) если, по меньшей мере, 5% акционеров проголосовали за предоставление финансовой отчетности и отчета исполнительного органа за определенный отчетный год;</p> <p>в) если это является требованием ASIC.</p> <p>Согласно Закону о компаниях (ст. 292, 293, 294) малые предприятия отчитываются по упрощенной форме.</p> |

Законодательные нормы стран существенно различаются в вопросе об обязательном характере аудита для МСП (таблица 2.7.).



Таблица 2.7.

### **Необходимость проведения обязательного аудита малых и средних предприятий**

| Страна         | Требование о проведении обязательного аудита                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Бельгия        | Обязательному аудиту подлежит отчетность предприятий, акции которых котируются на рынке ценных бумаг, или они являются членами группы, которая обязана предоставлять консолидированную отчетность вне зависимости от размера.                                                                                  |
| Дания          | Аудит обязателен для всех предприятий.                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Франция        | Обязательному аудиту подлежит отчетность предприятий, которые превышают два из трех количественных критериев: величина активов - 1,55 млн. евро; выручка от продаж - 3,1 млн. евро; средняя численность работающих за отчетный год - 50 чел.                                                                   |
| Германия       | Обязательному аудиту подлежит отчетность средних и крупных предприятий, имеющих организационно-правовую форму акционерных обществ, а также предприятий банковского, страхового секторов и оказывающих финансовые услуги.                                                                                       |
| Ирландия       | Аудит обязателен для всех предприятий.                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Италия         | Необходимость проведения аудита зависит только от размера предприятия, однако котирующиеся компании должны проходить обязательный аудит.                                                                                                                                                                       |
| Нидерланды     | Малые предприятия не подлежат обязательному аудиту.<br>Все средние предприятия подлежат обязательному аудиту.                                                                                                                                                                                                  |
| Норвегия       | Аудит обязателен для всех предприятий.                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Испания        | Предприятия обязаны проводить аудит своей отчетности, если в течение двух лет последовательно были превышены два из следующих трех количественных критериев: величина активов - 2,4 млн. евро. выручка от продаж - 4,7 млн. евро, среднее количество работающих за отчетный год - 50 чел.                      |
| Швейцария      | Аудит обязателен для всех акционерных обществ.                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Великобритания | Малые предприятия с валютой баланса менее 1,4 млн. фунтов и выручкой от продаж менее 1 млн. фунтов не обязаны проходить аудиторские проверки. Это исключение не относится к акционерным обществам и предоставляющим финансовые услуги предприятиям. Аудит может проводиться по требованию акционеров компании. |
| США            | Аудит обязателен для компаний, выпустивших долговые облигации, или акции которых котируются на бирже.                                                                                                                                                                                                          |
| Канада         | Аудит обязателен для всех предприятий.                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Австралия      | Обязательному аудиту не подлежит отчетность предприятий, находящихся под контролем иностранных материнских компаний, которые не подают отчетность в Австралийскую комиссию по ценным бумагам и инвестициям (ASIC), либо акционерам, владеющим более 5% акций, участвующим в голосовании.                       |

Исходя из вышеуказанных данных можно, выделить следующие группы стран в зависимости от выбираемого критерия:

а) страны, в которых требуется обязательный аудит всех МСП: Австралия, Дания, Норвегия, Нидерланды, Испания (при превышении установленных размеров активов, выручки, количества работников), Канада;

б) страны, в которых требуется обязательный аудит только для средних предприятий: Германия, Италия, Великобритания;

в) страны, в которых требуется обязательный аудит для тех МСП, акции которых обращаются на бирже: Франция, Ирландия, Бельгия, США, Швейцария.

Безналоговые режимы, введенные в европейских странах в отношении отдельных аспектов деловой активности, традиционно привлекают внимание специалистов в области оптимизации налогообложения. Заработать на благотворительности в Европе сложно, но можно. Однако подчас их использование требует очень тщательного анализа и проработки финансовой схемы, как, например, в случае с благотворительными обществами. Возможность использования благотворительных обществ в международном налоговом планировании появилась достаточно давно.

Многие специалисты в области налогового планирования сходятся во мнении, что Англия - наиболее удачное место для регистрации благотворительного общества. По данным Комиссии по благотворительности Англии и Уэльса в настоящее время здесь зарегистрированы более 180 000 обществ, действующих в Великобритании и за ее пределами. Одним из основных преимуществ Англии является большое количество организационно-правовых форм, которые могут быть использованы для создания благотворительного общества. Оно может быть трастом, компанией с ограниченной ответственностью, некоммерческой ассоциацией, промышленным, сберегательным обществом или кассой взаимопомощи. Более того, в 2004 г. в Англии появился особый вид юридических лиц, разработанный специально для благотворительных обществ. Единственной формой, в какой благотворительное общество не может существовать в Англии, является партнерство, поскольку оно предполагает извлечение прибыли в интересах своих учредителей. Все английские благотворительные общества обязаны вести бухгалтерский учет и ежегодно сдавать декларацию о доходах в Комиссию по благотворительности Англии и Уэльса, а также уведомлять надзорный орган о любых изменениях в уставных документах. Подобные требования есть и в других европейских странах, но, например, в Шотландии специального государственного учреждения, контролирующего благотворительные общества, не существует. Между тем шотландские общества имеют те же налоговые льготы, что и английские. Еще одним преимуществом английской системы является гибкий подход в определении собственности благотворительных обществ. В соответствии с законодательством практически все местные общества имеют возможность инвестировать собственные средства наравне с другими юридическими лицами. Кроме того, английское законодательство не накладывает ограничений на деятельность благотворительных обществ за пределами Великобритании, хотя в других европейских странах, например в Чехии, подобный запрет существует. Единственным условием является то, что английское благотворительное общество

не может вести деятельность за рубежом от своего имени, а должно передавать средства соответствующим иностранным организациям. При этом в Англии, как и в других европейских странах, благотворительные общества могут пользоваться соглашениями об избежании двойного налогообложения, в том числе и с Россией. Конечно, местный налоговый режим является более щадящим по отношению к благотворительным обществам по сравнению, например, с Австрией, Бельгией, Болгарией, Эстонией, Люксембургом и Швецией, где налогообложению подлежит вся прибыль некоммерческих организаций. Однако в других странах, например на Кипре, налогом не облагаются любые доходы, извлекаемые с филантропическими целями.

Наиболее сложной в этом смысле является ситуация в Швейцарии, где налогообложение пожертвований и недвижимости регулируется в каждом из 26 кантонов по-своему. Кантоны также самостоятельно устанавливают список филантропических целей, в соответствии с которым организация может считаться благотворительным обществом. В общем случае налоговое освобождение на территории конкретного кантона могут получить только общества, являющиеся его резидентами. Но между многими кантонами заключены специальные соглашения, распространяющие действие местных налоговых льгот и на благотворительные общества из других кантонов. Кроме того, кантон Цюрих имеет сходный по своей сути договор с американским штатом Калифорния и признает соглашения об избежании двойного налогообложения с Германией, Австрией, Францией, Нидерландами, Швецией, Норвегией, Финляндией, Данией, Великобританией и США в части налогообложения пожертвований и недвижимости.

В европейских странах от налогообложения обычно освобождаются только пожертвования благотворительным обществам, зарегистрированным на их территории. Из этого правила, впрочем, есть ряд исключений. В частности, доноры из Болгарии и Дании могут освобождать от уплаты налогов взносы в иностранные благотворительные общества, подтвердившие свой статус в местных налоговых органах. Такая возможность есть и в Италии, Нидерландах и Словении.

Однако в Европе есть страны, которые не освобождают от налога пожертвования физических лиц любым некоммерческим организациям. Такие правила, в частности, действуют в Швеции и Финляндии. В таком случае вероятным выходом является передача пожертвований путем заключения спонсорского соглашения между местной фирмой и иностранным благотворительным обществом, расходы по которому могут быть отнесены на себестоимость.

Российские физические и юридические лица могут делать пожертвования в иностранные благотворительные общества, но освободить эти взносы от налогообложения в общем случае

нельзя. В частности, пожертвования юридических лиц должны производиться только из их чистой прибыли, что означает предварительную уплату всех действующих налогов.

Тем не менее, до тех пор, пока в Европе не появятся единые стандарты международной деятельности филантропических организаций, разработка и поддержание юридической чистоты финансовых схем с их участием будет оставаться довольно трудоемким занятием. А временные затраты, наряду с финансовыми, являются, вероятно, наиболее важным фактором в принятии решения в пользу того или иного способа оптимизации налогообложения.

## **2.5. Регулирование проблем малого и среднего бизнеса за рубежом**

У зарубежного бизнеса, как и у российского, имеется ряд проблем. Основными из них являются проблемы финансирования, экономическая неустойчивость, административные барьеры.

Помимо преимуществ, у малых предприятий имеются и уязвимые места. Главное из них - малая величина индивидуального капитала. Для подавляющего большинства МСП основным источником стартового капитала или пополнения средств, уже вложенных в бизнес, является самофинансирование, и лишь в случае достаточно успешного ведения деловых операций появляется возможность использовать банковский кредит. Малому бизнесу приходится платить за ссуды более высокий процент, чем платят крупные заемщики. Как свидетельствует опыт, трудности доступа к коммерческому кредиту порождают у многих малых предприятий хроническую нехватку оборотного капитала, что и становится причиной большей части банкротств. Финансовое положение малых и средних предприятий особенно уязвимо в условиях инфляции, поскольку, в отличие от крупных предприятий, они имеют лишь ограниченные возможности перекладывать рост своих издержек на потребителей.

Американский рынок отличается повышенной требовательностью к начинающему предпринимателю. В других странах малый бизнес имеет больше шансов на выживание. Так, в Великобритании к концу четвертого года деятельности на рынке удерживаются около 40% МП. Однако и здесь для выживания фирмы критическим считается первый год, в течение которого разоряется половина всех создаваемых новых предприятий. В странах ЕС в среднем 7 из 10 новых малых предприятий выживают в течение первых трех лет своей деятельности.

Как и российские малые предприятия, малый бизнес за рубежом страдает от административных барьеров, хотя и масштабы этих барьеров едва ли сопоставимы. В ЕС под административным бременем понимаются усилия, которые предприятия обязаны предпринимать для выполнения требований законодательства. Более того, административные барьеры влекут

за собой затраты времени и средств для общества, которое вынуждено как-то приспособливаться к ним, включая частные компании и граждан. В общем можно говорить о том, что административные барьеры сдерживают развитие предприятий, рост занятости и конкурентоспособности экономики. Поэтому в ЕС ясно понимают важность максимально возможного сокращения и минимизации административного бремени. Как показывают расчеты, административные барьеры обходятся предприятиям в странах ЕС в сумму, составляющую порядка 3-4% от ВВП ежегодно.

Административное бремя из расчета на одно предприятие на одного работника существенно различается в зависимости от размера предприятия. Информация, полученная в странах ЕС, говорит о том, что административное бремя в расчете на одного человека для предприятия со штатом 1-9 работников составляет в среднем 3500 евро в год, тогда как для фирм со штатом 100 человек этот показатель равен 600 евро. Те же данные применительно к США указывают на то, что конторские затраты и время, связанное с бумажной работой и исполнением административных требований, обходятся для фирм с 1-4 работниками в 2080 долл. в расчете на одного работника в год. В то же время крупные фирмы с числом работников от 500 до 900 человек тратят гораздо меньше, а точнее 120 долл. в расчете на одного работника.

В начале 1990-х годов европейские страны начали принимать меры по оценке и устранению ненужных административных барьеров, которые снижают уровень благосостояния и подрывают доверие к государству. Снижение административных барьеров считается также исключительно важным для создания более благоприятных условий для развития бизнеса. На практике меры по снижению административных барьеров проводятся в рамках политики дерегулирования. В принципе, эта политика направлена на устранение всех помех для предприятий, а также на улучшение условий функционирования рынков.

Проблемы эффективного развития и поддержки малого и среднего предпринимательства в Европе в последние годы приобрели особую актуальность и значимость. Политика Европейского Союза в данной сфере имела свою историю, а отношение к малому предпринимательству со стороны политических и законотворческих кругов можно было назвать устоявшимся. Но благодаря исследованиям состояния предпринимательства, предпринятым к этому времени в объединенной Европе, было обнаружено, что к началу нынешнего века в сфере предпринимательства в целом, и в малом бизнесе в частности, обнаружились признаки стагнации. Это выразилось в угасании предпринимательской активности и как следствие, в резком уменьшении количества занятых в данном секторе экономики из-за чрезмерной «заорганизованности» малого бизнеса.

Малые и средние предприятия составляют более 95 % от всего европейского бизнеса. Учитывая намерения Евросоюза вывести к 2010 году Европейский регион на лидирующие позиции в мире по экономическим показателям, очевидно, что основные усилия для достижения этой цели должны быть обращены на МСП.

Ясно просматривается ключевая роль малых и средних предприятий не только в экономике, но и в создании благоприятного общественного климата. Именно они создают основную массу рабочих мест и продвигают вперед экономическую реформу. Так, например, в Великобритании 3,7 миллиона малых и средних предприятий создают рабочие места для 12 миллионов человек. В континентальной Европе число занятых в этом секторе экономики составляет 65 миллионов человек. Таким образом, значимость МСП для ЕС определяет необходимость решения любых проблем, связанных с интеграцией экономики в Сообществе, только при рассмотрении их через призму содействия развитию МСП.

В марте 2000 года в Лиссабоне состоялась важная для всей общеевропейской экономики, и для малого бизнеса в частности, встреча глав государств – участников ЕС. Итоги рассмотренных на встрече вопросов продемонстрировали, что при верном стратегическом направлении для полноценной поддержки предпринимательства в Европе делается далеко не все. В ЕС наступил новый этап принятия системных мер в отношении малых предприятий, направленный на выведение их масштабной поддержки на качественно иной уровень. Свидетельством воплощения данной стратегии стало принятие в июне 2000 года Европейской Хартии Малых Предприятий.

С одной стороны Хартия не содержала в себе каких-либо нововведений, предлагающих мгновенное решение проблем, копившихся годами. Более того, этот документ носил декларативный характер. Задачи и цели, указанные в Хартии, уже решались с переменным успехом задолго до ее принятия. Но, все-таки, за небольшой период времени, прошедший с момента ее принятия, стало очевидно, что именно Хартия позволила упорядочить совместные усилия в этой области в рамках всего Евросоюза. Эти усилия заключались в следующем:

- выработка и ревизия законодательства с точки зрения его улучшения и упрощения;
- репрезентативность малых предприятий, равная представительству крупных компаний;
- удешевление и ускорение процедуры допуска предприятий или предпринимателя на рынок товаров, работ и услуг;
- поощрение и поддержка стремления к расширению бизнеса среди малых предприятий;
- облегчение доступа к источникам финансирования.

Евросоюз достиг достаточно ощутимых успехов в решении этих вопросов. Для примера обратимся к Соединенному Королевству, где:

- с 2003 года в обязательном порядке резервируется время «для консультаций по новому законодательству». На практике это означает, что субъектам малого предпринимательства предоставляется трехмесячный срок для всестороннего ознакомления с новым законом до его вступления в силу;
- вводится более лояльная правоприменительная практика в отношении бизнеса;
- среди владельцев малых предприятий и наемных работников распространяются так называемые «путеводители по законодательству», поскольку неподготовленному предпринимателю достаточно трудно оперативно ориентироваться в его хитросплетениях.

Весьма актуальной для Европы является проблема противоборства со странами – нынешними экономическими лидерами. По данным обзора Евробарометр за 2002 год предпринимательская активность в США превосходит европейскую в три раза, несмотря на все усилия Евросоюза изменить это соотношение. Следовательно, для осуществления планов по достижению экономического лидерства принятие одной только Хартии в качестве импульса оказалось недостаточно. Потребовались новые шаги в правовой сфере, причем со смещением акцента с общеевропейского на национальное законодательство. В результате в начале 2003 г. появился так называемый «Зеленый документ по предпринимательству», как предмет и продукт дискуссии заинтересованных сторон. Его первым и базовым направлением в политике продвижения предпринимательства является формирование духа предпринимательства – развитие предпринимательской культуры. Второе направление – создание благоприятной среды, поощряющей предпринимательскую активность.

Главные правовые задачи Зеленого документа – это рационализация административных процедур и сокращение бюрократических проволочек при взаимоотношении с малым бизнесом, а также повышение качества и ясности законодательства.

Большинство представителей малого предпринимательства в Европе все-таки крайне негативно рассматривают вообще любую инициативу, исходящую от законодательной власти, считая, что Европа объединилась не для чего иного, как для принятия дополнительных законов, регулирующих деятельность МСП и ложащихся тяжелым бременем на плечи предпринимателей. Здесь как раз необходим принцип предварительной оценки воздействия законодательных, нормативных актов. Данному принципу, озвученному впервые в июне 2002 года, отводится большая роль в государствах – членах ЕС. Он заключается в определении обязательного периода, необходимого для ознакомления с законом до его вступления в силу. В декабре 2003 года Еврокомиссия одобрила предоставление двухмесячного срока для консультаций по всем новым законодательным инициативам перед их принятием. Этот момент, конечно же, может существенно снизить вероятность причинения ущерба малому предпринимательству «по незна-

нию», а также законодателю предоставляется время для координации подготовки законодательных актов.

Еще одна мера в этом направлении – это вовлечение малого предпринимательства в законотворческий процесс. Примечательна в этом отношении деятельность британского Совета по Малому Предпринимательству – структуры, все больше набирающей вес в британском обществе и активно сотрудничающей с британским правительством и парламентом по вопросам принятия законодательных актов по малому предпринимательству.

Определив первые признаки стагнации в экономической сфере, признавая необходимость существенных изменений в законодательстве, а также в связи с принятием Хартии, Евросоюз сформулировал принцип, раскрывающий всю важность, придаваемую странами ЕС малому предпринимательству, содержание которого заключается в том, что отныне любая европейская законодательная инициатива, касающаяся малого бизнеса, любой нормативный акт какого то ни было уровня должен сперва оцениваться по критерию благоприятствования или, напротив, ухудшения условий для малого предпринимательства. Предприятия для успешной деятельности нуждаются в соответствующей благоприятной обстановке, которая отвечала бы трем основным критериям: продуктивности, прозрачности и дружелюбности по отношению к малому предпринимателю. По состоянию на 2004 год о своей готовности следовать данному принципу, содержащемуся в Хартии, заявили 34 европейские государства.

При анализе новых правил и предписаний правительства некоторых стран принимают меры к тому, чтобы они не имели слишком больших или неоправданных отрицательных последствий для малых предприятий. Более того, в большинстве стран ЕС созданы центры или бюро, работающие по принципу одного окна и позволяющие малым предприятиям без труда получать необходимую информацию обо всех касающихся их административных правил и предписаний, а также в одном месте решать многие формальности. Для этого все большее число государственных органов теперь рассылают информацию нормативного характера и формы, касающиеся вопросов регистрации, налогообложения и регулирования, в адрес фирм по электронной почте, включая интерактивные интернет-сайты.

## **2.6. Предложения по системе регулирования деятельности малых и средних предприятий в России на базе опыта зарубежных стран**

Современный опыт развития механизмов поддержки МСП в Европе представляет практический интерес в контексте государственной поддержки малого предпринимательства в России. Он может быть использован при разработке и реализации российских федеральных и



региональных программ, законодательных актов, направленных на поддержку малого предпринимательства.

Поскольку разработка конкретных рекомендаций должна опираться на экономические условия и специфику деятельности МСП, особенности регулирования системы налогообложения МСП западных стран не могут в полной мере быть использованы в российских условиях в силу различий делового оборота, специфики экономических отношений между субъектами рынка, различиями государственной политики в сфере малого и среднего бизнеса. Принимая это во внимание объем предложений по совершенствованию российской методики регулирования правовой системы и системы налогообложения направлен на раскрытие наиболее существенных вопросов дальнейшего развития законодательного регулирования деятельности МСП в России.

Возможности использования зарубежного опыта в области регулирования деятельности МСП в России следует рассматривать в русле существующей специфики регулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Представляется целесообразным выделить основные предложения по совершенствованию российской системы малого предпринимательства с учетом результатов проведенного исследования государственного регулирования МСП в зарубежных странах:

1. Необходимо расширить число критериев для отнесения российских юридических лиц к малым и средним предприятиям, для чего следует дополнительно внести соответствующие положения в действующую систему законодательства. Для малого и среднего предприятия следует определить необходимость обязательного соответствия двум из трех критериев, необходимых для признания предприятия в качестве МСП: величине активов; общей величине доходов, полученных от всех видов деятельности; среднесписочной численности работников предприятия в отчетном периоде.

Представляется возможным также урегулировать вопрос соответствия российского критерия субъекта малого предпринимательства зарубежной практике, путем отказа от существующей отраслевой направленности и установления общего количественного ограничения среднесписочной численности работников предприятия в отчетном периоде – не более 50 чел. Данная корректировка не должна существенно затронуть группу субъектов малого предпринимательства в силу введения дополнительных классифицирующих показателей.

Кроме существующей в российском законодательстве категории субъекта малого предпринимательства, возможно, ввести категорию среднего предприятия. В части установления критерия среднесписочной численности работников для классификации среднего предприятия целесообразно принять следующий интервал - от 50 до 250 чел.

2. Систему нормативного регулирования бухгалтерского учета и отчетности предлагается дополнить нормативными документами, регламентирующими особенности учета на МСП, в частности: порядком формирования бухгалтерской отчетности организаций, признаваемых субъектами малого предпринимательства, планом счетов субъектов малого предпринимательства и инструкцией по его применению, указаниями по организации бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства. Если малые и средние предприятия получают целевое финансирование, они должны представлять в рамках промежуточной и годовой отчетности отчет о целевом использовании полученных средств.

3. Представляется целесообразным определить подход к решению вопроса о переходе российских МСП на международные стандарты финансовой отчетности, принимая во внимание подготавливаемый Международным агентством по малому бизнесу (IASB) проект «Учет МСП».

Предложенный подход логически связан с решением, принятым на заседании IASB в сентябре 2003 г. по разработке соответствующего проекта «Учет МСП». Смысл принятого решения заключается в необходимости установления качественных критериев, определяющих переход МСП на международные стандарты финансовой отчетности. Одним из таких факторов Правление комитета полагает представление малыми и средними предприятиями публичной отчетности для внешних пользователей.

4. На основе проведенного анализа регулирования аудита в различных странах, рекомендуется установить режим обязательного аудита для следующих групп МСП:

- а) МСП-эмитенты, акции или долговые обязательства которых, обращаются на бирже;
- б) МСП, которые по роду основной деятельности, оказывают услуги инвестиционно-финансового характера юридическим лицам и населению (участники рынка ценных бумаг и др.).
- в) МСП, отчетная информация по которым, включается в консолидированную финансовую отчетность (при аудите консолидированной отчетности).

Надежда на государственную поддержку – это естественное состояние малого предпринимательства в экономически развитых странах, но российскому малому бизнесу, ставящему перед собой цель успешной деятельности в перспективе, приходится изыскивать возможности для роста и развития, ориентируясь на собственные возможности и средства.

В следующей главе представлена модель развития малого и среднего бизнеса, позволяющая повысить экономическую эффективность и социальную активность МСП, реализуя социальные проекты, вовлекающие в работу на малых и средних предприятиях самые незащищенные слои населения. Рассмотрена возможность привлечения государства и малого и среднего бизнеса не только к решению проблем развития предпринимательства, но и конкретной необходимости реализации социальных программ по повышению уровня жизни граждан и обеспечения занятостью всех категорий населения.

## **Глава 3. Модель социально ориентированной экономики в зарубежных странах**

### **3.1. Социально ориентированная экономика и глобализация. Антропологическая концепция новой культуры.**

Особенно сейчас в начале третьего тысячелетия исключительно важной представляется тема развития и роста мировой экономики и ее глобализация. Международные встречи и конференции, встречи глав государств, научные симпозиумы, все это подтверждает общепризнанный факт того, что рост и развитие экономики являются центром и целью всей экономической деятельности.

Параллельно этому, в экономической теории последних лет мы видим также новый объект пристального внимания мирового сообщества, новую концепцию экономического развития, в центре которой, прежде всего, находится человек со своими нуждами и потребностями.

Для того, чтобы разрешить возникающие в связи с этим проблемы в мировом масштабе, для начала, их необходимо правильно определить. Это касается правильного понимания того, что само понятие развития человечества является следствием новой антропологической концепции, начиная с зарождения *нового человека*, способного добавить к своим современным определениям производителя и потребителя, что-то, что подтолкнет его открыться и освободит от собственного эгоизма. Имеется в виду такой тип человека, который способен принимать участие в общественной жизни, а, в частности, в экономической деятельности общества. Только таким образом, возможно, описать новую культуру, которая выражает видение человека и общества, отвечающего современным запросам, желаниям, ожиданиям и необходимости текущего исторического периода.

Можем назвать это *культурой «дарения»*. Речь не идет о щедрости, благотворительности или филантропии. Скорее всего, это касается определения дарения как дара, как жизненно важного критерия существования человека. Индивидуальность и социальная жизнь человека встречаются в понятии *культуры «дарения»*, способствуя развитию, росту и созреванию личности.

Но не всякое дарение, однако, ведет к *культуре «дарения»*. Существует дарение, вызванное волей власти. Это обычно акт или желание доминирования, или даже иногда настоящего угнетения людей и наций. Это лишь кажущееся, создающее видимость дарение.

Существует дарение, которое ищет удовлетворение и удовольствие в самом акте дарения. Такое дарение скорее можно назвать тщеславием, полным кичливости, эгоизмом и

культом собственной личности. В таких условиях человек, который получает этот дар, чувствует себя униженным, оскорбленным.

Существует дарение в смысле использования кого-либо, чего-либо в своих интересах, ожидая возврата или прибыли. Такой тип дарения присутствует в современной экономической системе и установке мышления, которое лежит в ее основе. И это тоже не является дарением, создающим *новую культуру*.

Говоря о *новой культуре «дарения»*, хотелось бы отметить, что основными ее характеристиками является целая гамма ценностей, которые определяют сам акт дарения как безвозмездность, радость, широту души, отсутствие заинтересованности, избавляющей от возможных рисков или опасности быть неправильно понятым или использованным.

*Культура «дарения»* конкретизируется в настоящем искусстве дарения, в котором человеческие отношения рассматриваются как дар и как взаимное дарение, они сфокусированы по направлению к единению, синониму единства, в котором сам акт дарения, направленный к единению, означает распределение благ материальных и духовных. Такие отношения подразумевают взаимность. Как следствие зарождается единение, единство.

Очевидно, что такой тип общества является абсолютным контрастом современному обществу. Современность предлагает путь индивидуализма, эгоизма, поиск личного собственного интереса. Такое измерение человека, показанное и распространенное во всех проявлениях социальной жизни, принесло *культуру «имения»*, которая и доминирует в настоящее время.

Человек-индивидуалист создал общество потребителей во всех его проявлениях. Таким образом, современное общество представляется нам структурой сложной, конфликтной, бесполезно тратящей деньги и, в тоже время, печальной и разочарованной, не могущей создать глубокие отношения, замкнутой в самой себе, в собственном одиночестве.

И последствия этого значительны. С антропологической точки зрения, доминирует «человек-потребитель», главный представитель *культуры «имения»*, жадный в своем желании потреблять, он уже не в состоянии отдавать себе отчет в своей субъективности и морали.

С точки зрения политико-социальной, повсеместно распространяется агрессивная конкуренция, которая обычно заканчивается развязыванием конфликтов и войн, как между народами и странами, так и внутри рыночными конфликтами и проблемами в сфере работник-работодатель.

С уверенностью можно констатировать тот факт, что в настоящее время существует безотлагательная необходимость глубоких изменений в секторе экономики, как в важном измерении выражения человеческого бытия.

## 3.2. Модель социальной экономики

### 3.2.1 Особенности модели социальной экономики

В данном исследовании представлена модель социальной экономики, функционирующая, прежде всего, на основе экономической демократии и возможности участия членов общества в управлении производством и распределении результатов его деятельности на уровне управления предприятием.

Понятие социальной экономики было представлено широкой общественности и науке в 1991 году итальянкой Кьярой Любич (22.01.1920 - 14.03.2008 г.г.) - основателем Движения Focolare<sup>8</sup>. Основной задачей социальной экономики Кьяра Любич считала попытку решить вопрос социальных неравенств в обществе. Идея состояла в стимулировании создания предприятий и в поощрении перераспределения части их прибыли для поддержания социальных проектов в развивающихся странах. В течение первых десяти лет после запуска этой модели в 30 странах мира были организованы 769 предприятий, занятых в различных секторах экономики. Эти предприятия являются в основном коммерческими организациями с различными юридическими и правовыми формами собственности, их деятельность направлена на получение прибыли, но в тоже время они представляют собой социально ориентированные организации.

В данном исследовании выделено три особенности модели социальной экономики:

Перераспределение прибыли: критерии перераспределения прибыли основаны на выполнении трех различных потребностей: облегчение бедности, устойчивость коммерческого развития и поощрение «культуры дарения».

Человеческий капитал: для того, чтобы достичь целей социальной экономики, предприниматели и менеджеры добровольно принимают определенные методы работы на своих предприятиях, обеспечивая при этом центральное место в бизнесе человеческому капиталу. Данный стиль ведения хозяйственной деятельности сформулирован в серии «Руководящих принципов управления предприятием» (см. Табл.3.5).

Сеть Деловых Промышленных Центров: предприятия, функционирующие в системе социальной экономики, объединены между собой через бизнес-конференции Движения Фоко-

---

<sup>8</sup> Дословно в переводе с итальянского - «очаг». Движение Focolare зародилось в городе Тренто (Северная Италия) во время II мировой войны. Оно представляет собой общину людей, которые желают жить согласно христианским ценностям. Основа Движения Focolare состоит в жизни по Евангелию и взаимной любви друг к другу. Движение включает в себя представителей разнообразных профессиональных принадлежностей и социальных сословий, всех возрастов, рас, языков, культур. Сегодня Движение насчитывает более 2 миллионов членов в 182 странах мира. Среди них, основная масса – это христиане, но есть также представители других главных мировых религий и люди, не имеющие никаких религиозных убеждений, но разделяющие основные общечеловеческие ценности. Слово Focolare используется для обозначения всего Движения. Далее по-русски – Движение Фоколяров.

ляров и через построенные с этой целью Деловые Промышленные Центры, которые облегчают организацию и совместные действия по внедрению данной системы, и предлагают опытный образец нового способа ведения коммерческой деятельности на практике, ориентируясь на социальные аспекты.

Модель социальной экономики можно сравнить с другими деловыми моделями, которые представляют собой примеры «экономической регенерации» и поддержки социального развития, создавая блага для всего общества.

Чтобы получить основные понятия о системе социальной экономики, рассмотрим модели роста и развития предприятий на нескольких исследованных примерах. В формировании их организационной структуры и стратегий развития можно выделить следующее:

1. *«Социальный капитал».* Это понятие имеет ключевую роль в развитии и росте предприятий системы и формировании человеческого капитала, который делает предприятие чем-то большим, чем собрание людей, заинтересованных в достижении собственных личных целей. Принятие человеческого фактора, кажется, иногда вступает в противоречие с экономическим выбором, особенно в краткосрочном представлении. В долгосрочной перспективе, наоборот, этот фактор положительно и эффективно влияет на производительность труда.

2. *Мотивация.* Люди с различным отношением к данной модели, но все-таки участвующие в нем, чувствуют себя частью проекта с социальной направленностью. Мотивация становится важным фактором, который определяет не только личные достижения, но и подводит предпринимателей к более активной жизненной позиции, т.е. нововведениям, принятию рискованных решений или преодолению кризисных периодов.

3. *Внимание к клиенту, производство продукции высокого качества, обслуживание.* Достижение прибыли любыми способами не является основной целью социальной экономики, так как задача проекта заключается в других ценностях, которые отражены во внимании к клиенту и в предоставлении высокого уровня обслуживания или качественного продукта. Поэтому сосредоточение ценностей социальной экономики и их внедрение в стратегию предприятия, делает эти стратегии более обоснованными.

4. *Важность единения коллектива.* Единение коллектива требует непрерывного внимания и усилия предпринимателей и менеджеров. Эти усилия могут отвлечь предпринимателя от управления другими видами бизнес-процесса. Но в тоже время единение является неосознаваемым ресурсом, который поддерживает организационную культуру и ценности социальной экономики.

Анализ работы нескольких предприятий продемонстрировал, что социальная экономика имеет существенную практическую роль в развитии и росте предприятия, поскольку эта система формирует организационную культуру, определенный стиль управления, отношения в

пределах и вне организации и имеет эффекты мотивации. Исследование модели социальной экономики показало, что предпринимателям необходимо найти наилучшие способы передачи целей реализуемых социально направленных проектов сотрудникам предприятия, обозначая непосредственную причастность каждого из них к хозяйственно-экономической деятельности.

### **3.2.2 Концепция экспериментального проекта**

В этой части исследования представлена концепция модели социальной экономики, ее идея, цели и перспективы.

Основа Движения Фоколяров характеризуется сильным общинным началом, разделяемым участниками Движения. Цель Движения состоит в том, чтобы внести свой вклад в реализацию общинной жизни, предлагая идеалы единства и универсального братства. Эта цель породила новый образ жизни, который отвечает на широко распространенную потребность в социально-правильном образе жизни, обозначая не только социальные, но и политические, экономические и культурные аспекты деятельности человека.

В настоящее время, существуют более 1000 социальных проектов, в частности, в здравоохранении, образовании и в сфере социальных услуг, и это притом, что целью работы Движения Фоколяров не является устранение бедности по существу, но создание отношений, основанных на взаимной заботе и солидарности. Уже с 1960 года множество частных инициатив привело к развитию сети социальных проектов, главным образом, в странах третьего мира, среди которых Филиппины, Бразилия и центральноафриканские страны. Антропологическое начало данных социальных проектов не является ни индивидуальным, ни коллективным, а определяется скорее понятием общинности и, так называемой, «культуры дарения». «Культура дарения» квалифицирует человека как существо, которое является открытым для общества, для отношений с другими людьми, которые включают в себя традиции, особенности, культуру.

Необходимо отметить, что итальянский ученый и экономист Стефано Дзамани выделил в определении «культуры дарения» следующее: «Культура дарения» отличается от филантропии, филантропия – это акт предоставления, цель которого - сам дар, тогда как цель «культуры дарения» - отношения с другим человеком через дарение». Именно в этом поиске значимых отношений с другими люди находят свою реализацию. Желание строить отношения, основанные на общинности, поднимает вопрос материального неравенства. В этом смысле «культура дарения», предлагающая общинный образ жизни, является основой работы Движения Фоколяров, в частности, в реализации модели социальной экономики.

Во время посещения в мае 1991 года общины Движения Фоколяров в Бразилии Кьяра Любич была глубоко обеспокоена социальным неравенством, которое сокрушает эту страну, разделенную богатым меньшинством и миллионами отчаянно бедных людей. Среди них несколько тысяч из 250 000 членов Движения Фоколяров были очень бедны, и это дало понять Кьяре Любич, что совместное распоряжение имуществом не было достаточным средством, чтобы в полной мере обеспечить нуждающихся людей пищей, жильем, медицинской помощью и т. д.

Кьяра Любич пригласила в городок Арачели<sup>9</sup> компетентных членов Движения для создания предприятий, и таких специалистов, которые смогут эффективно ими управлять. Кьяра Любич предложила, чтобы эти предприятия поддерживались общиной Движения в Бразилии и, чтобы каждый сотрудник предприятия имел возможность владеть собственной долей акций, а городок Арачели стал бы «экспериментальным городком», развиваясь как Деловой Промышленный Центр.

Новизна этой модели состоит в том, что прибыль, получаемая от производственного процесса на предприятии, должна быть перераспределена. Одна часть прибыли инвестируется в процесс работы предприятия, вторая часть направляется на развитие образовательных центров и структур, третья часть используется для того, чтобы помочь тем, кто нуждается, предоставляя возможность достойного уровня жизни (Кьяра Любич, 1999 г.).

Идея, предложенная Кьярой Любич, является инновационной во многих отношениях:

- она не только вовлекает людей, но также и предприятия;
- это не только перераспределение богатства и благ, но и зарождение новых благ и богатств через производство товаров и услуг.

Те, кто нуждается – это держатели акций, для которых и были созданы новые предприятия или преобразованы старые, и соответственно, эти люди включены в процесс труда и производства в стратегическом смысле.

Данная инициатива привлекла внимание европейских экономистов и ученых, и некоторые из них сочли эту модель наиболее передовым примером социально ориентированной экономики.

Основная цель проектов социальной экономики состояла в том, чтобы принять конструктивное решение социально-экономических проблем в пределах Движения Фоколяров: преодолеть неравенство между его членами, демонстрируя мировому сообществу новую экономическую модель. В городке Арачели в предместье Сан-Пауло, создан и функционирует первый Деловой Промышленный Центр социальной экономики. Он расположен на территории

---

<sup>9</sup> Городок Движения Фоколяров, расположенный в пригороде Сан-Пауло, Бразилия. Арачели является первым городком, вблизи которого открыт и реализован Деловой Промышленный Центр социальной экономики. Центр был назван «Спартако», в честь Спартако Лукарины, писателя и журналиста, друга Кьяры Любич, который интересовался социально-экономическими проблемами.



в 50000 кв. метров и управляется акционерным обществом, которое обеспечивает организационную структуру всем необходимым для эффективного функционирования предприятий. Второй Деловой Промышленный Центр был построен в Аргентине, другие находятся в Тоскане (Италия), в Бельгии, Франции и в Штате Нью-Йорк в США. Эти Центры оказались неоценимым ресурсом для реализации модели социальной экономики, так как обусловили возможность производства благ при функционировании группы предприятий в качестве экспериментальной базы новой деловой модели. Главная задача социальной экономики, основанная на возможности устранить социальную несправедливость, имела два важных значения.

Первое значение состояло в том, что, когда Кьяра Любич дала начало проекту, она чувствовала необходимость безотлагательно облегчить бедность в Бразилии, и она говорила о производстве и перераспределении прибыли. Она не говорила об этике и не давала какие-либо руководящие инструкции, но только указала на то, что люди могут реализовать себя, помогая другим. Неожиданностью явилась простота этой модели. Предприниматели, которые хотели внести свой вклад в проект, руководствуясь определенными принципами, принимали такие методы управления на своих предприятиях, которые соответствовали задачам социальной экономики.

Вторым важным значением социальной экономики явилось то, что за эти годы, данные инновационные методы привлекли внимание экономистов и ученых многих других дисциплин. Проводились конференции и семинары в различных университетах во всем мире (многие в Европе и Южной Америке), стремясь предать гласности данный проект и определяя его основные принципы. Были также сделаны первые научно-исследовательские работы, так как зарождалась новая теория «общинной экономики», которая выходит за пределы индивидуалистических систем текущей экономической науки.

В ответ на идею проекта социальной экономики были получены отзывы двух ученых, которые раскрывают потенциал проекта: «Опыт социальной экономики – это вызов и на интеллектуальном уровне и на практическом уровне экономической теории. По сравнению с другими типами экономических отношений, я вижу два главных отличия. Первое отличие состоит в том, что те люди, которые принимают данную модель, явно понимают и признают, что производство благ не может быть отделено от их распределения. Вторая особенность определяется в противоречии с суждением о том, что этика находится под властью экономических требований. ...Принимая во внимание эти два фактора, я утверждаю, что социальная экономика имеет все существенные элементы, чтобы развиваться». (Стефано Дзамани, Университет г. Болоньи, 29.04.1998 г.).

«Кьяре Любич надо отдать должное за то, что есть возможность снять тяжелый занавес с экономического детерминизма и подтвердить от имени многих предпринимателей, что есть

новый способ экономического управления. Наступило то время, когда можно предложить новую экономическую модель, которая является более гуманной и соответствует насущным потребностям двадцать первого века. Это бросает вызов текущим экономическим тенденциям, которые преуменьшают важность этики, человеческого благосостояния, солидарности, экологического баланса и социальной гармонии». (Проф. Мануела Сильва, Университет Лиссабона, Португалия, Конференция по социальной экономике, Лиссабон, 23.06.1998 г.).

### 3.2.3 Распространение проекта

Принимая во внимание количество и местоположение предприятий, Деловые Промышленные Центры и пожертвованную прибыль, приведу следующие данные: спустя шестнадцать лет были организованы 754 предприятия системы социальной экономики, некоторые из них появились недалеко от городков Движения Фоколяров. В 1992 г. было создано 242 предприятия проекта, и их число быстро возросло в течение 5 лет до 1996 г., тогда рост достиг устойчивого уровня. В таблице 3.1. представлено количественное соотношение предприятий проекта социальной экономики в мире.

Таблица 3.1.

|              | 1992       | 1993       | 1994       | 1995       | 1996       | 1997       | 1998       | 1999       | 2000       | 2001       | 2002       | 2003       | 2004       | 2005       | 2006       | 2007       |
|--------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Европа       | 132        | 161        | 208        | 336        | 430        | 448        | 477        | 478        | 469        | 481        | 486        | 469        | 455        | 458        | 468        | 463        |
| Азия         | 10         | 19         | 23         | 23         | 32         | 37         | 35         | 36         | 38         | 40         | 47         | 42         | 42         | 32         | 34         | 29         |
| Африка       |            | 1          | 2          | 6          | 14         | 11         | 15         | 11         | 13         | 9          | 9          | 9          | 4          | 2          | 3          | 6          |
| Америка      | 99         | 144        | 166        | 184        | 220        | 244        | 220        | 221        | 217        | 244        | 230        | 269        | 250        | 241        | 247        | 254        |
| Австралия    | 1          | 3          | 3          | 5          | 7          | 7          | 7          | 15         | 15         | 15         | 6          | 8          | 5          | 2          | 2          | 2          |
| <b>Всего</b> | <b>242</b> | <b>328</b> | <b>402</b> | <b>554</b> | <b>703</b> | <b>747</b> | <b>754</b> | <b>761</b> | <b>752</b> | <b>769</b> | <b>778</b> | <b>797</b> | <b>756</b> | <b>735</b> | <b>754</b> | <b>754</b> |

Источник: Центральная Комиссия социальной экономики, Рим, февраль 2008

Как видно из таблицы 3.1. большинство предприятий социальной экономики расположены в Европе. По данным 2007 года из 463 европейских организаций 242 находятся в Италии, большинство из них располагается в Турине, Милане и Флоренции. В Америке предприятия социальной экономики главным образом сконцентрированы в Латинской Америке, в частности в Бразилии и Аргентине.

Интересно отметить, что восприятие данной экономической модели отличается в развивающихся и развитых странах. В развивающихся странах, социальную экономику рассматривают как реальный вклад, который облегчает безработицу и бедность, и в то же самое время она обеспечивает возможность участия в развитии предприятия через владение собственностью предприятия. В европейских и североамериканских странах социальную

экономику рассматривают больше как практический способ поддержания социального правосудия через перераспределение благ.

Большинство участников проекта социальной экономики – это предприятия малого и среднего бизнеса, 10 % из них имеют в штате более 100 сотрудников. Вовлеченные в проект компании, заняты в широком разнообразии производственной и коммерческой деятельности. Они распределены следующим образом:

- из задействованных на производстве предприятий значительная часть находится в структурах промышленных корпораций и объединений, являясь производителями и поставщиками полуфабрикатов, деталей и вспомогательного оборудования, из них 17 % предприятий заняты в пищевой промышленности, 15 % - в сельском хозяйстве, 12 % - в строительстве, 10 % - в мебельной промышленности;
- в торговле: предприятия по продаже продуктов питания составляют 21 %, продаже одежды – 15 %, продаже медицинских товаров - 9 %;
- в секторе оказания услуг: 24 % предприятий предоставляют консультационные услуги, 16 % - медицинские услуги, 8 % - услуги сферы образования, 6 % - туристические услуги (табл.3.2.).

Таблица 3.2.

| Торговля           | Кол-во     | Производство              | Кол-во     | Услуги                   | Кол-во     |
|--------------------|------------|---------------------------|------------|--------------------------|------------|
| Одежда             | 24         | Одежда                    | 17         | Консультации             | 97         |
| Продукты питания   | 34         | Сельское хозяйство        | 29         | Бухгалтерия              | 8          |
| Мебель             | 10         | Ремесленные изделия       | 2          | Фотография               | 3          |
| Автомобили         | 3          | Продукты питания          | 34         | Недвижимость             | 5          |
| Книги              | 9          | Мебель                    | 20         | Информатика              | 20         |
| Справочные издания | 3          | Прочие товары             | 37         | Юриспруденция            | 7          |
| Медицинские товары | 15         | Строительство             | 24         | Техническое обслуживание | 14         |
| Прочее             | 61         | Издательская деятельность | 1          | Медицина                 | 63         |
|                    |            | Графика                   | 7          | Проектирование           | 18         |
|                    |            | Механика                  | 16         | Рестораны                | 6          |
|                    |            | Пластики                  | 5          | Образование              | 31         |
|                    |            | Видео                     | 4          | Телекоммуникации         | 1          |
|                    |            |                           |            | Электрика                | 7          |
|                    |            |                           |            | Электроника              | 3          |
|                    |            |                           |            | Транспорт                | 3          |
|                    |            |                           |            | Туризм                   | 22         |
|                    |            |                           |            | Прочее                   | 91         |
| <b>Всего</b>       | <b>159</b> | <b>Всего</b>              | <b>196</b> | <b>Всего</b>             | <b>399</b> |
| <b>Итого</b>       |            |                           |            |                          | <b>754</b> |

Источник: Центральная Комиссия социальной экономики, Рим, февраль 2008

За пятилетний период прибыль и частные пожертвования, перераспределенные через этот проект, оставаясь скромным вкладом, возросли от 126 511 долларов США в 1992 году до 2 258 511 долларов США в 1996 г.. С 1997 года, чистая прибыль, пожертвованная предприятиями проекта, стала устойчивой, вследствие того, что круг участников проекта ограничивался предпринимателями, которые являлись частью Движения Фоколяров (табл.3.3.).

Таблица 3.3.

| Год  | Валюта | Количество<br>нуждающихся | Сумма<br>запрошенная | Сумма<br>выделенная | Дополнительная<br>помощь | Из прибыли |
|------|--------|---------------------------|----------------------|---------------------|--------------------------|------------|
| 1992 | \$     | 4 444                     | 440 801              | 126 511             |                          | 126 511    |
| 1993 | \$     | 4 894                     | 1 601 678            | 449 736             |                          | 449 736    |
| 1994 | \$     | 5 474                     | 1 950 633            | 1 668 000           | 1 400 000                | 268 000    |
| 1995 | \$     | 5 848                     | 2 357 056            | 1 926 211           | 1 746 930                | 179 281    |
| 1996 | \$     | 6 567                     | 2 479 531            | 2 258 511           | 1 645 714                | 612 797    |
| 1997 | \$     | 6 666                     | 2 724 636            | 1 915 975           | 1 550 110                | 365 865    |
| 1998 | \$     | 6 466                     | 2 523 686            | 2 055 471           | 1 686 380                | 369 091    |
| 1999 | \$     | 6 672                     | 2 352 066            | 2 074 552           | 1 589 237                | 485 315    |
| 2000 | \$     | 10 830                    | 2 348 684            | 1 978 181           | 1 584 710                | 393 471    |
| 2001 | \$     | 11 677                    | 2 392 862            | 1 716 788           | 1 382 038                | 334 750    |
| 2002 | \$     | 11 082                    | 1 989 960            | 1 793 524           | 1 327 263                | 466 261    |
| 2003 | €      | 11 405                    | 1 745 715            | 1 592 125           | 1 288 331                | 305 567    |
| 2004 | €      | 6 714                     | 1 737 919            | 1 582 492           | 1 243 969                | 338 523    |
| 2005 | €      | 6 849                     | 1 840 501            | 1 514 754           | 1 155 548                | 359 206    |
| 2006 | €      | 5 000                     | 1 340 598            | 1 340 598           | 955 411                  | 385 187    |
| 2007 | €      | 3 788                     | 1 153 558            | 1 153 558           | 792 342                  | 361 216    |

*Источник: Центральная Комиссия социальной экономики, Рим, май 2008*

В таблице 3.4. представлены данные о количестве бенефициариев, получивших помощь через проект социальной экономики.

Таблица 3.4.

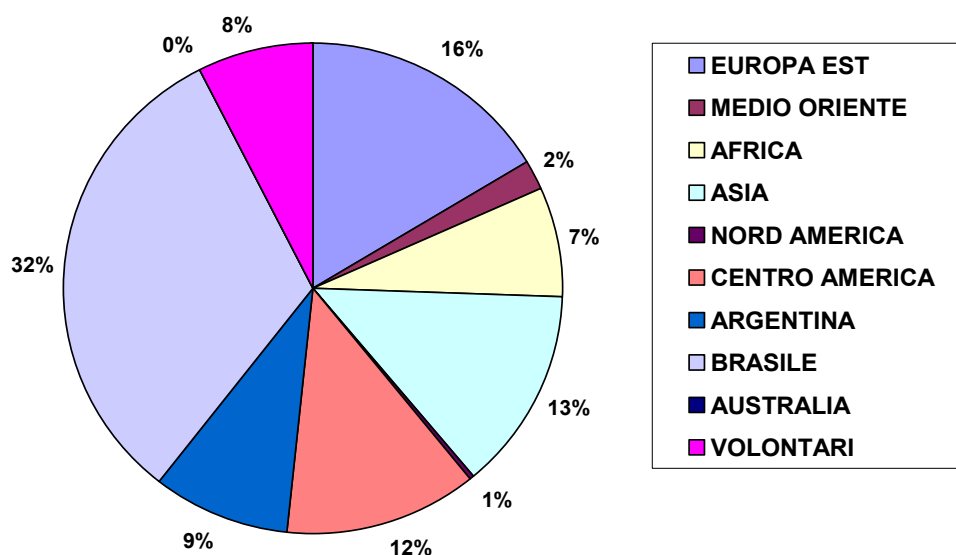
|              | 1992        | 1993        | 1994        | 1995        | 1996        | 1997        | 1998        | 1999        | 2000         | 2001         | 2002         | 2003         | 2004        | 2005        | 2006        | 2007        |
|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Европа       | 938         | 1516        | 1734        | 1715        | 1809        | 1836        | 1787        | 1403        | 1207         | 1425         | 948          | 1012         | 1031        | 980         | 792         | 610         |
| Азия         | 448         | 625         | 920         | 955         | 983         | 976         | 974         | 954         | 897          | 1401         | 1299         | 1302         | 1399        | 1358        | 1151        | 649         |
| Африка       | 1306        | 933         | 984         | 1194        | 1265        | 1367        | 1394        | 1926        | 6184         | 6182         | 6263         | 5699         | 1028        | 1277        | 1220        | 1061        |
| Америка      | 1752        | 1792        | 1806        | 1949        | 2457        | 2434        | 2258        | 2354        | 2518         | 2645         | 2801         | 2174         | 2208        | 2158        | 1817        | 1318        |
| Австралия    |             | 28          | 30          | 35          | 53          | 53          | 53          | 35          | 24           | 24           | 41           | 50           | 21          | 20          | 20          |             |
| Волонтеры    |             |             |             |             |             |             |             |             |              |              |              | 1168         | 1087        | 1056        |             | 150         |
| <b>Всего</b> | <b>4444</b> | <b>4894</b> | <b>5474</b> | <b>5848</b> | <b>6567</b> | <b>6666</b> | <b>6466</b> | <b>6672</b> | <b>10830</b> | <b>11677</b> | <b>11352</b> | <b>11405</b> | <b>6714</b> | <b>6849</b> | <b>5000</b> | <b>3788</b> |

Источник: Центральная Комиссия социальной экономики, Рим, февраль 2008

Количество людей, которым помогает проект, значительно увеличилось в период с 1992 по 2003 годы с 4444 до 11405 человек соответственно. Эта помощь включает в себя спектр от предметов первой необходимости до поиска занятости, как при помощи компаний с уже действующей системой проекта социальной экономикой, так и через помощь в организации своего собственного малого бизнеса.

Ниже приведена диаграмма 3.1. распределения помощи нуждающимся по территориальной принадлежности – континентам. По данным Центрального комитета социальной экономики основная помощь была оказана нуждающимся в Бразилии, Восточной Европе, Азии и Центральной Америке.

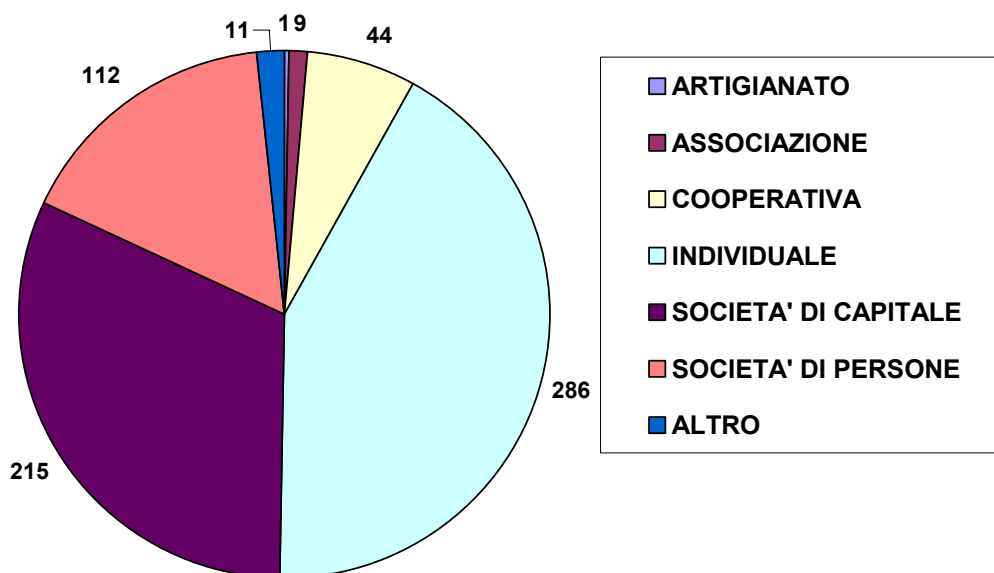
Диаграмма 3.1.



Источник: Центральная Комиссия социальной экономики Рим, февраль 2008

На диаграмме 3.2. представлены данные о юридических формах собственности 687 предприятий, участвующих в проекте социальной экономики, предоставивших эту информацию.

Диаграмма 3.2.



Источник: Центральная Комиссия социальной экономики, Рим, февраль 2008

Как мы видим, по данным Центрального комитета социальной экономики, основную часть предприятий проекта составляют частные предприятия.

### 3.3. Парадигма новой деловой модели и принципы управления предприятием

Эта часть исследования посвящена анализу самых специфических аспектов модели социальной экономики. Определяя особенности предприятий социальной экономики и практику деловых отношений, приведу краткий анализ примеров того, как принципы социальной экономики были реализованы практически. Я выделю несколько самых ярких аспектов и особенностей проекта. В п. 3.6. данной главы, я сравню социальную экономику с другой моделью социально ориентированного управления, выдвигая на первый план их общие черты и их различия.

Предприятия, которые являются частью проекта, представляются похожими между собой, несмотря на то, что они функционируют в различных секторах экономики и в разных

странах. Главная их особенность – это перераспределение прибыли, как отметила Кьяра Любич во время открытия предприятий проекта в Бразилии в 1991 году.

В мае 1999 года, в своем выступлении на семинаре, организованном Европейским Советом в Страсбурге, она представила другие сравнения:

- сотрудники предприятий проекта стремятся жить тем же самым образом жизни, которым они живут в других сферах своей жизни;
- предприятия проекта - часть чего-то большего, в котором уже живет опыт общины. Они образовались в структуре маленьких «промышленных зон» вблизи двадцати городков движения во всем мире. Предприятия в определенной степени связаны с этими городками, несмотря на то, что географически они удалены друг от друга.

Те, кому помогает перераспределение прибыли в пределах проекта, рассматриваются как участники проекта, в рамках которого у них возникают потребности. Они также живут культурой «дарения». Фактически, многие из них разделяют то, что получили, с теми, кто еще больше нуждается. «Основная мысль заключается не в филантропии одного или другого, а скорее в разделении благ, когда каждый дает и получает с равным достоинством» (Кьяра Любич, 2001 г.).

В своем выступлении в Университете города Пьяченцы (Италия), в январе 1999 года Кьяра Любич, по случаю вручения ей почетной ученой степени в Экономике и Предпринимательстве, отметила, что предприятия проекта сосредотачиваются на аспектах своей работы, обращая внимание на потребности и стремления людей и общественную пользу.

Новые методы управления предприятием в рамках данной экономической модели были сформулированы в документе, названном «Руководящие принципы управления предприятием модели социальной экономики» (Таблица 3.5.). Этот документ был издан в марте 1997 года «Бюро Экономики и Труда», которое является неправительственной организацией, признанной Организацией Объединенных Наций.

Некоторые компании включили «Руководящие принципы» в устав своих предприятий.

Таблица 3.5.

#### **Руководящие принципы управления предприятием**

Предприятия социальной экономики – это организации, получающие прибыль и функционирующие в условиях рыночных отношений, так же как и другие компании. Как и многие предприятия, они передают часть своей прибыли на социальные нужды. Основная цель предприятий социальной экономики состоит в том, чтобы отдавать часть прибыли нуждающимся и способствовать распространению культуры «дарения».

### *1. Экономика и работа*

Управление процессом деятельности предприятий осуществляется на профессиональном уровне. Прибыль предприятий распределяется между нуждающимися людьми, для которых и была создан данный проект. Человек, а не капитал, является центром деловой активности. Для ведущих предпринимателей, основная цель – это сплоченный коллектив, создающийся в ходе преобразования бизнеса. Предприниматели создают новые рабочие места, которые обеспечивают достойный образ жизни служащим и их семьям, внося, таким образом, свой вклад по отношению к нуждающимся людям и обществу в целом. Создаются специальные программы, чтобы помочь служащим, если они в чем-либо нуждаются. Компания пытается максимально реализовывать таланты и возможности каждого служащего и создать климат, способствующий раскрытию личного творческого потенциала и выполнению поставленных задач. Все члены создаваемого предприятия становятся владельцами части имущества и сотрудничают на взаимной основе, определяя цели предприятия и реализуя их. Управляющие принимают инвестиционные решения, тщательно рассматривая все типичные деловые критерии, вдохновляясь глубоким личным желанием помочь нуждающимся людям и создать новые рабочие места.

### *2. Отношения с клиентами, поставщиками, обществом*

Предприятия сотрудничают с партнерами, чтобы обеспечить общество полезными товарами и услугами высокого качества по справедливым ценам. Сотрудники предприятия работают над тем, чтобы установить и укрепить хорошие и искренние отношения с клиентами, поставщиками и обществом в целом, участвуя в справедливой борьбе с конкурентами и поддерживая атмосферу взаимного уважения.

### *3. Этика*

Предприятия функционируют согласно законодательству, и вступают в контакты с различными учреждениями, такими как налоговые органы, регулирующие агентства, профсоюзы и т.д. Предприятия обеспечивают средства для профессионального роста своих сотрудников.

### *4. Здоровье и ценность жизни*

Особое внимание уделяется здоровью и благополучию каждого сотрудника предприятия, создавая условия для людей с особыми потребностями. Сверхурочных рабочих часов и дней стараются избегать, чтобы люди не напрягались чрезмерно; обеспечивается соответствующий отпуск. Предприятия производят и предоставляют безопасные и безвредные для окружающей среды товары и услуги. В течение срока жизнедеятельности товара или периода обслуживания, предприятие обеспечивает сохранение энергии и ресурсов. Обеспечиваются



соответствующие производственной деятельности условия труда, такие как, вентиляция, освещение, приемлемые шумовые уровни. Они соответствуют параметрам безопасности и способности каждого рабочего. Окружающая работа среда является дружелюбной: преобладают взаимное уважение и доверие.

#### *5. Гармония в производственных условиях*

Предприятие применяет в работе определенные системы управления и создает организационные структуры, которые способствуют взаимодействию персонала и личному развитию сотрудников. Сотрудники в процессе труда поддерживают свои рабочие места в чистоте и порядке, насколько это возможно, и таким образом, чтобы каждый (предприниматели, служащие, поставщики и клиенты) мог чувствовать себя комфортно, и мог бы принять и распространять этот стиль ведения производственной культуры.

#### *6. Обучение и образование*

Обозначая то, что человек находится в центре интересов предприятия, управляющие создают возможность непрерывного обучения и повышения квалификации персонала, чтобы позволить сотрудникам достигнуть личных и корпоративных целей.

#### *7. Средства связи и общение*

На предприятиях создается атмосфера, которая способствует открытым коммуникационным возможностям для обмена мыслями и идеями между служащими и менеджерами. Предприятия используют современные средства связи и информационной технологии. Придерживаясь этих принципов, данные компании доступны на местном и международном уровне.

#### *8. Управление*

Ведущие предприниматели задают цели и составляют планы деятельности предприятия вместе со всеми членами этого предприятия и выполняют поставленные задачи, используя современные методы управления, ориентированные на людей. На предприятиях сотрудники поддерживают атмосферу взаимного уважения и доверия друг другу. Они свободно делятся своими талантами, идеями и ноу-хау для профессионального роста коллег и продвижения бизнеса. Они регулярно устраивают собрания, чтобы пересматривать качество своих взаимоотношений. Управляющие и сотрудники предприятия обсуждают совместно сложные производственные ситуации. Процесс решения этих проблем часто имеет положительные эффекты для сотрудников предприятия, приводя к раскрытию творческого потенциала, повышению производительности труда, инновациям и зрелости.

Ниже приведены исследования, проведенные в Италии. Была проанализирована методология и основные принципы хозяйственной деятельности предприятий, имеющих различные формы собственности, занятых в разнообразных секторах экономики и участвующих в проекте социальной экономики. Рассмотрим некоторые примеры того, как вышеупомянутые принципы руководства применяются практически в хозяйственно-экономической деятельности предприятий.

### **3.4. Деловые Промышленные Центры модели социальной экономики**

Как мы уже видели в предыдущей части работы модель социальной экономики возможно реализовать практически, прежде всего, создав предприятия, которые приносят прибыль, но не только для того, чтобы обогащать предпринимателей и акционеров, а также, чтобы создавать блага, которые можно разделить среди действительно нуждающихся людей и использовать сообща. Изначально были определены три цели, на которые выделяется часть прибыли предприятий:

- 1) на развитие предприятия, так как оно должно оставаться конкурентоспособным на современном рынке товаров и услуг;
- 2) на обучение и образование, так как без новой культуры предпринимательства не может быть создана новая форма экономических отношений;
- 3) на помощь людям, которые находятся в экономически затруднительном положении.<sup>10</sup>

В настоящее время уже открыты и функционируют три Деловых Промышленных Центра проекта:

- Центр «Спартакo» в Бразилии,
- Центр «Солидаридад» в Аргентине,
- Центр «Лионелло» в Италии.

Деловые Промышленные Центры являются типичным выражением модели социальной экономики, воплотившим ее в жизнь.

Предприятия, объединяясь в Промышленном Центре, имеют возможность консолидировать свои усилия в решении сложных производственных задач, консультировать друг друга по хозяйственно-экономическим вопросам, обмениваться идеями, выстраивая собственные бизнес-стратегии. Деловые Промышленные Центры были организованы, главным образом, в странах со сложной экономической обстановкой, для того, чтобы сделать свой вклад в облегчение ситуации крайней бедности в данных регионах. Создание Делового Промышленного Центра начинается с образования компании, которая помимо покупки терри-

---

<sup>10</sup> “Cos’e?”, “Poli Produttivi” in [www.edc-online.org](http://www.edc-online.org)

тории под строительство зданий, предназначенных для размещения предприятий, занимается обеспечением и предоставлением услуг для начального этапа развития и периода становления компаний, которые будут находиться в Центре.

Предприятия обычно организуются на акционерной основе. Управляя производственным процессом, предприниматели определяют возможность своего содействия проекту путем вклада финансовых средств в уставной капитал, даже при наличии небольшой суммы собственных финансовых вложений. При этом в структуре Делового Промышленного Центра возможно как образование новых предприятий, так перемещение в него уже существующих компаний, способных приносить прибыль.

Уже около ста лет, экономисты изучают промышленные районы, которые характеризуются практически эксклюзивным присутствием только одной представленной отрасли, способствующей развитию предприятий малого и среднего бизнеса. За счет соответствия внешних экономических факторов (потока информации, культуры, доверия и т. д.) и месторасположения, у предприятия существует возможность достичь определенного уровня эффективности, компенсируя отсутствие значительных внутренних экономических источников.

Италия достаточно насыщена промышленными зонами, например, в одной из них производят обувь, в другой – музыкальные инструменты, в третьей – мебель и сантехнику и т. д., и они все связаны между собой территориальной принадлежностью.

Особенностью Деловых Промышленных Центров модели социальной экономики является сосредоточение в них предприятий различных секторов экономики и присутствие механизма взаимовыгодного сотрудничества внутренних субъектов и предприятий на многосторонней основе. Эти функции позволяют определить пути развития, а также установить контроль, но не с карательной точки зрения, а с целью улучшения результатов совместного производственного процесса.

Деловой Промышленный Центр модели социальной экономики, помимо всего прочего, должен соответствовать следующим требованиям:

**Прозрачность структуры.** Если Центр становится моделью новых экономических отношений, то необходима полная прозрачность его структуры.

**Легитимность.** Центр должен стать примером соблюдения законодательных основ. Предприниматели делают свой выбор в пользу легализованных отношений, понимая, что от этого выбора зависит принадлежность к данному проекту.

**Эффективность и ответственность.** Центр должен управлять средствами своих предприятий с надлежащей эффективностью для того, чтобы обозначить и максимально сконцентрировать потребности и общность интересов.

### 3.4.1 Деловой Промышленный Центр «Лионелло». Этапы развития

Промышленный центр «Лионелло» зародился в 2001 году в эпоху повсеместной глобализации. Глобализация в секторе финансов, торговли, информации и культуры глубоко меняет наше понимание экономики и общества; кажется, что денежные средства и их повсеместное влияние сосредоточили в себе всю важность производственной сферы, практически отодвигая на последнее место интересы рабочих и служащих, которые заняты на производстве и в сфере услуг.

Не только финансовый импульс может побуждать к деятельности, но также необходимость присутствия этического компонента в структуре предприятия. Этика берет свое начало не в аскетическом образе поведения, а в определенной культуре, которая подчеркивает важность уважения личности, корректное поведение по отношению к депозитариям имущества. Человек является центром деловой активности предприятия не только по причине своего вклада в процесс производства, но скорее по причине особой специфичности отношений, принятия на себя ответственности, достижения общих целей, среди которых, конечно же, не последнее место занимает помощь нуждающимся.

Деловой Промышленный Центр «Лионелло» организуется по предложению Кьяры Любич недалеко от городка Лоппиано<sup>11</sup>, предлагая успешный способ сочетания потребностей общества и раскрывая собственные характерные особенности благодаря прозрачности своей структуры. Целью этого Центра является конкретное и видимое свидетельство модели социальной экономики в Италии. Организационная роль Центра, помимо размещения в нем предприятий, состоит в объединении уже функционирующих компаний проекта с теми, которые желают участвовать в нем. Центр «Лионелло» является первым подобного рода Деловым Промышленным Центром в странах с развитой экономикой.

Для управления Центром было учреждено акционерное общество «E. di C. S.p.A.»<sup>12</sup>, которое должно заниматься строительством инфраструктур и их управлением с участием более 5000 акционеров.

История Центра «Лионелло» развивалась следующими этапами:

- 5 апреля 2001 г.

Идея реализации Промышленного Центра в Италии возникла во время конгресса по социальной экономике, который проходил в местечке Кастель Гандольфо (Рим) 5 апреля 2001 года, где присутствовали около 700 предпринимателей и экономистов. Новая идея, предложен-

---

<sup>11</sup> Городок Лоппиано образовался в 1964 году на обширной территории (подаренной Движению Фоколяров итальянцем Елетто Фолонари), находящейся в управлении муниципалитетом города Инчиза Валь д'Арно, в 20 км от Флоренции. Лоппиано в данный момент представляет собой город в миниатюре с жилыми домами, школами, предприятиями, структурами общественного назначения и т.д.

<sup>12</sup> Дословно в переводе с итальянского - «Экономика Сопричастности», [www.edicspa.com](http://www.edicspa.com)

ная на конгрессе, состояла в следующем: открыть в Италии Промышленный Центр, в котором могут быть объединены итальянские предприятия модели социальной экономики. В связи с интересом, возникшим у участников конгресса к данному предложению, была образована группа экспертов для его подробного изучения.

- 17 июня 2001 г.

Уже в июне того же 2001 года на собрании ответственных за различные районы Италии представителей Движения Фоколяров и нескольких членов комиссии проекта социальной экономики, внимательно изучаются аргументы, касающиеся юридической стороны, основных направлений деятельности, по которым будет развиваться инициатива, определено местоположение и название данного Промышленного Центра. Территория, предназначенная для Центра находится в местечке Буркио (муниципалитет г. Инчиза Валь д'Арно) неподалеку от городка Движения Фоколяров Лоппиано. На этой территории компания «E. di C. S.p.A.» (созданная с приоритетной целью строительства Делового Промышленного Центра в г. Инчиза Валь д'Арно) намеревается реализовать строительство нового промышленного комплекса, предназначенного для расположения в нем коммерческих и производственных предприятий; в том же комплексе, помимо всего прочего, будет находиться центральный офис компании, занимающийся развитием услуг в области логистики, коммерции и финансов. Зарождающийся Промышленный Центр был назван Центр «Лионелло» в честь Лионелло Бонфанти<sup>13</sup> – одного из основателей городка Лоппиано.

- Июль 2001 г.

Первые предприниматели с энтузиазмом, но также, не скрывая возможных сложностей, выражают свое намерение переехать в Центр «Лионелло». Образуется рабочая комиссия, и определяются ответственные лица.

- 15-16 сентября 2001 г.

Основные подготовительные работы выполнены, устав компании «E. di C. S.p.A.» готов, дата регистрации назначается на октябрь. Таким образом, началась запись акционеров, желающих принять участие в организации компании. Название компании было дано Кьярой Любич.

- 13 октября 2001 г.

Создана компания «E. di C. S.p.A.» с уставным капиталом 185 400 евро. Основной задачей компании является строительство Делового Промышленного Центра, предназначенного для размещения предприятий, участвующих в проекте социальной экономики.

---

<sup>13</sup> Лионелло Бонфанти родился в Парме в 1925 году и умер в 1986 году. В 1943 году он поступил на юридический факультет и через некоторое время стал судьей. В 1953 году он становится самым молодым итальянским священником и в том же году знакомится с Движением Фоколяров, к которому решает присоединиться, и в 1965 году приезжает в Лоппиано. Пятнадцать лет он жил там и был заместителем руководителя городка и ответственным представителем за связи с общественными организациями.

- 14 октября 2001 г.

В местечке Рока ди Папа недалеко от Рима проводят встречу руководители Центра «Лионелло» с представителями Движения Фоколяров, которым была представлена новая компания «E. di C. S.p.A.». Подробно была проиллюстрирована организация работ на будущие периоды: поиск земельного участка, контакты с предприятиями, которые намереваются открыть свои филиалы или переместиться в Центр «Лионелло», представлен проект бизнес-плана.

- 15 декабря 2001 г.

Первое заседание Совета директоров «E. di C. S.p.A.». При участии всех директоров начинается деятельность: назначается вице-президент, уполномоченные представители, исполнительный комитет и рабочие комиссии.<sup>14</sup>

- 27 декабря 2001 г.

Региональные власти Таскании одобрили большинством голосов резолюцию в поддержку Делового Промышленного Центра в Лоппиано. Поддержка была представлена Группой Обновления и Реформ Италии. В тексте запрашивалось присоединение исполнительного регионального комитета к проекту Центра в Лоппиано в муниципальном округе г. Инчизы Валь д'Арно, поскольку этот Центр является лабораторией новой экономической модели, и ее включение в программу развития региона Таскании является предложением по осуществлению новой политики развития и формирования взаимовыгодного сотрудничества в регионе.<sup>15</sup>

- Февраль 2002 г.

Совет Директоров «E. di C. S.p.A.» по поручению акционеров компании выносит решение по первому увеличению уставного капитала до 1 200 000 евро к внесению в срок до 31 марта 2002 года включительно.

- 9-10 февраля 2002 г.

Проект Центра «Лионелло» представлен 550 предпринимателям и экономистам. Во время данной конференции еще раз были представлены все этапы развития проекта социальной экономики за предыдущие 10 лет, начиная с момента его образования. Совет Директоров «E. di C. S.p.A.» представил доклад о проделанной работе: создание компании, Устав, предварительное исследование проекта строительства, который был одобрен участниками конференции.

- 5 мая 2002 г.

Очередное собрание для утверждения баланса 2001 г. (первого баланса). Присутствуют 95 акционеров, которые представляют 61,9 % акционерного капитала. Представлен план развития Центра и первый проект бизнес-плана.

- 6 мая 2002 г.

---

<sup>14</sup> “Storia del Polo Lionello” in [www.edicspa.com/storia\\_polo.shtml](http://www.edicspa.com/storia_polo.shtml)

<sup>15</sup> Sostegno al Polo Imprenditoriale di Loppiano” in [www.edicspa.com/sostegno.shtml](http://www.edicspa.com/sostegno.shtml)

Совет Директоров по поручению акционеров принимает решение об увеличении уставного капитала до 3 000 000 евро.<sup>16</sup>

- 2 января 2003 г.

Во Флоренции открывается офис «Ассоциации Лионелло Бонфанти для социальной экономики» с целью развития и распространения новой культуры «дарения».

- Июнь 2003 г.

Совет Директоров по поручению акционеров и в продолжение собрания акционеров принимает решение об увеличении уставного капитала до 5 000 000 евро.

- 17 марта 2004 г.

Предложение об общем сборе средств, вследствие увеличения уставного капитала, было принято 17 марта 2004 г. Было достигнуто увеличение акционерного капитала до 5 млн евро, при этом количество акционеров возросло до 5615.<sup>17</sup>

- 7 июля 2004 г.

Начало работ по подготовке к строительству на территории центра «Лионелло».

- 22 октября 2004 г.

Закладка первого камня центра «Лионелло», предусмотренная на 29 октября 2004 г., была отложена на весну 2005 г.<sup>18</sup>

Участок проведения работ располагается на территории в 11 000 кв.м., более половины которых, отведены под строительство.

Проект строительства был доверен компании «Сквассабиа» из г. Мантуи, Италия.

Промышленный Центр принят и представлен как структура модульная и гибкая. Индивидуальный проект строительства предполагает последовательное размещение предприятий промышленного и сельскохозяйственного назначения, предприятий по предоставлению услуг на площади в 8500 кв.м.; территория застройки предусматривает строительство комплекса, разделенного следующим образом (табл. 3.6.):

Таблица 3.6.

| Типология предназначения помещения                                                    | Высота, м | Площадь всего, кв.м. | Площадь помещения, кв.м | Минимальная площадь помещения, кв.м |
|---------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------------|-------------------------|-------------------------------------|
| Промышленная деятельность                                                             | 8,5       | 2 200                | 400                     | 200                                 |
| Сельскохозяйственные предприятия                                                      | 3,0-4,5   | 2 800                | 200                     | 100                                 |
| Коммерческие предприятия                                                              | 3,0-4,5   | 550                  | 25                      | 25                                  |
| Офисные помещения, места общего пользования и пр.                                     | 2,7       | 1 400                | 25                      | по необходимости                    |
| Места общественного пользования, предназначенные для тренингов, собраний, конференций | различная | 700                  | различная               | различная                           |

<sup>16</sup> “Storia del Polo Lionello”,

<sup>17</sup> “Iniziati i lavori al Polo Lionello”, [www.edicspa.com/lavori.shtml](http://www.edicspa.com/lavori.shtml)

<sup>18</sup> “Notizie”, [www.edicspa.com](http://www.edicspa.com)

Часть построек, предназначенная для промышленной, ремесленной и коммерческой деятельности, была спроектирована таким образом, чтобы можно было подразделить их на данные сектора в зависимости от существующего спроса.<sup>19</sup>

Проект также предусматривает места общественного пользования, конференц-залы, аудитории для подготовки кадров. Что касается подготовки кадров, необходимо отметить, что несколько школ, предоставляющих техническое образование, пожелали функционировать под руководством совета директоров компании «E. di C. S.p.A.»; в данный момент в составе образовательных программ имеются 4 различных курса обучения.

Компания «E. di C. S.p.A.» в ходе своего становления трижды увеличивала уставной капитал, так как предприниматели, просчитав стоимость затрат на строительство зданий и сооружений (производственные цеха, ремесленные мастерские, офисы и пр.), стоимость земельного участка, обязательства по благоустройству и озеленению территории, строительство дорожных сетей и парковок пришли к сумме 5 млн. евро.

Этот проект, являясь эксклюзивным, получил одобрение местных властей в декабре 2003 г. и одобрение «Совета искусств и окружающей среды».

Предприятиям, желающим разместиться в Центре, была предложена арендная плата на базе средней рыночной арендной платы по данному региону, т.е. от 5 до 8 евро за 1 кв.м в соответствии с запросом типа помещения. Руководство управляющей компании «E. di C. S.p.A.» просчитало, что, таким образом, будут покрыты затраты на расходы по управлению и получена прибыль.<sup>20</sup>

Компания «E. di C. S.p.A.» ставит перед собой главную цель, высказанную основными учредителями и указанную в уставе, - строительство Делового Центра в г. Инчиза Валь д'Арно, но не только в качестве месторасположения для предприятий, работающих в структуре проекта социальной экономики, но и в качестве основного их стратегического центра.

Компания «E. di C. S.p.A.» с юридическим адресом: ул. Кастаньетто, 21 – Инчиза Валь д'Арно (Флоренция) была зарегистрирована в Реестре предприятий г. Флоренции 9 ноября 2001 г. и имеет фиксированный срок деятельности до 31.12.2060 г., фискальный код и регистрационный номер 02344630484; R.E.A. 525376.

Деловой Промышленный Центр в г. Инчиза Валь д'Арно сдает в аренду свои помещения предприятиям, участвующим в проекте социальной экономики, которые, делая запрос на аренду помещений, должны предоставить бизнес-план. Одновременно компания «E.di C.S.p.A.»

---

<sup>19</sup> Frassinetti Alberto, "I numeri del Polo Lionello", in "Atti del convegno: Polo Lionello. Casa degli imprenditori", 17/18 Maggio 2003

<sup>20</sup> Mozzanti G., "Polo Lionello: a che punto siamo?", Economia di Comunione. Una Cultura Nuova, Città Nuova Editore, Dec.2003, n. 19, p. 10.



предполагает предоставлять услуги по бухучету, управлению, организации и обучению, как для предприятий – арендаторов, так и для клиентов, находящихся вне Делового Центра.

Компания «E. di C. S.p.A.» управляется советом директоров, состоящим из 10 членов; контролирующим органом является ревизионная коллегия, состоящая из 5 членов (три основных и два заместителя), все они зарегистрированы в профессиональной ассоциации аудиторов. Контроль за ведением бухучета в компании осуществляет аудиторская компания “Deloitte & Touche S.p.A.”.

Согласно статье 36 устава компании<sup>21</sup>, в которой говорится о распределении доходов, полученных в виде чистой прибыли, определяются следующие показатели:

- 5 % передается в резервный фонд до тех пор, пока он не достигнет пятой части уставного капитала;
- 30 % передается в специально созданный фонд солидарности, предназначенный для удовлетворения потребностей нуждающихся людей, обозначенных таковыми органом управления. Использование средств фонда происходит при принятии особого решения административным органом управления при применении определенных условий;
- 65 % прибыли используется по назначению согласно решению органа управления, который утверждает баланс.

Особенность этой статьи устава акционерного общества принципиально заключается в формулировке желания внести свой вклад в облегчение жизни нуждающихся людей, направляя на это значительную часть прибыли.

Речь идет о новшестве, и, не забудем, что речь идет об акционерном обществе, которое по определению является коммерческой структурой, нацеленной на получение прибыли. В статье 36 подчеркивается новшество модели социальной экономики для обозначения необходимости неуклонно следовать ее фундаментальным принципам, и для четкого определения того, что 30 % прибыли предназначены для передачи в фонд помощи нуждающимся.

### **3.4.2 Торжественное открытие Делового Промышленного Центра «Лионелло», Лоппиано 22-28 октября 2006 г.**

В октябре 2006 года я была приглашена в Италию на торжественное открытие Делового Промышленного Центра «Лионелло Бонфанти». Мероприятия, посвященные этому событию, проходили в течение недели с 22 октября по 28 октября 2006 г. в городке Лоппиано в присутст-

---

<sup>21</sup> [www.edicspa.com](http://www.edicspa.com)

вии видных политических и общественных деятелей. В связи с важностью этого события, компания «E. di C. S.p.A» совместно с «Центральной комиссией проекта социальной экономики» подготовило научный симпозиум.

В работе симпозиума приняли участие социолог Вера Араужо; доцент кафедры права Университета г. Сассари Адриана Косседу; экономист Луиджино Бруни, кафедра политической экономики Университета г. Милана. После научных докладов последовал открытый Круглый Стол, в котором приняли участие представители итальянского экономического сообщества.

По случаю инаугурации было предусмотрено также мероприятие «День открытых дверей в Центре Лионелло Бонфанти», предназначенное для всех желающих, в частности для жителей близлежащих административных округов, которые внесли свой вклад в зарождение и развитие Делового Центра. Цель этого события состояла в расширении диалога с представителями бизнес-сообщества данного региона, с городскими и региональными административными органами на долгосрочную перспективу.

Были проведены также следующие мероприятия:

- встреча с представителями региональных и местных учреждений и экономических структур по применению и продвижению совместных усилий в развитии региона;
- образовательные семинары по различным дисциплинам для представителей органов государственной власти и частных предприятий;
- симпозиум «Знаки братства в экономике». Задача симпозиума – исследование модели социальной экономики в разнообразных сферах ее применения;
- круглый стол с представителями различных секторов экономики (представителями Банка «Etica», компании Unicoop, ACLI), кооперативного движения, социальных структур региона;
- торжественное открытие Делового Промышленного Центра «Лионелло», где выступали: представители городка Лоппиано и Совета директоров компании «E. di C. S.p.A» с презентацией предприятий Промышленного Центра; мэр г. Инчиза Валь д'Арно; проф. Стефано Дзамани, факультет политической экономики, Университет г. Болоньи; представители национальных и региональных учреждений власти.

На торжественном открытии присутствовали 350 приглашенных официальных лиц, ученых, предпринимателей. Инаугурация в прямой трансляции передавалась по национальному телевидению и через спутниковое вещание.

После приветственной речи представителей администрации Лоппиано и организаторов проекта социальной экономики была представлена презентация предприятий, уже функционирующих в Промышленном Центре «Лионелло». За этим последовало выступление профессора Стефано Дзамани, Университет г. Болоньи, который говорил о том, возможно ли сочетать характерные особенности, свойственные харизме Движения Фоколяров, с привычной практи-

кой экономического взаимодействия, в особенности функционирования предприятия. Профессор Дзамани подчеркнул, что «ключ успеха предприятий модели социальной экономики находится в оценке человека во всех его измерениях».

Среди присутствующих на торжественном открытии находился премьер-министр Италии Романо Проди, который обратился с приветственным обращением к организаторам и гостям мероприятия. В своей речи он подчеркнул: «Любому обществу нужны примеры, потому что иначе оно высыхает, иначе все становится стандартным, ежедневно повторяющимся. Здесь мы видим сильный, важный пример. Эти примеры являются нитью, за которую надо цепляться; они - основа, на которую мы могли бы опереться. Таким образом, я хочу выразить мою благодарность». После официальной части премьер-министр уделил внимание прессе, дал несколько интервью и общался с представителями региональных и местных политических, экономических и общественных организаций; по окончании торжественного мероприятия, премьер-министр пожелал посетить Деловой Промышленный Центр и каждое его предприятие.

После приветствия присутствующим в зале премьер-министру Италии Романо Проди, мэру города, представителям государственных и общественных организаций, Др. Чечилия Кантоне - президент компании «E. di C. S.p.A.» - прочла послание Кьяры Любич, переданное по случаю торжественного открытия Делового Промышленного Центра.

Итак, 28 октября 2006 г. в присутствии видных политических и общественных деятелей, многочисленных представителей политического мира и более 5000 акционеров и сторонников проекта социальной экономики, состоялось торжественное открытие первого в Италии Делового Промышленного Центра «Лионелло Бонфанти».

### **3.5. Предприятия модели социальной экономики. «Объединение Социальных Кооперативов Роберто Тассано»**

#### **3.5.1 История Объединения**

Еще одним примером модели социальной экономики является «Объединение Социальных Кооперативов Роберто Тассано» (далее - Объединение). Будучи в Италии по случаю открытия Промышленного Центра «Лионелло», нам также удалось посетить Объединение, которое оказалось наиболее ярким примером того, как применяются в жизни «правильные слова и лозунги», как в конкретной практической работе можно наблюдать реализацию социально ориентированных проектов.

Объединение было организовано 25 июля 1997 года, с намерением совместить предпринимательский опыт работы и социально направленные проекты, а также послужить при-

мером для новых производственных предприятий, которые в последующем могут присоединиться к Объединению.

История Объединения началась еще в 1989 году, когда два друга Джакомо Линаро и Пьеро Каттани владели небольшим предприятием по ремонту бытовой техники в маленьком городке Сестри Леванте в пригороде Генуи. Предприятие развивалось достаточно хорошо, но оба предпринимателя не чувствовали удовлетворения от своей работы: это ощущение появлялось при мысли о том, что нельзя игнорировать многочисленные случаи социальной несправедливости, которые можно было наблюдать вокруг, и людей, просящих о помощи.

Так, предприниматели решают преобразовать свое предприятие в кооператив, пригласив быть соучредителями и других бизнесменов, которые чувствуют ту же необходимость действенной солидарности: предоставить рабочие места, прежде всего, людям отчаявшимся, социально неустроенным, безработным, инвалидам.

Таким образом, в 1989 году образуется Кооператив «Роберто Тассано» с уставным капиталом 26 млн лир и 26 пайщиками.

Тем временем в 1991 году Кьяра Любич начинает новый проект экономического развития, и учредители кооператива «Роберто Тассано» сразу же поняли, что этот проект полностью соответствует их целям, поскольку он распространяет солидарность; таким образом, они решают присоединиться к нему.

С самого начала работы Кооператива область его деятельности расширялась, и в 1997 году стало очевидно, что необходимо объединить все виды деятельности. Так образуется «Объединение Социальных Кооперативов Роберто Тассано».

Все кооперативы, вошедшие в Объединение, стали сторонниками программы «Руководящих принципов управления предприятием модели социальной экономики», утвержденной в 1997 году Международным Бюро Экономики и Труда. Данные принципы были внесены в устав Объединения в качестве ключевого элемента и цели его деятельности.

Кооперативам, желающим вступить в Объединение, не требуется предъявлять свое политическое кредо или экономическую мотивацию, изначально заложенную в их структуру и движущую ими; достаточно лишь того, что при всей своей самостоятельности кооперативы являлись бы сторонниками вышеупомянутой программы.

Сегодня «Объединение Социальных Кооперативов Роберто Тассано» представляет собой коллектив, насчитывающий более 1000 человек, рост производства продолжался все эти годы.

Совокупность производственной деятельности и услуг, представлены в Объединении следующими группами кооперативов: Объединение «Роберто Тассано», Объединение «Кампо ди Весково», Объединение «Джанеллинрете», Объединение «Альпе», Объединение «Валь Ди Вара», Объединение «Примо».

Объединение функционирует как в области предоставления услуг, так и в производстве разнообразной продукции для частных предприятий, школ, образовательных учреждений и т.д.

Объединение может в целом обеспечивать себе экономическую стабильность и получать денежные доходы, концентрируясь при этом, прежде всего, на предоставлении основного внимания людям, работающим на производстве, клиентам, поставщикам, служащим органов местного самоуправления и конкурентам.<sup>22</sup>

Объединение зарегистрировано по юридическому адресу: ул. Национале, 530/А – 16039 – Сестри Леванте (Генуя), центральный офис управления находится по адресу: ул. Де Гаспери, 48/Д – 16030 – Казарца Лигуре (Генуя).

Основной целью Объединения является участие в проекте социальной экономики, принципы которой подразумевают содействие новому экономическому стилю ведения хозяйственной деятельности. Главная задача Объединения заключается в представлении понятия «производство» не только в его потребительском значении, но также в значении продвижения интеграции и солидарности человека и общества, не отказываясь при этом от своего основного предназначения - производственной структуры, ориентированной на современный рынок.

### **3.5.2 Деятельность Объединения**

Деятельность «Объединения Социальных Кооперативов Роберто Тассано» разделена на несколько направлений:

- услуги по управлению туристическими агентствами, терапевтические центры, домами по уходу за престарелыми (структуры, относящиеся к европейскому союзу);
- сфера социального обслуживания (ведение персональных социальных программ, социальные образовательные программы, медицинские услуги);
- производственный сектор (типография, переплетная мастерская и производственная графика; проектирование и реставрационные работы; строительство гражданских и промышленных объектов; дорожные и озеленительные работы; проектирование и обустройство садов и парков; сборка, упаковка и прочие услуги);
- административный сектор (услуги по управлению и администрированию на предприятии; консультационные услуги по информационному обеспечению; консультационный центр по изучению доступа к финансированию малых и средних предприятий; образовательные курсы);
- проектирование и обучение (исследование, планирование, создание, консультации по составлению программ и проектов с учетом доступности региональных, национальных и мест-

---

<sup>22</sup> «Storia» in [www.consorziotassano.it](http://www.consorziotassano.it)

ных источников финансовых средств; проектирование и разработка планов социального развития предприятия; разработка бизнес-плана предприятий с учетом адаптации к изменениям рынка и развитию модели социальной экономики; инициативное управление общественными организациями путем обмена опытом и взаимного сотрудничества).<sup>23</sup>

«Объединение Социальных Кооперативов Роберто Тассано» состоит из 11 кооперативов, которые являются сторонниками модели социальной экономики.

Предприятия и кооперативы, которые входят в состав Объединения формируют свою стратегию, цели и производственные планы, согласно типичным критериям управления производством, привлекая к активному участию в развитии инфраструктур служащих и пайщиков, которые принимают решения по инвестиционным программам, обращая особое внимание на создание новых подразделений и новых рабочих мест.

Объединение работает по принципу стимулирования увеличения прибыли всех совместно работающих кооперативов в равной степени, как для роста самих производств, так и для помощи людям, находящимся в сложной экономической ситуации, а также для распространения культуры «дарения».

Объединение следует принципам модели социальной экономики следующим образом:

1. Объединение применяет все возможные механизмы работы для того, чтобы предложить качественные товары и услуги по адекватной цене. В определении качества товаров и услуг, Объединение придает большое значение не только собственным обязательствам по контрактам, но также объективной оценке качества товаров по отношению к благосостоянию людей, для которых они предназначены. Это позволяет Объединению стать богатым с точки зрения нематериального капитала, построенного на отношениях доверия с представителями поставщиков, клиентами и местными органами власти.
2. Объединение соответствует законодательным нормам, утвержденным фискальными и контролирующими органам, местным органам власти. Данным образом должны действовать все предприятия и кооперативы, состоящие в Объединении, от них ожидается соответствующий этому образ хозяйствования.
3. Объединение выстраивает организационные структуры и систему управления таким образом, чтобы была возможность, как для развития групповой работы, так и индивидуального профессионального роста сотрудника.
4. Объединение поощряет предоставление сотрудниками в его распоряжение своих талантов, идей и компетенций во благо профессиональному росту предприятия. Предприятия принимают критерии по подбору персонала и планированию повышения профессиональной квалификации

---

<sup>23</sup> “I servizi e le attività del Consorzio”, [www.consorziotassano.it](http://www.consorziotassano.it)

работников, предоставляя возможность каждому достичь, как интересов Объединения, так и собственных целей; кооперативы Объединения обеспечивают своим сотрудникам возможность повышения квалификации и постоянного обучения.

Кооперативы и предприятия Объединения, присоединившись к проекту социальной экономики, желая развивать экономические отношения продуктивно и на взаимовыгодной основе, используют для этого все современные средства связи; обмен информацией порождает взаимную поддержку и солидарность при преодолении сложностей на пути развития.<sup>24</sup>

### **3.6. Модель социальной экономики и другие модели социально ориентированного бизнеса: банк «Гремин»**

Как уже упомянуто выше, модель социальной экономики рассматривают как один из множества примеров социально ориентированного бизнеса. В этой части работы приведена сравнительная характеристика социальной экономики с другой экономической моделью управления: моделью банка «Гремин».

Прежде всего, стоит отметить некоторые особенности, которые являются типичными для этих двух моделей управления:

- это примеры социального бизнеса, поскольку они созданы в целях облегчения бедности;
- данные модели, создавая блага и поддерживая социально-экономическое развитие, являются примерами «экономического возрождения»;
- это организации, получающие прибыль и работающие на рынке в системе капиталистических отношений. Однако, следуя альтернативным методам управления на предприятии, они зарождают модели «заново изобретаемого капитализма»;
- они были созданы лидерами, способными объединить идеализм и экономический реализм;
- изначально определены основные принципы ведения хозяйственной деятельности, обозначенные в документах: «Четыре основных принципа банка Гремин» (дисциплина, единство, смелость и трудолюбие) и «Руководящие принципы управления предприятием модели социальной экономики»;
- они ориентируются на такие социальные ценности, как первичное позиционирование человека, взаимное доверие, солидарность.

Банк «Гремин» («Гремин» - бенгальское слово, что означает «сельский» или «деревенский») – это банковская система, изобретенная профессором Мухаммедом Юнусом в крошечной деревне в Бангладеш в 1976 году. Банк был создан с целью устранения бедности и

---

<sup>24</sup> Preambolo del Consorzio di Cooperative Sociali Roberto Tassano

улучшения социально-экономических условий в бедных сельских поселениях. Банк «Гремин» специализируется на предоставлении микрокредитов для бедняков без залога. Среди его кредиторов - фермеры, рыбаки, ремесленники и другие представители бедных слоев бангладешского общества.

М. Юнус родился в 1940 г. в Читтагонге (Бангладеш). Окончил университет Вандербилта (США), до 1976 г. работал в Читтагонском университете.

М. Юнус, получив ученую степень доктора экономических наук и проработав несколько лет в США, вернулся на родину в Бангладеш, где занял пост министра экономики и занимался состоянием местных деревень. С идеей основать фонд для помощи сельскому населению он выступил в 1974 г., его поддержало местное правительство. Окончательно идея воплотилась в 1976 г., когда и появился банк «Гремин». Популярность банка была обусловлена тем, что Бангладеш является одной из самых бедных и в то же время самых густонаселенных стран мира.

Под впечатлением от голода в Бангладеш Юнус ввел в действие систему микрокредитов, суть которой состоит в том, что под низкий процент выдаются небольшие кредиты без залога для развития малого бизнеса, как правило, семейного. Свой первый микрокредит он выдал женщине, которая изготавливала мебель из бамбука, сумма кредита составила 27 долларов США.

Профессор Юнус полагал, что главная проблема бедных - отсутствие возможности получения кредита, несмотря на высокую производительность труда. Банк «Гремин» полностью изменил обычную банковскую практику, исключив необходимость в имущественном залоге, и создав банковскую систему, основанную на взаимном доверии, ответственности, участии и творческом потенциале. Чрезвычайно бедное население может получить небольшие ссуды, собираясь в группы из пяти человек. Каждый член группы получает индивидуальную ссуду; однако, они взаимно ответственны за все пять кредитов. Опыт банка продемонстрировал, что люди с незначительным достатком могут участвовать в кредитных операциях, способны к принятию хороших деловых решений, используя полученные ссуды, и их своевременному погашению. Работа банка заключается не только в обеспечении ссудами, но и в разработке разнообразных программ по улучшению социально-экономических условий жизни, например, жилищных и образовательных программ, программ здравоохранения.

Всего за время работы с 1976 г. банк «Гремин» выдал беднякам более 4 млн кредитов на общую сумму около 5 млрд долларов США (размеры кредитов от 100 долларов до 10 тыс. долларов), причем уровень возврата составляет 98,45%.

Помимо микрокредитов, банк также выдавал жилищные, сельскохозяйственные кредиты, занимался венчурными капиталами, принимал вклады. Идея экономиста из Бангладеш встретила понимание и поддержку во многих странах. Эту модель уже заимствовали в 23 стра-



нах мира. Как сказал М. Юнус, в одном из интервью, «однажды наши внуки будут ходить в музеи, чтобы увидеть, как выглядела бедность».

М. Юнус сумел показать, как можно помочь миллионам людей, и не только в Бангладеш. Идея о ссудах бедным людям без финансовых гарантий, казалась неосуществимой. Но Юнус через банк «Гремин», основанный более 30 лет назад, превратил микрокредит в один из важнейших инструментов борьбы с бедностью. Банк «Гремин» стал источником идей и моделей для многих учреждений в области микрокредитования во всем мире.

«В Бангладеш, где ничто не работает, и нет электричества, - сказал Юнус, - микрокредит работает как часы». В настоящее время банк «Гремин» обслуживает 6,1 млн заемщиков.

Фонд «Гремин», созданный этим банком, был основан в 1997 г. и имеет всемирную сеть, включающую 52 партнера в 22-х странах, что способствовало оказанию помощи примерно 11 млн человек в Азии, Африке, Северной и Южной Америке и на Ближнем Востоке.

Организацию М. Юнуса в 1996 году ЮНЕСКО наградила премией имени Симона Боливара.

За усилия по созданию основ для социально-экономического развития М. Юнусу присудили **Нобелевскую премию мира в 2006 году**. В решении Нобелевского комитета отмечаются заслуги банка и его руководителя в деле экономического и социального развития «снизу» - в противовес любой государственной системе. Сам лауреат, заявляет, что деятельность основанного им банка – не просто альтруизм, а вполне рациональный подход к решению проблемы мира на Земле. «Невозможно добиться длительного мира в стране, если не пытаться помогать большей части населения бороться с нищетой», - уверен он. М. Юнус был награжден 10 декабря 2006 г. в г. Осло за содействие малоимущим. Нобелевскую премию мира ему вручил председатель Норвежского Нобелевского комитета в Осло в присутствии короля Норвегии Гарольда V и членов королевской семьи. Размер награды составляет 10 млн шведских крон (1,1 млн евро или 1,3 млн долларов США).

В момент вручения Нобелевской премии Юнус, выступая, говорил о том, что модель будущего должна выглядеть как особая категория корпорации. Такая корпорация не будет некоммерческой, но при этом не станет ориентироваться сугубо на получение прибыли. Он назвал это, своего рода *«социальным бизнесом»*. К таким корпорациям, он отнес и свой банк «Гремин».

Банк «Гремин» является предметом интереса многих организаций, а система микрокредитов стала действительно широко использоваться. Причем, ее нельзя назвать проигрышной. Подобные проекты способны значительно улучшить здравоохранение, информационные технологии и образование бедных слоев населения, не требуя при этом дополнительных вливаний денежных средств.

В Российской Федерации опыт микрокредитования М. Юнуса будет реализовываться крупнейшим банком страны «Сбербанком», о чем в марте 2008 года заявил президент «Сбербанка» Г. Греф на встрече с главой государства В. Путиным. Эксперты полагают, что сектор микрокредитования может стать «золотой жилой» для российского рынка, но при этом не исключено, что потребует государственная поддержка.

В апреле 2008 г. «Сбербанк» провел семинар с участием М. Юнуса. Г. Греф планирует выстроить какую-то подобную систему с учетом российской специфики. Сектор микрокредитования – это, прежде всего, социальная функция, поэтому «Сбербанк», обладая самой развитой филиальной сетью, является естественным кандидатом на микрофинансирование, который в состоянии удовлетворить огромную потребность в таких кредитах в регионах РФ.

Есть несколько факторов, которые отличают модель социальной экономики и банк «Гремин», они обозначены в Таблице 3.7.

Таблица 3.7.

**Различия между моделью социальной экономики и банком «Гремин»**

| <b>Модель социальной экономики</b>                                                                                       | <b>Банк «Гремин»</b>                                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Функционирует в любом секторе экономики                                                                                  | Функционирует в банковском секторе                                                            |
| Отдельные компании, не связанные юридически                                                                              | Одна компания с многочисленными отделениями                                                   |
| Собственность и контроль находится в руках предпринимателей/ собственников                                               | Собственность и контроль находятся в руках бедных                                             |
| Руководство правилами рыночных отношений                                                                                 | Строгие правила                                                                               |
| Нет строгих правил по выплате зарплаты/ вознаграждения управляющим, менеджерам                                           | Зарплаты/ вознаграждения управляющих, менеджеров непосредственно связаны с результатом работы |
| Не всегда все служащие вовлечены                                                                                         | Все служащие вовлечены                                                                        |
| Прибыль предназначена для определенных целей, непосредственно для удовлетворения потребностей (жилье, образование и пр.) | Получателю ссуды дают право на товары и услуги, производимые обществом                        |
| Финансируется из частного источника                                                                                      | Финансируется благотворительными организациями и международными учреждениями                  |

Как показано в таблице 3.7., существует несколько различий между моделью социальной экономики и банком «Гремин». Например, банк «Гремин» изначально зародился как одна компания в банковском секторе, и сегодня он имеет более 1000 филиалов в Бангладеш, тогда как модель социальной экономики предполагает наличие отдельных самостоятельных компаний, не связанных юридически и функционирующих в различных секторах экономики.

В банке «Гремин» собственность и контроль находятся в руках бедных, как только накапливаются достаточные сбережения, они должны купить долю в банке. Эта политика означает, что заемщики имеют 92 % собственности банка. Предприятия модели социальной экономики являются частными, и их владельцы по собственному желанию следуют проекту социальной экономики.

Получая зарплату в банке «Гремин», менеджеры непосредственно связаны с результатом работы и, следовательно, они высоко мотивированы помочь бедным; служащие тщательно обучаются операционным нормам банка. На предприятиях модели социальной экономики, мотивация менеджеров состоит в их личном выборе - работать для общественного блага; но на некоторых из предприятий проекта, служащие не вовлечены в социальную работу.

Что касается типа помощи, предоставляемой бедным, в банке «Гремин», эта помощь заключается в возможности для человека с небольшим достатком открыть приносящее доход предприятие, которое позволит ему избежать порочного цикла «низкий доход - низкие сбережения - низкие инвестиции - низкий доход». Предприятия модели социальной экономики отдают часть своей прибыли бедным, которые рассматриваются как самые нуждающиеся в Движении Фоколяров, давая им возможность жить достойной жизнью. Прибыль обычно выделяется для удовлетворения определенных потребностей, например, платы за лечение, образование, восстановление дома, разрушенного стихийным бедствием, на развитие малого бизнеса.

И, наконец, отмечу, что банк «Гремин» поддерживается благотворительными обществами и международными учреждениями, такими как Центральный банк Бангладеш и международные неправительственные организации. Ожидается, что рост количества депозитов в банке «Гремин» будет более чем достаточен, чтобы возместить существующие ссуды и расширить программу кредитования, и поэтому не будет никакой необходимости в получении большего капитала. Предприятия модели социальной экономики, наоборот, всегда оставались в форме частной собственности.

### **3.7. Выводы**

Выделив особенности модели социальной экономики и представив руководящие принципы для управления предприятием, кажется уместным сделать выводы относительно трех аспектов, которые являются основой для развития предприятий представленной модели: перераспределения прибыли, сосредоточения основных усилий на человеческом факторе и связи внутри самой системы.

Важно отметить, что даже при том, что предприятия модели социальной экономики могут показаться некоторым подобием некоммерческих организаций, - типа организаций, функционирующих для облегчения бедности и улучшения условий жизни и труда, — они являются, прежде всего, организациями, приносящими прибыль, хотя их прибыль распределяется среди нуждающихся.

Это и есть особенность проекта, поскольку обычно роль помощи и облегчения бедности коммерческими организациями заключается в производстве благ и их распределения через налогообложение и заработную плату. В последние годы, однако, роль корпоративной ответст-

венности частных организаций была признана многими учеными и экономистами как важный аспект производства благ и экономического роста.

Критерии распределения прибыли на три части основаны на идее выполнения трех различных потребностей:

1. Облегчение бедности
2. Устойчивость коммерческого развития предприятий
3. Зарождение новой производственной культуры, без которой не может быть создана новая форма отношений.

Первая часть выполняет главную цель социальной экономики, которой является справедливое распределение благ. В данном отношении - это один из проектов среди множества мероприятий по солидарности в экономике, как, например, банк «Гремин» в Бангладеш. Модель социальной экономики, в этом значении, рассматривается как один из наиболее передовых примеров «социального бизнеса». На практическом уровне, прибыль, пожертвованная предприятиями, собирается в центральном фонде Движения Фоколяров в Риме. Решения о том, как капитал будет распределен, принимаются через «ежегодный обзор потребностей», предоставляемый местными органами управления Движения Фоколяров в развивающихся странах. Распределение прибыли производится, используя ранее созданные структуры в Движении Фоколяров, и поэтому затраты на административные расходы минимальны. За последние несколько лет сумма, перераспределенной прибыли превысила 2 миллиона долларов США ежегодно.

Развитие данной модели может привлечь новые предприятия, и когда объем прибыли увеличится, будет необходимо продумать новый способ, которым следует организовать перераспределение прибыли. Поэтому, возникнет потребность образовывать новые структуры для управления распределением прибыли и самим проектом.

Вторая часть прибыли инвестируется в развитие предприятия, чтобы гарантировать соответственно будущий рост производства.

Третья часть прибыли предназначена для создания образовательных структур. Например, в 2001 году в Северной Италии была открыта первая школа для предпринимателей, экономистов и студентов экономических факультетов.

И, наконец, стоит упомянуть о других двух важных аспектах перераспределения прибыли, выполняемых предприятиями модели социальной экономики. Первый - его добровольный аспект. Участие в проекте социальной экономики – свободный выбор, каждый предприниматель самостоятельно решает, присоединиться ли ему к проекту, беря в расчет ресурсы организации и свою личную позицию. Нет никакого юридического обязательства отдавать прибыль для проекта социальной экономики, и поэтому выбор системы распределения

прибыли и пропорция данной прибыли, определяется на основе профессиональной оценки предпринимателем потребностей фирмы.

Второй соответствующий аспект – это отношение с теми, кто получает блага. Как упомянуто выше, аспект «дарения» - это не возвращение филантропии или псевдоним для милосердия, аспект «дарения» опирается на другую антропологическую основу, которая рассматривает людей не как изолированных друг от друга существ, а находит свое осуществление в достаточно значимых отношениях с окружающими (В.Араужо, 1999 г.). С этой точки зрения, бенефициарии проекта социальной экономики рассматриваются как «деловые партнеры» - или лучше сказать - как особый тип депозитариев имущества, которые обладают определенными потребностями. Поэтому нуждающиеся люди выглядят не как анонимная масса людей, но расценены как неотъемлемая часть проекта, так как они являются причиной, по которой был создан этот проект. Еще одной особенностью представляется тот факт, что человек занимает центральное место в бизнесе.

С течением лет, предприниматели, участвующие в проекте социальной экономики и владельцы предприятий, фактически поняли, что, для того чтобы достичь основных целей проекта - перераспределения прибыли для тех, кто нуждается - они, первоначально, должны внедрять руководящие принципы управления предприятием в пределах своих организаций. Это означает реализовывать данный образ жизни в собственном коллективе, например, справедливо относится к рабочим, поддерживать атмосферу взаимного уважения и доверия. Это означает также наличие программ помощи служащим, которые нуждаются, и создание климата, способствующего развитию личного творческого потенциала и выполнению поставленных задач. Данная социальная и общественно полезная направленность изменяет отношения с другими людьми и состоит: в удовлетворении потребностей клиентов, предлагая им товары и услуги высшего качества; налаживании совместных, взаимовыгодных отношений с поставщиками, не разрушая окружающую среду, не загрязняя ее; а также в создании позитивных отношений с конкурентами, общественной пользы путем уплаты налогов.

Отношения между сотрудниками предприятий модели социальной экономики строятся на основе того, что работа – это самый важный ресурс, который создает и выдерживает конкурентоспособное преимущество, и в то же самое время - это основной инструмент для развития и профессиональной реализации человека. Внутренняя структура предприятия строится на основе солидарности. Предприятие расценивается как социальное учреждение, в котором люди могут создавать и поддерживать отношения, основанные на взаимном уважении, обязательстве и понимании. Экономическая функция создания благ, услуг и, поэтому и сама прибыль, расценена как путь, посредством которого солидарность может укрепить взаимоотношения.

В этом смысле, внимание, которое уделяют межличностным отношениям в пределах и вне предприятия является одной из основных целей, которая выходит за рамки реализации цели получения прибыли. Кроме того, данные факторы можно рассматривать как источник создания нематериальных ценностей, независимо от их воздействия на экономическое и финансовое состояние.

Вероятно, подобные отношения увеличат затраты, но с другой стороны, усилят мотивацию, которая имеет положительное воздействие на производительность труда и эффективность работы предприятия.

В последние годы появились контакты не только с получателями прибыли, но также и между предприятиями системы социальной экономики через построенные Деловые Промышленные Центры. Предприятия проекта связаны между собой во всем мире через Движение Фоколяров (через организацию международных встреч, семинаров, симпозиумов и т. д.), передавая предпринимателям, менеджерам и служащим ощущение глобального осознания и последовательности в продолжение своего выбора. Кроме того, предпринимателям предлагается много практических возможностей развития деловых контактов, расширения бизнеса и нового сотрудничества. Проект социальной экономики полагается на доверие, на то, что фирмы-участники не вовлечены в него исключительно ради личной выгоды. Это доверие основывается на том факте, что предприниматели разделяют соответствующий образ жизни, и это минимизирует присутствие «свободных игроков», использующих в своих интересах предприятия проекта.

Создание Деловых Промышленных Центров служит нескольким целям:

- существование определенного места, в котором модель социальной экономики применяется не только отдельными предприятиями, но и группой предприятий, что предлагает очевидный пример внешним сторонам жизнеспособности проекта;
- предлагается опытный образец, где испытывается и проходит проверку новый способ коммерческой деятельности, который может быть взят за основу другими компаниями;
- так как предприятия расположены в пределах одного региона, это должно облегчить регулирование совместных действий между ними, даже при том, что они задействованы в различных отраслях экономики;
- функциональные структуры Деловых Промышленных Центров способствуют развитию предприятий с высоким потенциалом и начинающим бизнесменам, являясь эффективным способом увеличения количества рабочих мест и поддержания экономического развития региона.

Деловые Промышленные Центры расположены недалеко от городков Движения Фоколяров для того, чтобы связать предлагаемый образ жизни и культуру, которой живут общины этих городков, с экономическими измерениями модели социальной экономики.

## **Глава 4. Применение модели социальной экономики на базе муниципального образования г. Осташков Тверской области**

### **4.1. Лесная и деревообрабатывающая промышленность Тверской области**

Промышленностью производится наибольшая часть валового внутреннего продукта Тверской области. Среди наиболее значимых отраслей можно выделить лесную и деревообрабатывающую промышленность.

Следует сразу отметить очень выгодное экономико-географическое расположение Тверской области. Она расположена между двумя самыми крупными рынками сбыта в России – это Москва (Московская область) и Санкт-Петербург. При этом Тверской регион обладает более дешевыми ресурсами и рабочей силой. Все эти факторы способствуют развитию и расширению производства, и основной движущей силой на пути такого развития должны стать малые и средние предприятия.

Деревообрабатывающая промышленность в области имеет огромные возможности для развития. Далеко не каждый регион может гордиться столь значительными лесными ресурсами, ведь леса занимают более половины всей территории области, при этом около 40% (5,6 млн. м<sup>2</sup>) лесов являются зоной лесозаготовок. Очевидна выгода осуществления максимально возможного объема обработки добываемой древесины на территории области. Малые и средние предприятия вполне могли бы увеличить объем своего участия в этом технологическом процессе. Также в связи с этим следует упомянуть и мебельную промышленность как логическое продолжение деревообрабатывающей. Лесная, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная промышленность в Осташковском районе области составляет 11% от всех малых и средних предприятий, занятых в промышленности.

В связи с передачей субъектам Федерации полномочий в сфере развития лесного комплекса и лесопользования, Тверская область одним из первых российских регионов выступила заказчиком основополагающих документов, на долгосрочную перспективу регламентирующих план и стратегию развития лесопромышленного комплекса области, свидетельствующих о необходимости повышения рационального использования природных ресурсов Тверской области.

Леса области по-прежнему остаются главным рекреационным и единственным восполняемым богатством данного региона, которое, к сожалению, по-прежнему используется недостаточно эффективно.

Запасы древесины, пригодной для промышленной эксплуатации в тверских лесах, оцениваются в 171,4 миллиона кубометров. В настоящее время расчетная лесосека осваивается

не полностью, существующие предприятия в основном специализируются на переработке хвойного пиловочника и фанерного кряжа. Такая узкая специализация отражает актуальные проблемы в лесопользовании и не соответствует лесосырьевой структуре региона.

Глубокая степень переработки добываемой на территории области древесины по-прежнему не превышает 14%, что во многом свидетельствует о недостаточном уровне технического оснащения предприятий отрасли. Вместе с тем, наличие необходимого ресурсного потенциала и период инвестиционного прорыва, который сегодня переживает промышленность области в целом, создают хорошие предпосылки для изменения ситуации. По прогнозным показателям, с учетом планов развития и модернизации существующих предприятий степень глубокой переработки сырья на территории области к 2012 году может увеличиться до 20%.

Актуальной остается проблема теневого бизнеса в лесопромышленном комплексе. На сегодняшний день эта отрасль является одной из самых непрозрачных в региональной экономике. Именно в этой сфере, по данным Управления федеральной налоговой службы (УФНС) по Тверской области, чаще всего используются схемы обналичивания денежных средств через фирмы-однодневки, а также выплата неофициальной заработной платы. Кроме того, в лесной отрасли сосредоточено самое большое количество убыточных предприятий - порядка 50%. И это при том, что в целом ситуация в региональном лесопромышленном комплексе достаточно положительная: за 2007 год его оборот увеличился на 54% по сравнению с 2006 годом.

Отказ тверских лесопромышленных предприятий от работы с нелегальными структурами лег в основу "Соглашения о взаимодействии и информационном обмене между УФНС по Тверской области и Союзом лесопромышленников и лесозэкспортеров Тверской области". Залогом эффективности совместной работы является их обоюдная заинтересованность в решении существующих проблем собираемости налогов в отрасли и ее прозрачности, от этого во многом зависит кадровый вопрос, а он сегодня стоит достаточно остро. Важной задачей установленного сотрудничества является информационный обмен, который позволит предотвращать возможные факты нарушения законодательства, с другой - даст возможность повысить налоговую грамотность среди работников лесопромышленного комплекса.

Тверские лесопромышленники активно участвуют в определении дальнейшей судьбы лесной отрасли региона, необходимость которого вызвана ведением нового Лесного кодекса РФ и коренной реорганизацией российского лесопромышленного комплекса.

В настоящее время работа специалистов ведется по трем направлениям: изучаются структура и специфика лесфонда Тверской области, промышленный потенциал местных предприятий, а также перспективы использования на российском рынке изготавливаемой в регионе продукции. Полученные данные помогут учесть интересы существующих предприятий



и в то же время определить степень инвестиционной привлекательности лесосырьевого потенциала края. Именно такой подход позволит наиболее эффективно использовать лесные ресурсы региона.

Взаимодействие тверских работников лесного комплекса и региональной власти приобретает все более конкретные очертания. Теперь оно основано не только на деловых связях, но и закреплено документально. 13 сентября 2007 г. было подписано Соглашение о сотрудничестве между Администрацией Тверской области и Союзом лесопромышленников и лесозэкспортеров Тверской области. Документ официально установил взаимные обязательства власти и предпринимателей лесной отрасли, а также совместные задачи, решить которые предполагается за 5 лет. В соглашении прописаны и показатели, которых, согласно плану развития регионального лесопромышленного комплекса, необходимо достичь за этот срок. В частности, планируется в 2,5 раза увеличить заготовку древесины в Тверской области, на 80% - объем выпускаемой продукции, на 80% - уровень заработной платы работников отрасли. Одной из основных задач является также уменьшение объемов экспорта леса и обеспечение переработки как минимум 70% заготавливаемой в области древесины на предприятиях региона. Для того чтобы такое динамичное развитие лесопромышленного комплекса стало возможным, подписавшимся сторонам предстоит решить проблемы хищений лесного фонда, подготовки специалистов, строительства новых дорог и другие.

Кроме того, законодательно усилено наказание за хищение леса: теперь незаконным лесорубам грозит административная конфискация лесозаготовочного оборудования. Союзу работников лесной отрасли и власти удалось также добиться повышения таможенных пошлин на экспорт леса, что позволяет оставлять ценную древесину в стране, и льгот на ввоз современного технологического оборудования, которые значительно ускорят процесс модернизации лесопромышленных предприятий.

В сентябре 2007 г. началось активное реформирование лесхозов. Для упрощения системы управления и ужесточения контроля из существующих 30 лесхозов в регионе создается 11 лесничеств, на базе одного из лесхозов создается госучреждение "Тверские питомники", которое будет обеспечивать саженцами всю область, остальные лесхозы будут преобразованы в государственные унитарные предприятия. Главная цель будущей стратегии - максимально эффективное использование тверского леса, создание новых рабочих мест, а, следовательно, и получение налоговых отчислений.

На территории Тверской области создаются следующие лесничества (государственные учреждения): Нелидовское, Торопецкое, Удомельское, Зубцовское, Вышневолоцкое, Весьегонское, Осташковское, Торжокское, Бежецкое, Кашинское, Тверское. Эти 11 лесничеств будут дробиться на 170 участков. Надзор будет осуществлять специальный отдел в составе 38 - 40 человек, организованный в департаменте управления природных ресурсов и охраны окружаю-

щей среды Тверской области. Планируется также создать порядка 30 государственных унитарных предприятий, которые будут вести деятельность на принципах государственных заказов. Лес на корню на строительные нужды появится у колхозов, совхозов, тех организаций, которые ведут строительство на селе для возможности реализации национального проекта "Доступное жилье", предоставлять новое жилье молодым семьям.

Критерии инвестиционной деятельности в лесном хозяйстве региона пока только разрабатываются, но область заинтересована в сохранении прежних инвесторов. Кадры, которые будут высвобождены из лесхозов (их порядка четырех тысяч человек), будут переучиваться за областной счет. В настоящее время собирается информация о потребностях в новых специалистах для лесной отрасли, о вакансиях на предприятиях лесного комплекса.

#### **4.2. Основная проблема социальной сферы России. Законодательное регулирование патронатного воспитания**

Одной из самых актуальных проблем в социальной сфере России в настоящий момент является сиротство. По неофициальным данным до 6 миллионов детей сегодня находятся на улице. В настоящее время в детских домах, интернатах и домах малютки находится более 770 тысяч детей.

Статистика в нашей стране показывает, что брошенные дети являются объектами продажи, привлекаются к непосильному труду, вовлекаются в торговлю наркотиками. Необходим серьезный подход к решению этих проблем, так как зачастую бывшие воспитанники сиротских учреждений России попадают на скамью подсудимых, остаются без выделенного государством жилья, становясь жертвами мошенников, заканчивают жизнь самоубийством. Дети-сироты не получают достаточной, профессиональной подготовки за время учебы, и, таким образом, не могут реализовать себя профессионально и не в состоянии самостоятельно обеспечить себе достойный уровень жизни.

О состоянии ненужности детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, об отсутствии условий для их социальной адаптации свидетельствуют следующие цифры: 90% детей, ставших совершеннолетними, общество теряет, - 40% становится наркоманами, 40% - уголовниками, а 10% кончает жизнь самоубийством. И не удивительно, что новой общественно-экономической формации свойственны антисоциальные явления, такие как безработица, коррупция, массовая бедность, терроризм, наркомания и другие.

Количество сиротских домов в России также продолжает расти. Абсолютно очевидно, что большинство этих учреждений финансируются недостаточно, исходя из возможностей региональных бюджетов, а многие из регионов являются дотационными. Это обстоятельство

еще более усугубляет неравенство между возможностями сиротских учреждений, расположенных в разных городах и регионах России.

По данным Генеральной прокуратуры РФ ежегодно только 10% выпускников детских домов адаптируется в обществе, это значит, что государственная система, на содержание которой ежегодно расходуется более 1 млрд долларов США, растит и воспитывает в своем большинстве вредных обществу отпрысков. Единственным выходом из сложившейся ситуации может быть только незамедлительное реформирование старой системы содержания, профессионального обучения и подготовки к самостоятельной жизни детей данной категории.

В развитых странах, таких как Англия, США и иных, есть дети, оставшиеся без попечения родителей, но почти нет детских домов. Дети, попавшие в трудную жизненную ситуацию, живут в специально подготовленных семьях, так называемых фостеровских. Фостеровское воспитание получило развитие и в России, где стало называться патронатным.

Патронатное воспитание реализуется на базе перепрофилированных детских домов, которые становятся уполномоченными организациями органов опеки и попечительства. Это наиболее гибкая форма устройства, которая позволяет устроить в семью абсолютно любого ребенка. Основной задачей патронатного воспитания является профессиональная помощь ребенку вне зависимости от его возраста, здоровья, наличия или отсутствия у него документов.

В системе патроната существуют специальные службы, которые оказывают помощь ребенку и семье: реабилитационная служба, служба защиты прав детей, служба социального патроната, служба по устройству. В реабилитационную службу входят психологи, врачи, воспитатели, педагоги, они отвечают за здоровье и образование ребенка, помогают ему пережить потерю родной семьи, готовят к передаче в новую, помогают в ней освоиться. Сотрудники службы защиты прав детей, т.е. детские социальные работники, занимаются всеми юридическими делами ребенка. Служба социального патроната занимается проблемами родной семьи ребенка, пытается помочь ей вернуться к нормальному образу жизни. Поиском, отбором и подготовкой людей, желающих взять ребенка в семью занимается служба по устройству. Все составляющие технологического процесса взаимосвязаны через единый процесс планирования попечения и неделимы.

Принципиальным отличием этой формы устройства в семью от известных форм устройства (усыновление, приемная семья, опека) является наличие разграничения прав и обязанностей по защите прав и интересов этого ребенка между родителями (если они не ограничены или не лишены родительских прав), органом опеки и попечительства (уполномоченным учреждением), патронатным воспитателем. Патронатная семья не является в полной мере законным представителем ребенка. Функции законного представителя имеются и у семьи, и у службы, передавшей ребенка в семью, – у уполномоченной службы органа опеки и попечительства.

В какой мере и за что отвечает семья, а за что – служба, определяется в договоре о патронатном воспитании. Объем полномочий патронатного воспитателя по законному представительству интересов детей в соответствии со статьями 26, 28, 37 Гражданского кодекса РФ устанавливается в договоре о патронатном воспитании.

Патронатный воспитатель отвечает за обеспечение безопасности ребенка, сохранение его жизни и здоровья. Вопросы о выборе формы обучения ребенка, о его плановом лечении, о плановой операции, о летнем отдыхе могут решаться как самостоятельно воспитателем, так и совместно с профессиональной службой по устройству детей. Объем полномочий сторон устанавливается в договоре исходя из потребностей ребенка и возможностей семьи.

Уполномоченная служба по патронату обязана исполнять функции опекуна (попечителя) ребенка не полностью, а в соответствии с перечнем прав и обязанностей, установленных в договоре о патронатном воспитании, плане по защите прав ребенка.

Устройство ребенка на патронат не влечет за собой возникновения между патронатным воспитателем и ребенком, переданным на патронат, алиментных и наследственных правоотношений, вытекающих из законодательства РФ. Ребенок, переданный на патронатное воспитание в семью, обладает правами и льготами, установленными для воспитанников учреждений для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Договор о патронатном воспитании обязательно содержит положения, предусматривающие ответственность сторон за условия содержания, воспитания и образования ребенка, права и обязанности патронатного воспитателя, права и обязанности уполномоченной службы по патронату, а также законных представителей ребенка.

Патронатный воспитатель получает заработную плату и пособие на содержание ребенка. Размер пособия и заработной платы, порядок выплат устанавливаются законом субъекта РФ.

Патронатным воспитателям предоставляется оплачиваемый отпуск, назначается испытательный срок, вносится запись в трудовую книжку. Эти особенности возникающих отношений позволяют квалифицировать договор о патронатном воспитании как, безусловно, имеющий трудовой характер. Отсутствие регламентации распорядка дня, рабочего времени, и круглосуточный характер работы относятся к разновидности трудовых отношений, характерных для труда надомников, регулируемого гл. 49 ТК РФ, а заключаемый договор о патронатном воспитании следует считать трудовым договором.

Такое юридически построенное взаимодействие семьи и специалистов служб по устройству является юридическим основанием, механизмом осуществления профессионального сопровождения ребенка и семьи после устройства в нее ребенка, дает возможность поэтапно профессионально вести устроенного ребенка и оказывать помощь семье, вести мониторинг устройства и оценку успешности адаптации и реабилитации ребенка в семье, пересматривать план по защите прав ребенка.

Отсутствие единой концепции в данной области и стандартов деятельности служб устройства и сопровождения детей в приемных семьях и недостаточное внимание к существующему успешному опыту работы патронатного воспитания ведет к искусственному усложнению ситуации с развитием семейных форм устройства детей и наносит большой вред, прежде всего детям, нуждающимся в устройстве, и приемным семьям, нуждающимся в профессиональной поддержке.

Глубокое недоумение вызывает расширяющаяся пропасть между ранее принятыми нормативно-правовыми актами в отношении детей, находящихся в особо сложных обстоятельствах, и реальной политикой властей в отношении детей этой категории. К негативным последствиям для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, привел Федеральный закон от 22.08.2004 г. №122-ФЗ (так называемый закон о монетизации социальных льгот). Этим законом был, по сути, упразднен ряд социальных гарантий для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, установленных федеральными законами от 21.12.1996 г. №159-ФЗ "О дополнительных гарантиях по социальной защите детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей" и от 24.07.1998 г. №124-ФЗ "Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации".

Данный закон поставил под вопрос возможность соблюдения даже устаревших норм и нормативов питания, одежды, обуви, лекарств, канцелярских товаров, мягкого инвентаря и оборудования, расходов на культурно-массовую работу для детей, находящихся в особо сложных обстоятельствах (в том числе детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей), предусмотренных Постановлением Правительства РФ от 20 июня 1992 г. № 409 и Распоряжением Правительства РФ от 3 июля 1996 г. № 1063-р.

Появление проекта Указа Президента Российской Федерации «Об утверждении Основных направлений государственной социальной политики по улучшению положения детей в Российской Федерации до 2010 года (Национального плана действия в интересах детей)» вызывает гораздо больше вопросов, чем ясности в отношении федеральной детской политики и уверенности в скором решении тяжелейших проблем в этой области. Некоторые положения Национального плана действия стали продолжением курса федеральных властей на перекладывание ответственности за социальное состояние населения страны с общегосударственного уровня на региональный и местный уровни. Выбрав в качестве одного из главных приоритетов сокращение федеральных расходов на детей, авторы плана предлагают, например, через пять лет 85 % детей-сирот устраивать в приемные и патронатные семьи.

В настоящее время существует и другая наболевшая проблема: сокращение подсобных хозяйств, чтобы не платить налоги. В некоторых детских домах хозяйства уже, к сожалению, упразднены. Подсобное хозяйство - не только источник качественного дополнительного питания, но и важный фактор трудового воспитания детей. Привитие любви ко всему живому

(особенно к домашним животным), умение и желание трудиться на земле - немаловажный фактор воспитания. Подсобное хозяйство необходимо, чтобы научить детей заботиться о себе и о других, позволить заработать дополнительные средства в свой бюджет и самостоятельно их использовать.

Сегодня же законодательство таково, что ни продать выращенное детьми, ни включить в штат 2-3 подсобных рабочих не представляется возможным. Назрела острая необходимость законодательно создать режим наибольшего благоприятствования для подсобных хозяйств при сиротских учреждениях с целью содействия трудовой реабилитации детей-сирот и улучшению условий их проживания: частично финансировать подсобные хозяйства из бюджетов регионов (коммунальные платежи); зарплату работникам подсобного хозяйства сиротских учреждений выплачивать из регионального бюджета, как и педагогическим работникам; снять налогообложение с подсобного хозяйства, если доходы реинвестируются в сиротское учреждение.

#### **4.3. Патронатное воспитание в регионах России**

На сегодняшний день в России существует несколько детских домов, устраивающих детей в семьи. Но это капля в море для такой большой страны. Причиной тому является отсутствие информации о патронате. Как власти, так и население не знают об этой системе устройства детей-сирот. Бюрократическая система сопротивляется новому. Существуют искаженные представления и мифы в обществе о детях из детских домов и о самой системе патронатного воспитания. Очень актуальным является вопрос о том, как донести до людей правильную информацию, реальный взгляд специалистов, работающих в этой области. Данной работе нужна общественная поддержка. Это поможет найти новые семьи для детей.

Существующий опыт патроната в Москве показывает, что примерно только 1 из 10 обратившихся граждан может в действительности воспитывать приемного ребенка, при этом в год необходимо устроить в семьи до сотни детей.

Патронатное воспитание пока что не введено в федеральное законодательство и регулируется законами субъектов Российской Федерации - согласно ст. 123 СК РФ, («иные формы устройства детей, оставшихся без попечения родителей, могут быть предусмотрены законами субъектов Российской Федерации»).

В настоящее время законы, поддерживающие патронат, приняты в 23 субъектах Российской Федерации: Алтайский, Краснодарский, Красноярский, Приморский край; Архангельская, Иркутская, Калининградская, Курганская, Московская, Мурманская (с 01.07.2006 г.), Нижегородская, Новгородская, Оренбургская, Пермская, Псковская, Смоленская, Тамбовская, Тверская (с 01.01.2007 г.), Томская, Тюменская, Читинская области; Республики Карелия и Марий Эл.

Готовятся законы (и ведется опытно-экспериментальная работа на основе распорядительных актов регионального или местного уровней) в следующих субъектах РФ: Брянская, Владимирская, Ивановская, Калининградская, Новосибирская, Омская, Ростовская, Рязанская, Сахалинская, Челябинская, Ярославская области; Республики Башкортостан и Удмуртия; Ставропольский край; Ханты-Мансийский АО.

В некоторых регионах России на местном административном и региональном уровнях уже утверждены и реализуются программы по усовершенствованию системы воспитания детей-сирот. Например, в Нижнем Новгороде более 450 млн. рублей будет направлено на программу «Дети-сироты» до 2010 года - Правительство Нижегородской области на заседании 8 июля 2006 г. одобрило законопроект «Об утверждении областной целевой межведомственной Программы «Дети - сироты» на 2006 - 2010 годы». За период реализации программы планируется оказать помощь 3950 воспитанникам сиротских учреждений, 2000 учащимся учреждений профессионального образования из числа детей-сирот. Планируется обеспечить жильем 520 детей-сирот; провести капитальный ремонт 60 детских домов и школ-интернатов, в которых обучаются дети-сироты; провести реконструкцию 11 детских домов и школ-интернатов с группами для детей-сирот; а также обеспечить оборудованием для развития дополнительного и допрофессионального образования детей-сирот, имеющих отклонения в развитии, учреждения для детей-сирот, коррекционных школ-интернатов с группами для детей-сирот, учреждений начального и среднего профессионального образования с коррекционными сиротскими группами. Кроме этого, предполагается оснастить все учреждения для детей данной категории необходимым медицинским оборудованием; апробировать и развить семейную форму устройства – патронатное воспитание. В течение 2006 г. на реализацию программных мероприятий было выделено 29 млн. рублей. Общая сумма затрат на реализацию Программы в 2006 – 2010 гг. составит 451 миллион 695 тысяч рублей. В настоящее время в органах опеки и попечительства Нижегородской области состоят на учете 12 108 детей, оставшихся без попечения родителей. В 55 детских домах воспитываются 2124 ребенка, школах-интернатах получают образование 1024 воспитанника. Находятся под опекой и попечительством в семьях граждан 7404 ребенка, из них получают опекунские пособия 6685 детей. 21 ребенок воспитывается в 6 детских домах семейного типа. В Нижегородской области созданы 8 приемных семей, в которых живут 30 детей-сирот. В учреждениях начального и среднего профессионального образования получают профессию 1220 учащихся - сирот. В банке данных о детях, оставшихся без попечения родителей, находится информация о 4500 несовершеннолетних, подлежащих устройству в семьи.

#### **4.4. Некоммерческий Проект «Дети-сироты» Всенародного Благотворительного фонда (Астраханская область)**

##### **4.4.1 Цель и задачи Проекта**

Некоммерческий Проект «Дети-сироты» Всенародного благотворительного фонда реализуется в настоящее время на территории муниципального образования «Приволжской район» Астраханской области. Он был одобрен на совещании при Главе муниципального образования в присутствии Главы администрации, Главы МО, Президента Всенародного благотворительного фонда, вице-президента фонда, помощников депутатов ГД АО, начальника управления сельского хозяйства администрации МО «Приволжской район».

Программа Проекта рассчитана на воспитание, учебу и подготовку к самостоятельной жизни детей-сирот с 6-ти летнего возраста до окончания школы, а также на организацию школы-интерната в количестве 300 детей-сирот. Общая стоимость проекта составляет 35 млн. долларов США.

Основная цель проекта – это воспитание и приобщение к труду на земле и социальная защита детей, оставшихся без попечения родителей, к самостоятельной жизни после окончания школы-интерната. В процессе обучения дети будут самостоятельно возделывать сельскохозяйственные культуры, приобретут навыки работы и специальность, будут знать конкретно, где будут жить и работать. Проект реализуется на базе школы-интерната № 2 г. Астрахани, которая имеет свои структуры на территории района, а также на 3000 га земли сельскохозяйственного назначения, выделенных из фонда перераспределения района.

Организуют исполнение Проекта некоммерческая организация «Всенародный Благотворительный Фонд Проекта «Дети-сироты» и некоммерческая организация «Всенародное Потребительское Общество Проекта «Дети-сироты».

Проект «Дети-сироты» предлагает вариант реформирования существующей системы содержания, воспитания, обучения, подготовки к самостоятельной жизни и адаптации в общество детей-сирот, сохранивших трудоспособность, и позволит в кратчайший срок избавиться от такого позорного явления, как массовая детская беспризорность, целенаправленно использовать бюджетные средства и, конечно, сохранить для общества жизни и судьбы миллионов детей России.

Главной задачей Проекта «Дети-сироты» является объединение усилий всех слоев населения, общественных, политических организаций и коммерческих структур страны для организации и проведения всенародного воспитательного мероприятия по предотвращению роста численности детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.



Проект предлагает использовать пожертвования на создание в каждом субъекте федерации нового детского формирования - детского учебного комплекса (основное учебно-производственное формирование Проекта «Дети-сироты»), который является симбиозом детского дома, приемной семьи, ПТУ и трудового коллектива.

Для осуществления руководства хозяйственной деятельностью Проекта, необходима поддержка учебно-производственных подразделений, обмен между пайщиками продукцией, технологиями, специалистами, машинами, механизмами, кредитование пайщиков на льготных условиях, подготовка и переподготовка специалистов, рациональное использование материальных средств, привлечение в объединенное хозяйство тружеников из местного населения, зарубежных компаний и специалистов, создание международного потребительского общества; вывод детских социальных учреждения из городов в сельскую местность (поближе к природе и труду) для содержания и обучения трудоспособных детей; разделение и размещение детей-сирот школьного возраста по половому признаку; создание региональных учебных центров для подготовки и переподготовки кадров управления приемными семьями и подразделениями учебно-производственных комплексов; проведение подбор кандидатур для замещения должностей директоров детских домов и учебно-производственных подразделений на конкурсной основе, передавая им в управление на договорной основе детские дома и учебно-производственные подразделения, дополнительно стимулируя результаты их труда; создание при существующих детских домах с содержанием детей от 12 до 15 лет учебно-производственных цехов, мастерских и классов домоводства, а при детских домах с содержанием детей старше 15 лет учебно-производственных филиалов и баз с соответствующей корректировкой учебных программ; выделение существующим детским домам земельных наделов, оказание помощи в создании подсобного хозяйства, обеспечении инвентарем, малой механизацией и т.д.; организация планового трудового участия детей в течение года, особенно в период летних каникул в обслуживании и развитии собственных хозяйств, на собственных предприятиях и предприятиях местного формирования, на договорной с ними основе, с учетом интересов учащихся; создание новых детских учебных комплексов, учебно-производственных филиалов и баз, в системе проекта «Дети-сироты», что будет способствовать снижению общих финансовых затрат.

Управлять новой системой будет структура, состоящая из инициативных, высоко образованных и опытных профессионалов НО «Всенародный Благотворительный Фонд Проекта «Дети-сироты», которая будет осуществлять учет и контроль над управлением образовательным процессом, имуществом Проекта и «Всенародным Потребительским Обществом Проекта «Дети-сироты», отвечающим за непосредственное управление активами Проекта, организацию и руководство ее финансовой и хозяйственной деятельностью, материальное состояние участников системы.

#### 4.4.2 Структурные подразделения Проекта

Структурными подразделениями Проекта являются:

1) **Детский учебный комплекс**, выполняющий функции детского дома, приемной семьи, образовательно-воспитательного учреждения и трудового коллектива.

Являясь также учебно-производственным учреждением, он включает в себя: жилой объект коллективного размещения и обучения на 80 детей (коррекционный детский дом) со всей инфраструктурой, учебно-производственную базу - МТС (машинно-технологическую станцию) для профессионально-технического обучения старшеклассников и ведения полевых, строительных и других работ, 20 (и более) приемных семей на 5 членов семьи и до 10 приемных детей, а также жилье для выпускников и преподавательского состава. Детскому учебному комплексу передается не менее 3 тыс. га. сельхозугодий, из них 1,5 тыс. га. для обеспечения самостоятельности в ведении хозяйства и учебного процесса, а так же до 5 га. в управление Фонду для закрепления за каждым воспитанником, до достижения им определенного возраста или создания полноценной семьи, после чего ему передается в собственность 1 га земли для создания родового поместья. МТС позволит обрабатывать ближайшие земли собственников, ставших пайщиками потребительского общества Проекта «Дети-сироты», что существенно укрепит авторитет Проекта и расширит круг приемных семей.

2) **Детский дом семейного типа** (приемная, патронатная семья), размещен вне территории Детского учебного комплекса в местности, где имеется средняя школа. Ему передается в управление малое производство, продукция или услуги которого будут использоваться в данной местности. Малые производства строят свою работу в системе единого хозяйства потребительского общества Проекта. Детскому дому семейного типа, размещенному в сельской местности, передается в собственность до 30 га сельхозугодий и до 5 га на каждого воспитанника в управление Фонда, до достижения им определенного возраста с целью создания полноценной семьи. Обработка земли, закрепленной за учебно-производственными подразделениями, производится МТС (при ее наличии) в полном объеме полевых работ, включая уборку и реализацию урожая. Управляя земельными наделами, закрепленными за детьми, Фонд передает наделы в аренду потребительскому обществу, которое договоренную часть прибыли от пользования землей переводит на счета воспитанников.

3) **Учебно-производственный филиал детского дома**, который передается ближайшему детскому учебному комплексу и выполняет функции учреждения профессионально-технического обучения старшеклассников (9-11 класс) детских домов, изъявивших желание объединить обучение в средней школе с профессиональной подготовкой по избранной производст-

венной специальности на базе учебно-производственного филиала, по программе ПТУ. В зависимости от специализации учебно-производственный филиал может иметь свои учебно-производственные базы.

4) **Учебно-производственная база, цех, участок** создается в целях практического закрепления знаний и приобретения навыков, полученных учащимися в Учебно-производственном филиале детского дома. Учебно-производственная база создается, при необходимости, ближайшему существующему детскому учебному комплексу. Она организует трудовое воспитание и практическое обучение подростков (15-18 лет), по программе ПТУ, обеспечивает их всем необходимым для жизни в условиях работы базы и оплачивает их трудовое участие в производственном процессе.

5) **Международное потребительское общество** - это некоммерческая структура, которая создается и контролируется руководством Проекта. Она предназначена для организации управления, материального обеспечения, сбыта продукции, привлечения кредитных и заемных средств, организации внешнеэкономической деятельности и осуществления всех коммерческих планов Проекта, его подразделений и пайщиков.

#### **4.4.3 План реализации Проекта и расчет эффективности его подразделений**

Проект предусматривает создание на первом этапе (в течение шести лет):

- Детских домов типа «Детский учебный комплекс» - 365 единиц;
- Обособленных семейных детских домов (в том числе социальное жилье для многодетных приемных семей Чеченской республики) - 7 000 единиц;
- Учебно-производственных филиалов - 52 единиц;
- Учебно-производственных баз - 69 единиц.

На втором этапе (в течение пяти лет):

- Детских домов типа «Детский учебный комплекс» - 711 единиц;
- Обособленных семейных детских домов (в том числе социальное жилье для многодетных приемных семей) – 10 086 единиц;
- Учебно-производственных филиалов - 253 единиц;
- Учебно-производственных баз - 134 единицы.

Источниками финансирования Проекта могут быть:

1. Не только бюджетные финансовые средства, но и сельхозугодия, лесфонды, водоемы, недра, приватизируемые предприятия, здания и сооружения, а также льготы, способствующие развитию проекта.

2. Средства естественных монополий и олигархических структур, выделенных для подготовки национальных кадров в плановом порядке;
3. Самофинансирование, после создания воспроизводящей основы Проекта;
4. Всенародные пожертвования, включая зарубежных соотечественников и сочувствующих.

Объем финансирования создания подразделений Проекта может быть снижен за счет использования ПТУ и СПТУ, а также госпредприятий, подлежащих приватизации.

Воспитанием и обучением детей и подростков на первом этапе будет охвачено:

- Детских учебных комплексах:  $365 \text{ единиц} \times 280 \text{ детей} = 102\,200 \text{ детей}$ ;
- в обособленных семейных детских домах:  $7\,000 \text{ единиц} \times 10 \text{ детей} = 70\,000 \text{ детей}$ ;
- в учебно-производственных филиалах и базах:  $52 \text{ единиц} \times 80 \text{ детей}$  (постоянного размещения) –  $4\,160 \text{ детей}$ .

Дополнительно на учебных площадях и с привлечением учебно-производственного персонала к освоению производственных профессий будет привлечено из детских домов старой системы:

- в учебно-производственных филиалах  $52 \text{ единиц} \times 400 \text{ детей} = 20\,800 \text{ детей}$ ;
- в машино-технологических станциях «Детских учебных комплексов»:  $365 \text{ единиц} \times 400 \text{ детей} = 146\,000 \text{ детей}$ .

На первом этапе осуществления Проекта дополнительно своими силами будет создано:

- семейных детских домов при Детских учебных комплексах –  $9\,150$ ;
- обособленных семейных детских домов –  $3\,086$ ,

На втором этапе ежедневно будет задействовано воспитанием и обучением детей и подростков:

- в Детских учебных комплексах:  $(365 \text{ единиц} \times 280 \text{ детей}) + (9\,150 \text{ семейных детских домов} \times 10 \text{ детей}) = 193\,700 \text{ детей}$ ;
- в обособленных семейных детских домах:  $10\,086 \text{ единиц} \times 10 \text{ детей} = 100\,860 \text{ детей}$ ;
- в учебно-производственных филиалах и базах:  $253 \text{ единиц} \times 80 \text{ детей} = 20\,240 \text{ детей}$ .

Дополнительно на учебных площадях и с привлечением учебно-производственного персонала к освоению производственных профессий будет привлечено из детских домов старой системы:

- в учебно-производственных филиалах  $253 \text{ единиц} \times 400 \text{ детей} = 101\,200 \text{ детей}$ ;
- в машинно-технологических станциях Детских учебных комплексов:  $365 \text{ единиц} \times 400 \text{ детей} = 146\,000 \text{ детей}$ .

Итого, после реализации первого этапа Проекта, ежедневно будет охвачено новой моделью воспитания и обучения  $562\,000 \text{ детей}$ , а после реализации второго этапа –  $1\,058\,300 \text{ детей}$ . Каждый следующий год за счет собственных средств, численность подразделений системы можно будет увеличивать на 20 %. Следовательно, для полного реформирования системы необходимо еще 5 лет ( $5 \text{ лет} \times 20\% = 1\,058\,300 \text{ детей}$ ), а для освоения всеми выпускниками производственных профессий всего один год, при этом все выпускники получают квартиры или

коттеджи в системе Проекта и, при желании, останутся жить и работать. Таким образом, при соответствующей финансовой поддержке, новой Системой будет охвачено более 2 100 000 детей.

Поддержка государством Проекта «Дети-сироты» будет способствовать: подъему сельского хозяйства за счет роста численности образцовых хозяйств и расширения сферы их влияния; распространения инновационных технологий, элитных сортов растений, животных и птицы, применения передовых технологий переработки сельхозпродукции и условий хозяйственного руководства; возродит на инновационной основе организацию средне-специального образования; обеспечит детей-сирот и всех участников Проекта достойным, привлекательным, перспективным жильем; улучшит демографическую ситуацию в стране за счет спасения детей-сирот, повышения рождаемости в системе Проекта «Дети-сироты», снижения детской смертности и продления человеческой жизни; покажет всему народу на практике преимущества новой системы хозяйствования — потребительской кооперации.

#### **4.5. Экспериментальный Проект на базе муниципального образования г. Осташков Тверской области**

Изучив регулирование деятельности малых и средних предприятий промышленности и их социальную ответственность в России и за рубежом, а также изучив передовые методы и механизмы реформирования системы профессионально обучения детей-сирот на базе функционирующих в настоящее время детских домов г. Москвы и российских регионов, используя практический опыт работы в структуре социально ориентированных предприятий в Италии, в соответствии со ст. 123 СК РФ и во исполнении Закона Тверской области «О патронате» от 14 декабря 2006 г., предлагается экспериментальный Проект формирования стратегии развития малых и средних предприятий лесного комплекса на базе муниципального образования г. Осташков Тверской области с учетом профессиональной подготовки специалистов лесной отрасли для решения проблем: удовлетворения спроса на дефицит высококвалифицированных рабочих кадров, увеличения занятости населения, снижения безработицы, улучшения условий жизни и труда; а также для решения одной из самых актуальных проблем в социальной сфере России – увеличения социально неблагополучных категорий населения.

Проект «Центр развития замещающей семьи» основывается на создании учебно-производственного объединения и малого производства лесной отрасли и на создании патронатных семей и структуры, обеспечивающей их проживание и быт со своими жилыми домами и подсобным хозяйством на базе ГОУ «Осташковский детский дом». Проект направлен на формирование и возрождение малых предприятий лесной и деревообрабатывающей промышленности данного региона, используя местную лесосырьевую базу и материалы

местных производителей; организацию мебельного производства; специализированных классов и цехов по деревообработке и изготовлению разнообразных товаров народного потребления из древесины; организацию школьных лесничеств, применяя при обучении подрастающего поколения эффективные новые технологии восстановления лесов для улучшения их качественных характеристик. Важной задачей школьных лесничеств является оказание практической помощи лесхозам в воспроизводстве и защите леса, изготовлении кормушек и заготовке кормов для животных на зиму. Необходимо также отметить важную роль активной работы станций юных натуралистов и юных лесоводов. Дети могут ухаживать за лесными посадками, изучать Лесной кодекс, проводить акции по охране и восстановлению лесов. Необходимо, чтобы как можно больше детей, рядом с которыми находятся наши лесные богатства, ухаживали за лесами, проводили ту работу, которую могут провести школьники по сохранению и преумножению лесов.

Организационная структура Проекта представлена на рисунке 6.

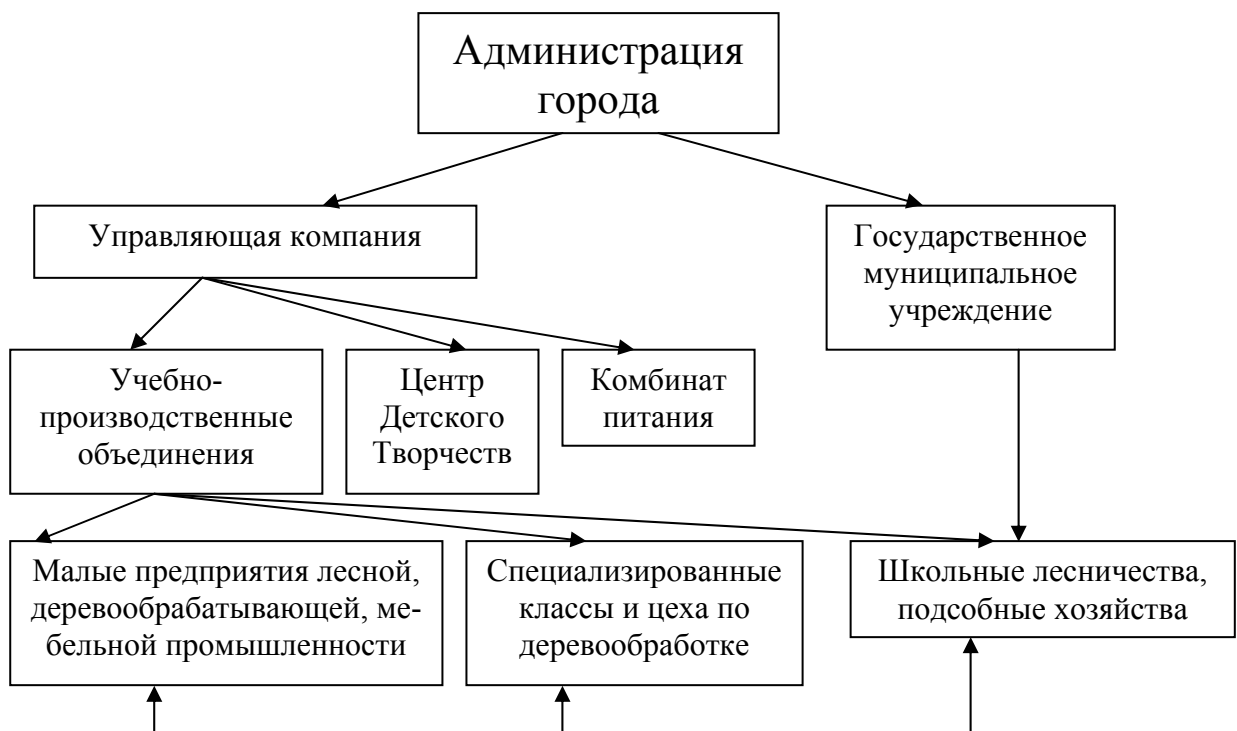
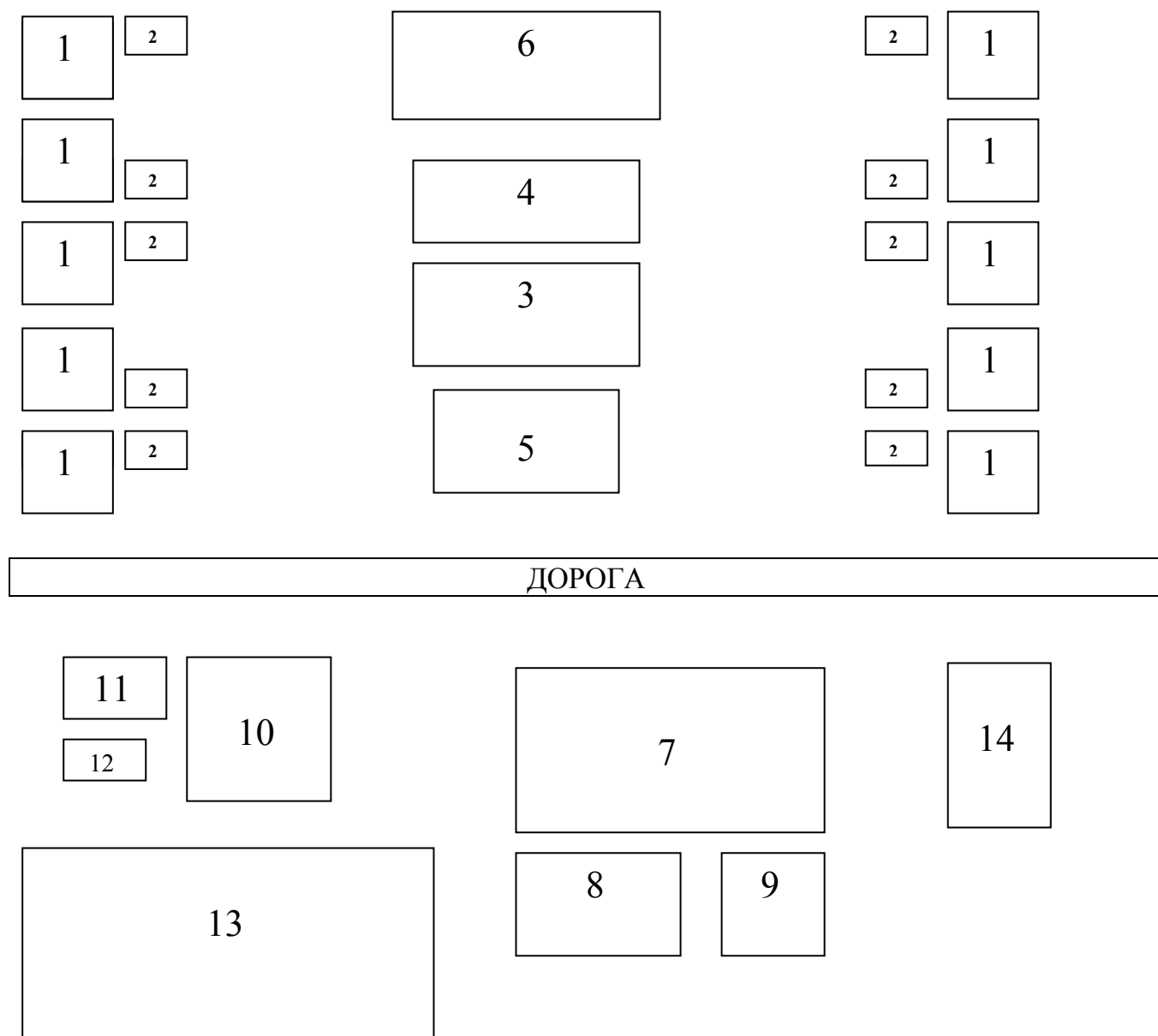


Рисунок 6 – Организационная структура Проекта

План размещения структур учебно-производственного объединения и малого производства Проекта представлен на рисунке 7.



- 1. Жилые объекты
- 2. Хозпостройки
- 3. Центр Детского Творчества
- 4. Спортзал
- 5. Бассейн, бани, медпункт
- 6. Стадион
- 7. Учебно-производственные объединения (специализированные цеха по деревообработке, мебельные цеха)
- 8. Специализированные малые производства по изготовлению товаров народного потребления из древесины

- 9. Столярная мастерская, классы резьбы по дереву
- 10. Комбинат питания
- 11. Теплица с подогревом
- 12. Птичник
- 13. Школьное лесничество
- 14. Гараж

Рисунок 7 - План размещения структур учебно-производственного объединения и малого производства Проекта

#### **4.5.1 Обоснование Проекта**

Необходимость разработки Проекта «Центр развития замещающей семьи» обусловлена продолжающимся ростом числа неблагополучных категорий населения, а также проблемой нехватки специалистов лесной отрасли, что является актуальным вопросом в настоящее время, так как прямым следствием закрытия множества специализированных училищ и техникумов нашей отрасли, явился дефицит высококвалифицированных рабочих кадров. Данные мероприятия будут способствовать повышению уровня занятости населения и созданию новых рабочих мест на базе учебно-производственного комплекса и малого производства; эффективных схем торгового и бытового обслуживания, предназначенных для успешного решения стратегических задач устойчивого социально-экономического развития региона. Предлагаемая стратегия развития малых и средних предприятий лесного комплекса будет основана на привлечении инвестиционных проектов со стороны с учетом интересов местных предпринимателей. Подготовленные предложения по увеличению количества рабочих мест в лесозаготовительном, деревообрабатывающем и мебельном производстве г. Осташков и Осташковского района базируются на основе создания малых и средних предприятий отрасли.

Практика показывает, что в тех детских домах, где дети привлекаются к труду и освоению производственных специальностей с начальных классов, проявляя свои умственные и творческие способности, как правило, они реализуются и адаптируются в обществе.

Учебно-производственная база с малым производством будет являться примером передового ведения хозяйствования и в дальнейшем может стать бизнес-инкубатором для распространения данной модели и в других областях РФ. Также одним из элементов инфраструктуры проекта может стать развитие системы технопарков, на базе которых наряду с технологическим развитием, возможно формирование любого рода предприятий различных технологических уровней; осуществление комплекса мер, направленных на развитие малых и средних предприятий, создавая различные элементы предпринимательской инфраструктуры, такие как бизнес-центры, фонды поддержки и учебно-деловые центры. Такой подход позволит создать основу для развития производственных структур, полностью ориентированных на местное сырье, позволяющих эффективно концентрировать и использовать экономические ресурсы лесной отрасли.

Проект предусматривает создание предприятия по переработке древесины, кроме того, будут использоваться и отходы производства других деревообрабатывающих и лесозаготовительных производств.

Социальный кризис в стране отразился не только на материальном аспекте проблемы, но и на нравственном здоровье молодого поколения. Дети-сироты, находящиеся в детских домах, испытывают потребность в медицинской и психологической поддержке, отличаются



социальной незрелостью, ограниченностью конкретного опыта и высоким уровнем заболеваемости. Обостряется проблема материально-технического обеспечения учреждений для детей-сирот, в том числе технологическим оборудованием, спортивным инвентарем, школьной и столовой мебелью. Имеют место проблемы постинтернатной адаптации выпускников детских домов и школ-интернатов, выбора сферы профессиональной деятельности, оптимально соответствующей личностным запросам и запросам рынка труда. Недостаточные контакты детей-сирот в социально-культурной сфере усугубляют социальную депривацию, снижают степень готовности воспитанников к вступлению в самостоятельную жизнь. Трудно решаются вопросы трудоустройства выпускников детских домов и обеспечение их жильем.

Проект «Центр развития замещающей семьи» (далее Центр развития) отвечает требованиям национального проекта, направленного на решение проблем детей-сирот, в частности, проблем раскрытия потенциала ребенка с целью воспитания нравственно духовной личности в условиях, приближенных к естественной семье, учебно-профессиональной ориентации детей, профессионально-технического образования, проблем приобщения детей к труду, обеспечения жильем детей-сирот, семьи патронатных воспитателей, снижения безработицы и улучшения демографической ситуации в городе.

Управление новой структурой будет осуществляться через созданную для этих целей Управляющую компанию, специалисты которой будут производить учет и контроль над управлением образовательным процессом, имуществом и активами Проекта, организацию и руководство его финансово-хозяйственной деятельностью.

#### **4.5.2 Базовая структура, цели и задачи Проекта**

Муниципальное образование «Городское поселение – г. Осташков» находится в 400 километрах от г. Москвы на берегу знаменитого озера Селигер. Город Осташков в настоящее время является районным центром Тверской области с населением 19 400 человек.

Из них, по официальным данным:

работающих – 8 638, безработных – 205, пенсионеров – 4 708, детей – 3 577.

В городе зарегистрировано:

- инвалидов – 2 080; детей-сирот – 146, из которых: находятся в детском доме – 60, в приюте – 4, под опекой – 77, в приемной семье – 5.

ГООУ «Осташковский детский дом» является государственным образовательным учреждением, специализированным (коррекционным) детским домом для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, рассчитанный на прием и содержание 80 детей-сирот. В

настоящее время в детском доме находятся 60 детей. Педагогический персонал – 26 специалистов, один врач и 6 медицинских сестер, технический персонал – 54 человека.

ГОУ «Осташковский детский дом» расположен на освоенном земельном участке площадью 1,2 га, находящемся в постоянном бессрочном пользовании данного учреждения.

Юридический адрес: 172734, Тверская область, г. Осташков, улица Строителей, дом 12, ГОУ «Осташковский детский дом». Директор – Сорокина Галина Николаевна - отличник народного просвещения, кавалер ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени, депутат Совета депутатов городского поселения «Осташков» (созыва 2005 -2008 гг.)

Контактный телефон: тел/факс (48235) 5-34-67.

Предлагаемый к реализации на базе ГОУ Проект предусматривает решение следующих задач:

- ресурсное обеспечение и поддержку муниципальных проектов, направленных на развитие малых и средних предприятий лесной отрасли;
- развитие системы государственной поддержки детей-сирот;
- совершенствование системы обеспечения жизнедеятельности, воспитания и профессионального обучения детей-сирот.

Центр развития может быть размещен в местности, где имеются учреждения дошкольного воспитания (детские сады), начальная и средняя школы. Ему передается в управление малое производство Проекта, продукция или услуги которого будут использоваться в данной местности. Малые производства, принадлежащие Центру развития, строят свою работу в системе единого хозяйства Проекта. Центру развития, размещенному в черте города, передается в собственность или аренду до 12 га на создание новой инфраструктуры, производственно-учебной базы и Центра Детского Творчества. По желанию выпускников им может быть построено жилье рядом с местом нахождения Центра развития.

Центр развития – это новая модель организации размещения, обучения и адаптации в общество детей, лишенных попечительства родителей, которая выполняет функции детского дома, приемной семьи, образовательно-воспитательного учреждения и трудового коллектива. Центр развития также является учебно-производственным учреждением города. Он включает в себя: жилые объекты коллективного размещения для 20 приемных семей на 4-5 членов семьи и до 2 приемных детей на 1 семью, учебно-производственную базу обучения на 300 детей, в том числе коррекционный детский дом со всей инфраструктурой, а также перспективное жилье для выпускников и преподавательского состава. Центру развития передаются в собственность или в аренду сельхозугодия для обеспечения самостоятельности в ведении хозяйства и учебного процесса, а также до 3 га земли в управление Фонду для закрепления за воспитанниками по достижении ими определенного возраста или при создании полноценной семьи, после чего

воспитаннику передается в собственность 0,2 га земли для создания собственного приусадебного хозяйства.

Учебно-производственные объединения Проекта являются структурным учебно-производственным подразделением, которое выполняет функции обучения навыкам труда и практического закрепления знаний воспитанников патронатных семей, детского дома, детей из неблагополучных и неполных семей, детей-инвалидов города.

На базе учебно-производственных объединений организуется трудовое воспитание и профессиональное обучение детей и подростков, обеспечивая их всем необходимым для условий работы, и оплачивая их трудовое участие в производственном процессе.

### **4.5.3 Основные направления реализации Проекта**

Основными направлениями реализации Проекта являются:

- профессиональная подготовка специалистов лесной отрасли, для решения вопроса дефицита высококвалифицированных рабочих кадров;
- формирование и возрождение малых предприятий лесной и лесоперерабатывающей промышленности данного региона, используя местную лесосырьевую базу;
- предупреждение социального сиротства, включающее комплекс мер по оказанию помощи детям из неблагополучных семей, развитие форм устройства детей, оставшихся без попечения родителей при приоритетности форм семейного воспитания;
- развитие сети муниципальных образовательных учреждений для детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, укрепление их материально-технической базы;
- решение жилищной проблемы для лиц из числа детей-сирот, детей, оставшихся без попечения родителей, патронатных семей;
- повышение роли попечительских советов в развитии и укреплении материальной базы детского дома, решении вопросов трудоустройства и жизнеобеспечения выпускников этого учреждения.

В Проекте предусмотрено:

- создание собственной производственной базы (малого производства лесной отрасли), предназначенной для производства продукции на основе передовых технологий;
- размещение детей в приемных семьях;
- помощь в решении проблемы адаптации детей и подростков в общество, моральную реабилитацию в процессе развития их творческих возможностей, выработку самостоятельных навыков противостояния психологическим стрессам, кризисам и депрессиям;
- выявление одаренных детей и ориентирование их в выборе профессии;

- всестороннее интеллектуальное и физическое развитие детей и работников комплекса;
- закрепление за детьми земельных участков, с передачей в собственность после создания полноценной семьи;
- материальную поддержку при начальном обзаведении, развитии личного хозяйства, чрезвычайных ситуациях, смене места жительства, профессии и продолжении учебы;
- укрепление престижа и роли семьи в обществе и государстве, защиту материнства, отцовства и детства, содействие широкому участию их в спортивной, культурной и общественной деятельности.

В масштабе национальных проектов и создания новой системы содержания, воспитания, профессионального обучения, подготовки к самостоятельной жизни и адаптации в общество детей-сирот Проект имеет колоссальное значение, также как и в реформировании социально-экономической структуры города и области.

Проект предусматривает проведение следующих мероприятий:

1. Оказание благотворительной, финансовой, материальной, организационной и интеллектуальной помощи ГОУ «Осташковский детский дом» для создания оптимальных условий содержания, оздоровления и воспитания российских детей-сирот в приближении к образцам домашних условий проживания.
2. Оборудование детских социальных учреждений всем необходимым для трудового воспитания, приложения детского оплачиваемого труда и обучения специальностям лесной отрасли (специализированные классы, деревообрабатывающие и мебельные цеха, участки, школьное лесничество, мастерские, студии, кружки и т.д.).
3. Выделение детскому дому земельных наделов и оказание помощи в создании подсобного хозяйства, обеспечении инвентарем, малой механизацией и т.д.
4. Предусмотрение в программах обучения детей в социальных и других городских учреждениях дисциплины, способствующие адаптации их в общество, включая ведение собственных хозяйств.
5. Организацию трудового участия детей в течение года в обслуживании и развитии собственных хозяйств, на собственных предприятиях и предприятиях местного формирования, на договорной с ними основе с учетом интересов учащихся.
6. Поддержку учебно-производственных подразделений, обмен продукцией, технологиями, специалистами, машинами, механизмами; подготовку и переподготовку специалистов; рациональное использование материальных средств; привлечение в объединенное хозяйство тружеников из местного населения, зарубежных компаний и специалистов и т.д.
7. Создание системы льготного кредитования детских социальных учреждений на первоочередные нужды и создание собственных хозяйств.

8. Организацию и создание новых учебных комплексов и учебно-производственных баз в системе Проекта (в том числе, совместно с предпринимательскими структурами, за их счет, в целях плановой подготовки для них специалистов), что будет способствовать снижению общих финансовых затрат, объединению инициативы руководителей учебно-производственных структур в единой системе хозяйствования, включая подготовку, размещение и профессиональное использование кадров из числа выпускников детских домов.
9. Освобождение от налогообложения продукции, производимой детскими социальными учреждениями, учебно-производственными объединениями и малым производством Проекта.
10. Распределение доходов от хозяйственной деятельности учебно-производственных объединений и малого производства путем передачи части полученной прибыли в резервный фонд Управляющей компании для дальнейшего развития Проекта.
11. Обеспечение рабочими местами выпускников детских социальных учреждений и воспитанников приемных семей, согласно приобретенным профессиям; обеспечение их жильем вблизи этих учреждений.
12. Организацию работы службы связей с общественностью и средствами массовой информации, которая могла бы взять на себя вопросы информационно-аналитической деятельности, а также подготовки и размещения в СМИ научно-популярных, информационных продуктов, которые помогали бы решать организационные, производственные проблемы в ходе реализации Проекта.
13. Осуществление подхода к решению проблем детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей не как к обузе города, а как к кадровому резерву, в котором нуждаются государственные и коммерческие предприятия города, района и области.
14. Создание современной системы коммуникаций и подключение к сети Интернет; открытие собственного веб-сайта Проекта «Центр развития замещающей семьи» и комплекса по развитию, оздоровлению и социальной адаптации больных детей.
15. Разработку программы духовно-нравственного воспитания детей на основах христианской культуры, включающей в себя организацию молельной комнаты с последующим строительством часовни при комплексе для ознакомления детей в доступной форме с основами православной культуры.

#### 4.5.4 Особенность Проекта

Особенностью Проекта является сосредоточение основных усилий на человеческом факторе и связях внутри самого Проекта, а основой для выживания и развития предприятий Проекта - перераспределение прибыли, полученной от реализации продукции учебно-производственных объединений и малого производства. Предлагается применить модель социальной экономики в процессе реализации данного Проекта, который сосредотачивается не только лишь на экономическом росте благосостояния, но и на основополагающих параметрах жизнедеятельности людей, касающихся условий жизни человека, таких как: здоровье, продолжительность жизни, участие людей в общественной жизни.

Именно человеческий фактор и развитие человека должны стать основной целью всех измерений Проекта с возможностью доступа к необходимым ресурсам для достижения и поддержания достойного образа жизни неблагополучных и незащищенных категорий населения.

Сами патронатные семьи по своей структуре и внутренней организации, специалисты и рабочие, занятые в этом Проекте, и люди, находящиеся вокруг них, призваны и могут создать единение, которое возможно не только в межличностных отношениях, оно входит в реальность жизни, в социальные и экономические структуры.

Настоящий проект предполагает возможность создания структур, которые, оставаясь, прежде всего, учебно-производственной базой, могут быть производственно эффективными и конкурентоспособными, и могут изменить жизнь людей, задействованных в нем, как в бытовом, так и в экономическом плане. Реализовать Проект можно, прежде всего, через организацию на его базе предприятий, которые создали бы дополнительные рабочие места, приносили прибыль, и создавали блага, которые можно разделить среди действительно нуждающихся людей и использовать сообща. Изначально могут быть определены три цели, на которые выделяется часть прибыли предприятий:

- 1) обучение и профессиональное образование детей-сирот; улучшение социального положения детей-инвалидов, детей из многодетных, неблагополучных и неполных семей города;
- 2) развитие учебно-производственных объединений и малых предприятий лесной отрасли, так как они должны оставаться конкурентоспособными на современном рынке;
- 3) помощь людям и семьям в структуре Проекта, которые находятся в экономически затруднительном положении.

Решение о выделении необходимых средств, принимается на общем собрании руководством Проекта и Управляющей компании.

#### **4.5.5 Финансовая оценка Проекта и источники финансирования**

Наличие объектов уже существующих на территории реализации Проекта:

1. Двухэтажное кирпичное здание детского дома общей площадью 3515,8 кв. м., которое было сдано в эксплуатацию в 1986 году.
2. Отдельно стоящая автономная котельная, отапливаемая дровами.
3. Открытые веранды для прогулок и игр детей на свежем воздухе.
4. Летний открытый плескательный бассейн на территории.
5. Трехэтажный жилой дом для персонала и сотрудников детского дома.

Запланированные к возведению постройки, вошедшие в Проект:

1. Учебно-производственные объединения (специализированные цеха по деревообработке, мебельные цеха); специализированные малые производства по изготовлению товаров народного потребления из древесины; столярная мастерская, классы резьбы по дереву;
2. Центр Детского Творчества, включающий в себя: зал на 200 мест, студии художественной самодеятельности, изостудию, компьютерный класс, музыкальную студию с оборудованием и музыкальными инструментами, спортзал с оборудованием и комнатами для занятий, бассейн, лечебную сауну, русскую баню, медпункт;
3. Комбинат питания и вспомогательное производство;
4. Обособленные жилые дома для патронатных семей со всей необходимой мебелью (1 двухэтажный коттедж на две семьи с отдельными входами) -10 единиц;
5. Хозпостройки для домашнего хозяйства патронатных семей;
6. Стадион с игровыми площадками и беговыми дорожками;
7. Обустройство сада и парковой зоны с размещением в ней шадящих аттракционов, учитывающих возможности детей-инвалидов;
8. Жилые дома для педагогов и специалистов (1 двухэтажный коттедж на две семьи с отдельными входами) – 5 единиц;
9. Гостиница для приезжих специалистов, делегаций и групп обмена, гостей;
10. Строительство инфраструктуры пляжа, лодочной станции и пристани с прогулочным катером на берегу озера.

Общая стоимость проекта оценивается в сумму 278 760 000 рублей.

Источниками финансирования Проекта могут быть:

1. Бюджетные финансовые средства, здания и сооружения, а также льготы, способствующие развитию Проекта;
2. Средства государственных и коммерческих структур, выделенных для реализации социальных благотворительных проектов;

3. Зарубежные средства благотворительных фондов, коммерческих и государственных структур и граждан;
4. Самофинансирование, после создания воспроизводящей основы Проекта.

Структура финансового обеспечения Проекта представлена на рисунке 8.

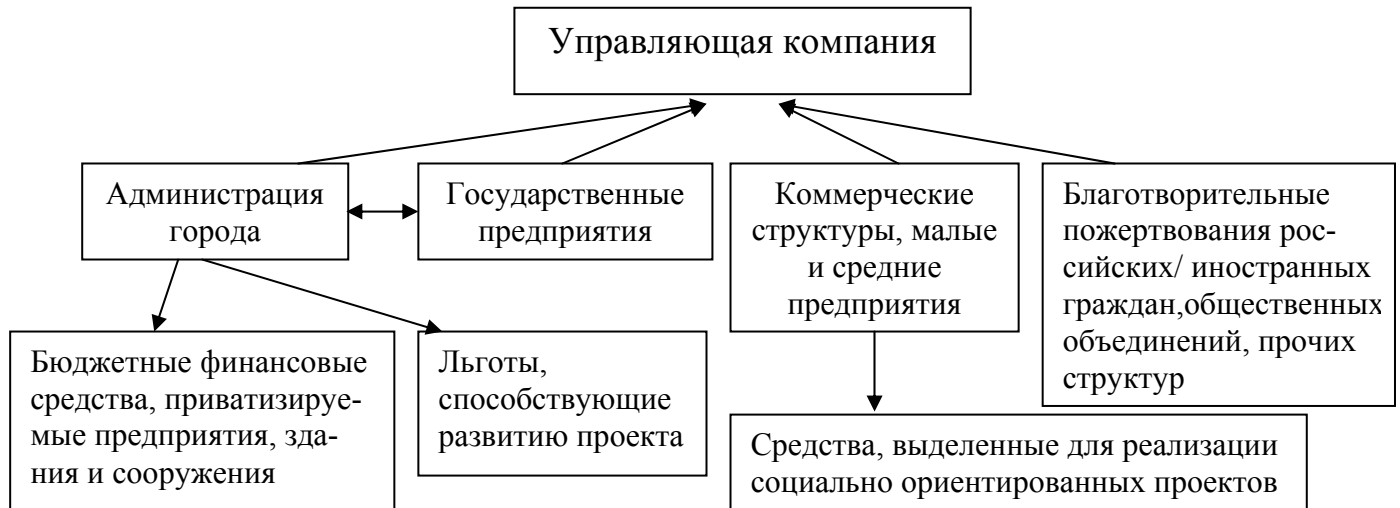


Рисунок 8 - Финансовое обеспечение Проекта

Гарантии выполнения обязательств контролируются руководством Проекта, в том числе структурами, финансирующими Проект. Проектом предусмотрены:

1. Государственный контроль целевого использования выделенных средств на всех этапах осуществления проекта.
2. Гарантия страховой компании, подтвержденная страховым полисом.

Проект показывает, что только создание новой системы профессиональной подготовки к самостоятельной жизни детей-сирот, позволит обеспечить им выбор правильного жизненного пути, и об этом обязаны позаботиться государственные служащие и предприниматели, заинтересованные в рыночном развитии экономики России. Поддержка местным самоуправлением Проекта будет способствовать следующим позитивным факторам развития:

- обеспечению снижения уровня безработицы, увеличению занятости и созданию дополнительных рабочих мест за счет роста численности образцовых хозяйств лесной отрасли и расширения сферы их влияния, распространения и применения инновационных технологий, новых условий хозяйственного руководства;
- прекращению роста численности детей-сирот, а всем охваченным Проектом обеспечит достойную жизнь;
- улучшению демографической ситуации в городе и районе за счет спасения детей-сирот, улучшения социального положения детей-инвалидов, детей из многодетных, неблагополучных



и неполных семей; снижения детской смертности и продления человеческой жизни; предоставления социальных гарантий и реформирования социальной структуры города.

#### 4.5.6 Технико-экономическое обоснование Проекта

В данной части диссертационной работы представлено технико-экономическое обоснование Проекта «Центр развития замещающей семьи» (таблицы 4.1.- 4.7.).

Расчет предложен с учетом стоимости проектно-сметной документации, газификации, водоснабжения, электричества.

Таблица 4.1.

##### Расчет стоимости строительства Центра Детского Творчества для детей-сирот, детей-инвалидов, детей из малообеспеченных и неблагополучных семей

| № п/п | Наименование материальных средств                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Примерная стоимость в рублях                                                                                     |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1     | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 3                                                                                                                |
| 1.    | Центр Детского Творчества, включающий в себя:<br>- зал на 200 мест х 3 м <sup>2</sup> х 16 000 рублей (с оборудованием);<br>- студии художественной самодеятельности 100 м <sup>2</sup> х 15 000 рублей;<br>- изостудия 50 м <sup>2</sup> х 15 000 рублей;<br>- музыкальная студия с оборудованием и музыкальными инструментами 100 м <sup>2</sup> х 21 000 рублей;<br>- спортзал с оборудованием и комнатами для занятий 500 м <sup>2</sup> х 21 000 рублей;<br>- бассейн 250 м <sup>2</sup> , душевые и раздевалки 60 м <sup>2</sup> , Итого 310 м <sup>2</sup> х 31000 рублей;<br>- лечебная сауна, русская баня 50 м <sup>2</sup> х 26 000 рублей;<br>- медпункт на 10 чел/мест с мебелью (по 2 человека в комнате) 100 м <sup>2</sup> х 36 000 рублей;<br>- компьютерный класс 50 м <sup>2</sup> х 42 000 рублей (на 10 учебных мест с мебелью и оборудованием). | 9 600 000<br>1 500 000<br>750 000<br>2 100 000<br>10 500 000<br>9 610 000<br>1 300 000<br>3 600 000<br>2 100 000 |
| 2.    | Стадион (трансформируемый в футбольное поле, баскетбольную/ волейбольную площадку; зимой – в каток, лыжную трассу) с игровыми площадками и беговыми дорожками 1 000 м <sup>2</sup> х 10 000 рублей.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | 10 000 000                                                                                                       |

Итого по Центру Детского Творчества:

51 060 000

Таблица 4.2.

**Расчет стоимости строительства комбината питания и  
вспомогательного производства**

| №<br>п/п | Наименование материальных средств                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Примерная<br>стоимость в<br>рублях                                 |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| 1        | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 3                                                                  |
| 1.       | Столовая столовая с мебелью и оборудованием<br>80 мест x 7 м <sup>2</sup> x 26 000 рублей, включая:<br>-овощехранилище подвального типа 100 м x 10 000 рублей;<br>-склад продуктов 100 м x 10 000 рублей;<br>-цех засолки и переработки овощей, с оборудованием и<br>холодильными камерами для хранения мяса, рыбы и сухих<br>продуктов 100 м x 21 000 рублей;<br>- кондитерский цех с буфетом 50 м <sup>2</sup> x 21 000 рублей. | 14 560 000<br>1 000 000<br>1 000 000<br>2 100 000<br><br>1 050 000 |
| 2.       | Вспомогательное производство:<br>- теплица летнего типа с подогревом 0,1 га;<br>- школьное лесничество<br>- птичник на 200 голов (с племенной птицей) 100 м <sup>2</sup> x 15 000 рублей.                                                                                                                                                                                                                                         | 1 050 000<br>900 000<br>1 500 000                                  |

Итого по комбинату питания и вспомогательному производству: 23 160 000

Таблица 4.3.

**Расчет стоимости строительства жилого комплекса для патронатных семей**

| №п/п | Наименование материальных средств                                                                                                                                                                                                                                              | Примерная<br>стоимость в<br>рублях |
|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| 1    | 2                                                                                                                                                                                                                                                                              | 3                                  |
| 1.   | Жилые дома для патронатных семей (2-х этажные<br>коттеджи, строительство «под ключ» (180 м <sup>2</sup> на 2 семьи с<br>отдельными входами) на 1-2 приемных детей и 4-5 членов<br>семьи x 18 м <sup>2</sup> / чел. x 39 000 рублей x 10 домов - с мебелью и<br>оборудованием). | 70 200 000                         |
| 2.   | Хозпостройки для домашнего хозяйства 10 детских домов<br>семейного типа:<br>- 5 теплиц летнего типа с освещением x 100 000 рублей;<br>- 5 построек для домашних животных x 100 000 рублей;<br>- 3 пчелопасеки x 70 000 рублей.                                                 | 500 000<br>500 000<br>210 000      |
| 3.   | Асфальтовые дороги 1 000 метров x 8 000 рублей.                                                                                                                                                                                                                                | 8 000 000                          |

Итого по жилому комплексу для патронатных семей: 79 410 000

Таблица 4.4.

**Расчет стоимости строительства жилого комплекса для педагогов и специалистов**

| № п/п | Наименование материальных средств                                                                                                                                                              | Примерная стоимость в рублях |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|
| 1     | 2                                                                                                                                                                                              | 3                            |
| 1.    | Жилые дома для педагогов и специалистов(2-х этажные коттеджи, строительство «под ключ» (180 м <sup>2</sup> ) на 2 семьи с отдельными входами) 5 домов x 3 500 000 рублей (на семью) с мебелью. | 35 000 000                   |

Итого по жилому комплексу для педагогов и специалистов: 35 000 000

Таблица 4.5.

**Расчет стоимости строительства учебно-производственного объединения и малого производства**

| № п/п | Наименование материальных средств                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Примерная стоимость в рублях                     |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| 1     | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 3                                                |
| 1.    | Учебно-производственные объединения:<br>- <b>мебельные цеха</b> 100 м <sup>2</sup> x 21 000 рублей с оборудованием;<br>- <b>деревообрабатывающее</b> объединение 100 м <sup>2</sup> x 21 000 рублей, 6 деревообрабатывающих станков и машин x 275 000 рублей;<br>- <b>специализированные малые производства</b> по изготовлению товаров народного потребления из древесины 70 м <sup>2</sup> x 21 000 рублей с оборудованием и мебелью;<br>- столярная мастерская, классы резьбы по дереву 60 м <sup>2</sup> x 15 000 рублей; материал, оборудование, мебель 380 000 рублей. | 3 000 000<br>3 750 000<br>1 830 000<br>1 280 000 |
| 2.    | Техника и оборудование:<br>- автомобиль «Жигули» 2 шт. x 350 000 рублей;<br>- «ГАЗель» для продуктов 1 шт. x 420 000 рублей;<br>- мини-трактор универсальный со сменными агрегатами (снегоуборочным механизмом, плугом и пр.) 2 шт. x 525 000 рублей;<br>- гараж для 5 машин с ремонтной базой 200 м <sup>2</sup> x 30 000 рублей.                                                                                                                                                                                                                                           | 700 000<br>420 000<br>1 050 000<br>6 000 000     |

Итого по учебно-производственному объединению: 18 030 000

Таблица 4.6.

**Расчет стоимости строительства гостиницы для приезжающих специалистов, делегаций, гостей**

| №<br>п/п | Наименование материальных средств                                                                                                                                                  | Примерная<br>стоимость<br>в рублях |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| 1        | 2                                                                                                                                                                                  | 3                                  |
| 1.       | Расчет стоимости строительства гостиницы:<br>- гостиница квартирного типа с мебелью, кухонными приборами, посудой, оргтехникой на 50 чел/ мест x 18 м <sup>2</sup> x 39 000 рублей | 35 100 000                         |

Итого: 35 100 000

Таблица 4.7.

**Расчет стоимости обустройства сада, парковой зоны, строительства пляжа, лодочной станции с прогулочным катером**

| №<br>п/п | Наименование материальных средств                                                                                                                         | Примерная<br>стоимость в<br>рублях |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| 1        | 2                                                                                                                                                         | 3                                  |
| 1.       | - Обустройство сада и парковой зоны с размещением в ней щадящих аттракционов, учитывающих возможности детей-инвалидов, 1 000 м <sup>2</sup> x 16 000 руб; | 16 000 000                         |
|          | - строительство инфраструктуры пляжа, лодочной станции и пристани с прогулочным катером.                                                                  | 21 000 000                         |

Итого: 37 000 000

#### **4.5.7 Расчет эффективности Проекта**

На этапах реализации Проекта «Центр развития замещающей семьи», дети гарантированно получают:

1. Реализацию прав детей, оставшихся без попечения родителей, жить и воспитываться в семье;
2. Постоянную моральную и психологическую поддержку патронатных родителей и всей системы проекта;
3. Необходимое нравственное, эстетическое, физическое и трудовое профессиональное воспитание;
4. Трудовые навыки с учетом способностей и наклонностей детей;
5. Перспективное жилье (комнату, квартиру, коттедж с приусадебным хозяйством) в зависимости от количества членов семьи, в сопредельной с детским домом или производством местности;
6. Материальную помощь, льготный товарный или целевой денежный кредит.

Проведенный анализ оценки социально-экономической эффективности гарантирует, что от реализации Проекта город получит:

1. Обеспечение занятостью населения и создание дополнительных рабочих мест, в том числе в учебно-производственных подразделениях и малом производстве;
2. Базу для обучения населения передовым методам хозяйствования в данном субъекте РФ;
3. Решение социальных вопросов в части организации досуга и профориентации детей-сирот, детей-инвалидов, детей из многодетных, неблагополучных, неполных семей и молодежи города;
4. Систему формирования нравственно-духовной личности, ориентирующейся в любой жизненной ситуации, готовой к реализации профессиональных и творческих способностей, что обеспечит ей достойный уровень жизни;
5. Молодое пополнение для возрождения города и района;
6. Частичное решение проблем по улучшению демографической ситуации в городе и области (значительное сокращение случаев суицида и правонарушений среди выпускников);
7. Создание здорового микроклимата в городе за счет работы Центра Детского Творчества, привлечение молодежи к занятиям в нем, организация выставок, конкурсов, спортивных мероприятий;
8. Создание гарантированных условий для целевого использования государственных средств, выделяемых для содержания и обучения детей.

Таким образом, воспитанием и обучением детей и подростков в г. Осташков будет охвачено:

- в обособленных семейных детских домах: 10 домов x 2 семьи x 2 детей = 40 детей-сирот;
- в центре Детского творчества: 146 детей-сирот, до 1000 детей города;
- в учебно-производственных объединениях: 146 детей-сирот, до 300 детей города.

Дополнительно в Центр Детского творчества и учебно-производственные объединения будет привлечено до 1000 детей города, в том числе, из числа малообеспеченных, неполных, неблагополучных семей, а также детей-инвалидов.

В результате реализации Проекта будут созданы следующие рабочие места:

- на базе учебно-производственных объединений и малого производства – 48 рабочих мест;
- на базе комбината питания и вспомогательного производства будут созданы 24 рабочих места;
- патронатные воспитатели: 40 мест.

На базе Центра Детского Творчества будут созданы:

- аппарат управления (руководитель, зам.руководителя, 2 администратора, бухгалтер): 5 мест;
- руководители (педагоги и специалисты) студий и кружков: 10 мест;
- руководители спортивных секций и бассейна: 3 места;
- медперсонал: 3 места;
- технический персонал: 12 мест.

Итого в Центре Детского Творчества будет создано 33 рабочих места.

В гостиничном комплексе для приезжающих специалистов, делегаций, родителей с больными детьми, гостей – 15 рабочих мест.

Итого будет создано 160 дополнительных рабочих мест.

В процессе реализации Проекта в г. Осташков предполагается привлечь специалистов города, а также по мере необходимости, дееспособных пенсионеров и инвалидов города.

Все виды работ осуществляются по согласованному единому плану и результаты работы подлежат мониторингу и контролю.

Предлагаемый Проект даст области серьезный социальный эффект - это создание 160 новых рабочих мест с достойной оплатой труда. Говоря об эффективности проекта, необходимо иметь в виду, что не вся экономическая деятельность целесообразна исключительно с точки зрения получения прибыли, основной эффект данного Проекта – это социальный эффект, заключающийся в поддержании стабильности социально-экономического развития региона, отвечающей требованиям национального проекта, направленного на решение приоритетных задач социально-экономического развития страны, в частности, задач стратегических отраслей лесной и деревообрабатывающей промышленности; увеличении занятости населения, снижении безработицы, улучшении условий жизни и труда.

Необходимо отметить, что на производственных предприятиях 160 человек будет занято только непосредственно на предприятиях. Количество же вовлеченных в производственный процесс людей составит порядка тысячи. Причем, предприятия будут выпускать изделия, востребованные в нашей стране: это могут быть МДФ-панели, которые используются при изготовлении мебели и отделочных материалов, а также древесноволокнистые изоляционные плиты - самый современный и экологически чистый утеплитель, имеющий массу преимуществ перед синтетическими материалами.

Сейчас Россия имеет ряд преимуществ по сравнению с другими странами. С одной стороны, недорогая рабочая сила, возможность использовать лес, который принадлежит государству, делают этот рынок прибыльным для инвесторов. Усложняет же работу на российском рынке теневое влияние, ограниченная инфраструктура, нелегальные рубки и масштабность требуемых вложений. За последние четыре года импорт бумаги и картона в Россию утроился. Этот факт недвусмысленно указывает на то, что приоритетное направление для дальнейшего развития ЦБП России — импортозамещение. Импорт растет, и это неопровержимо свидетельствует о наличии в России неудовлетворенного спроса на высококачественные бумагу, картон и изделия из них. Рынок сам говорит нам, куда должны быть направлены инвестиции — не столько в увеличение производства сырья, сколько в его переработку.

Разработанная стратегия развития, в которой будут сбалансированы интересы местных лесопромышленников, инвесторов, будет содержать специальные программы и проекты по поддержке малых и средних предприятий отрасли.

Инновационные производства, которые появятся в случае успешной и полной реализации представленного Проекта, позволят существенно дополнить и расширить существующий ассортимент продукции, занять новые сегменты рынка, повысить эффективность труда и качество подготовки персонала.

Суть вопроса не в том, что стоящие перед лесным комплексом трудности непреодолимы или сил, прилагаемых для их решения, недостаточно. Дело в том, что эти проблемы тесно взаимосвязаны, а их масштаб требует системного подхода к решению на государственном уровне. Только после того, как государство сформулирует предельно ясную позицию по этим и другим столь же принципиальным вопросам, можно переходить к решению важнейших, но все же более локальных задач: к разработке конкретных мер по улучшению лесопользования.

#### **4.5.8 Основные этапы реализации проекта**

11 сентября 2007 года в г. Осташков Тверской области состоялось заседание рабочей группы Проекта «Центр развития замещающей семьи», на котором присутствовали Глава администрации муниципального образования Никитухин И.Н., Директор ГОУ «Осташковский детский дом» Сорокина Г.Н., зам.директора по УВР Лупанова Е.А., предприниматель из Италии Дзаппала С., автор проекта Минакова Т.В.

На заседании определены основные этапы строительства и реализации Проекта:

##### **1 ЭТАП**

###### **1 год**

- а) Создание Управляющей компании, через которую идет финансирование и реализация Проекта, организация административно-финансового управления;
- б) подготовка проектно-сметной документации на конкурсной основе;
- в) газификация, электрификация, система водоснабжения, канализация, дорожное строительство.

##### **2 ЭТАП**

###### **2 год**

- а) Строительство Центра Детского Творчества;
- б) строительство комбината питания и вспомогательного производства.

###### **3 год**

- а) Строительство обособленных жилых домов для патронатных семей;
- б) возведение хозпостроек и покупка автомобилей для домашнего хозяйства патронатных семей.

##### **3 ЭТАП**

###### **4 год**

- а) Строительство стадиона с игровыми площадками и беговыми дорожками;
- б) обустройство сада и парковой зоны с размещением в ней щадящих аттракционов, учитывающих возможности детей-инвалидов.

###### **5 год**

- а) Строительство жилых домов для педагогов и специалистов;
- б) строительство учебно-производственных объединений с малым производством.



#### 4 ЭТАП

##### 6 год

- а) Строительство гостиницы для приезжих специалистов, делегаций и групп обмена, родителей с больными детьми, гостей;
- б) строительство инфраструктуры пляжа, лодочной станции и пристани с прогулочным катером на берегу озера.

Данный Проект был утвержден к исполнению Главой Администрации муниципального образования г. Осташков и Директором ГОУ «Осташковский детский дом» 11 сентября 2007 г.

На заседании рабочей группы были вынесены следующие решения:

- 1) подготовить и предоставить губернатору Тверской области поэтапный план Проекта «Центр развития замещающей семьи» на базе ГОУ «Осташковский детский дом»;
- 2) начать поиск организаций, желающих принять участие в конкурсе по разработке проектно-сметной документации;
- 3) начать поиск иностранных и российских спонсоров, меценатов, благотворительных организаций, государственных и коммерческих структур, желающих принять участие в финансировании Проекта.

Вынесенные решения единогласно одобрены всеми членами рабочей группы.

В настоящее время проект находится на утверждении у губернатора Тверской области.

## Заключение

Проведенное исследование показало, что современное российское малое предпринимательство все еще находится на стадии становления и формирования частной собственности и связанным с нею правам, обязанностям и ответственности малого бизнеса, медленно формируется процесс создания правовых механизмов регулирования рынка, нет прочной широкой прослойки среднего класса, как основы социальной стабильности.

Поскольку настоящий этап развития рыночных экономических реформ в России характеризуется переходом предприятий к функционированию в условиях усиления конкурентной борьбы, забюрократированности всей системы, регламентирующей деятельность МСП, отсутствием ряда действенных механизмов для регулирования принципов социальной ответственности в структуре малого и среднего бизнеса, наличием социальных проблем, тормозящих стратегическое развитие российской экономики и не благоприятствующих развитию инвестиционной активности в стране, то от малых и средних предприятий требуется формирование собственной социально активной позиции и выбор эффективной предпринимательской стратегии, позволяющей МСП развиваться самим и укреплять экономику страны. Данный выбор предполагает достижение взаимовыгодного сотрудничества между производителями, продавцами товаров и услуг и их конечными потребителями, а также изменение моральных и нравственных аспектов современного российского предпринимательства, заботу о потребителях продукции.

Анализ отечественного и зарубежного опыта деятельности МСП и их социальной активности в обществе, показывает, что основу эффективной предпринимательской стратегии составляет система управления, основанная на профессионально построенной политике социальной ответственности, определяющей всю совокупность конкретных проблем, связанных с развитием предприятия и улучшением результатов его деятельности. В развитых странах по отдельным элементам социальной политики, таким как улучшение условий труда, создание рабочих мест, предоставление социальных гарантий, экологическому аспекту деятельности предприятия, существует ряд законодательных и нормативных актов, позволяющих обеспечить согласованность экономических интересов всех участников этого взаимодействия, демонстрирующих абсолютно очевидную значимость развития и внедрения аспектов социальной ответственности в сфере бизнеса.

В результате исследования выяснилось, что в настоящее время растет значение социальной активности в системе управления малым предпринимательством, но возможности

предприятий малого и среднего бизнеса в проведении социальных программ используются недостаточно. Абсолютно очевидно, что эффективный результат может дать только консолидация усилий в этой области и систематизация отношений государства и бизнеса.

Как следствие, в последние годы возрастает интерес к освещению социально ориентированных программ и различных методов и приемов удовлетворения нужд потенциальных потребителей, а также к благотворительной деятельности российских предпринимателей и компаний. Эти тенденции обуславливают необходимость развития широкого спектра различных социальных программ, направленных на социальную защищенность собственного персонала, предоставлению сотрудникам социального пакета, созданию условий для полноценного питания, отдыха. Также данные тенденции предполагают развитие социальной ответственности, направленной вовне, которая может выражаться в поддержке социально незащищенных категорий населения города или региона, в котором ведет свою деятельность предприятие.

Оценка экономической эффективности осуществляемой социально направленной работы является показателем долгосрочных инвестиций в создание репутации предприятия, которая, в свою очередь, опосредованно влияет на расширение рынка сбыта, поддержание лояльности потребителей и создание благоприятного общественного мнения, а, следовательно, влияет и на улучшение финансовых показателей предприятия. Такая политика несет очевидные выгоды для всех участников рынка.

Несмотря на актуальность рассматриваемой проблемы, в современной российской экономической науке данной проблеме уделяется недостаточное внимание. В настоящее время реализация социальных проектов в России имеет свои особенности и сложности, такие как: несовпадение приоритетов бизнеса и социально-экономических нужд; закрытость информации; отсутствие законодательной базы в сфере управления социальной ответственностью бизнеса; отсутствие доверия между представителями бизнес-сообщества и органами государственной власти и местного самоуправления; использование «грязных технологий», не применимых в социальных проектах; конфликт интересов. Эти факторы не способствует активному вовлечению предпринимателей в развитие некоммерческих организаций, предоставляющих социальные услуги (здравоохранение, образование, благотворительность, культура). Не существует единой оценки методов и эффективности тех или иных элементов социальной ответственности бизнеса в рамках малого предприятия. Актуальность проблемы определила цель настоящей работы, заключающейся в разработке стратегии развития малых и средних предприятий лесной и деревообрабатывающей промышленности с учетом профессиональной подготовки специалистов лесной отрасли на основе теоретических положений и практических

рекомендаций, позволяющих повысить экономическую эффективность деятельности предприятия путем внедрения социальной ответственности бизнеса в предпринимательскую деятельность и объединения усилий всех слоев населения, общественных, политических организаций и коммерческих структур страны для предотвращения одной из основных социальных проблем нашего общества - роста неблагополучных и социально незащищенных категорий населения.

На первых этапах исследования был проведен анализ развития малых и средних предприятий, анализ существующих методов государственной поддержки малого бизнеса, сложностей системы налогообложения, выявлены основные проблемы в деятельности предприятий малого бизнеса, проведен анализ реализации социальных программ в России. Необходимо отметить, что понятие «социального бизнеса» как особой формы хозяйствования в последнее время стало широко применяться в мировой и отечественной деловой практике, и рассматриваться в виде целенаправленной политики не только крупных бизнес структур, но и представителей малого и среднего предпринимательства. Проведенный анализ показал, что социальная политика должна, прежде всего, направляться и регулироваться государством, ориентируясь на выработанный общепринятый регламент, что конечные цели социального бизнеса подчиняются не только лишь интересам собственников средств производства, владельцев предприятий, но также и другим участникам экономической деятельности, в том числе непосредственно интересам производителей материальных благ.

Для эффективного развития социальной ответственности бизнеса в России необходима соответствующая целенаправленная политика государства, так как проблема отсутствия социальной ответственности государства во многом является причиной кризисного состояния малого и среднего предпринимательства. Также в настоящей работе показано, что проводить оценку эффективности социальных программ и работу по повышению эффективности бизнеса с помощью разработанных моделей возможно на любом малом или среднем предприятии, независимо от его организационно-правовой формы собственности.

Реализуемый в данной работе подход социальной ориентации предприятий, представляет собой мощный инструмент, методика которого применима не только для эффективного управления деятельностью малых и средних предприятий лесной отрасли, но может быть использована для комплексного решения целей социально ответственного маркетинга и социального консалтинга на малых и средних предприятиях других отраслей, которые в настоящее время являются неотъемлемой частью российского рынка.

Оценка эффективности деятельности МСП должна включать в себя, прежде всего, оценку целей и стратегий социально направленной активности, проверку их на согласованность

с условиями внешней среды, возможностями предприятия. Нередка ситуация, когда предприятие ставит перед собой противоречивые или заранее недостижимые цели, и все усилия, направленные на социальную ориентацию и достижение этих целей, становятся напрасными. В данной работе приведена характеристика основных направлений деятельности малых и средних предприятий лесной отрасли, их оценка в комплексе мероприятий, составляющих основу социальной ответственности бизнеса, отражен ряд проблем, возникающих при проведении исследования, рассмотрены направления их преодоления.

Анализ научной литературы и практического опыта показал, что существуют различные подходы к определению «социально ориентированное» предприятие и «социальный бизнес». Большинство из них касается, прежде всего, социальной ответственности бизнеса, благотворительности, грантовых и стипендиальных программ, филантропии, меценатства. Как следствие, это предполагает дополнительные затраты, что для малого или среднего предприятия при ограниченности денежных средств зачастую непосильно и нерационально. В настоящей работе проведен анализ некоторых приемов повышения эффективности деятельности малого предприятия, предложены основные направления корректировки выстраиваемой бизнес-стратегии.

Особое внимание в данной работе уделяется методам реализации одной из самых актуальных проблем в социальной сфере России – увеличения неблагополучной категории населения. Проведенный анализ законодательства РФ, в части, касающейся разнообразных методов и механизмов, регулирующих реальную политику властей в отношении граждан этой категории, а также анализ работы, проводимой на местном административном и региональном уровнях, показал, что наиболее гибкой формой реформирования существующей системы содержания, воспитания, профессионального обучения и подготовки к самостоятельной жизни детей-сирот, является патронатное воспитание, которое реализуется на базе перепрофилированных детских домов, которые, в свою очередь, становятся уполномоченными организациями органов опеки и попечительства. Эта форма устройства детей в семью является инновационной технологией, связанной с деятельностью органов опеки и попечительства в единый процесс, главная цель которого - адаптация ребенка в общество. В связи с этим возникает необходимость упорядочения и классификации применяемых технологий, что и было выполнено в настоящей работе, путем выделения ряда мероприятий по осуществлению подхода к решению проблем детей-сирот, используя зарубежный опыт реализации социально ориентированных проектов.

Важным элементом процесса единой системы профессиональной работы с детьми-сиротами является трудовое воспитание и профессиональное обучение детей и подростков на базе учебно-производственных объединений и малого производства, создаваемых в целях практического закрепления знаний, приобретения трудовых навыков и специальностей лесной отрасли путем применения новейшие научных методов, уникальных методик и рекомендаций из мировой практики. В настоящей работе разработан новый подход к механизму создания учебно-производственных структур в системе детских социальных учреждений, которые, оставаясь, прежде всего учебно-производственной базой, могут быть производственно эффективными и конкурентоспособными. Данная методика позволяет реально оценить ситуацию в конкретном сегменте социальной сферы и сделать выводы относительно экономической активности учебно-производственных объединений и эффективности создаваемого на этой базе малого производства, являющегося воспроизводящей основой всей структуры, обеспечивающей детские социальные учреждения всем необходимым для трудового воспитания, обучения специальностям (специализированные классы, цеха, участки и т.д.). Данная модель гарантирует решение социальных вопросов в части организации досуга и профориентации детей-сирот, детей-инвалидов, детей из многодетных, неблагополучных, неполных семей; обеспечение занятостью населения и создание дополнительных рабочих мест, в том числе в учебно-производственных объединениях и на малых производствах лесного комплекса, открывая широкие перспективы совершенствования эффективности социально ориентированной деятельности, позволяя расширить и углубить исследование благодаря возможности анализа различных качественных характеристик, субъективных мнений.

Проект предусматривает создание правовых, административных и экономических условий, предусматривающих:

- 1) Предоставление приоритетной государственной поддержки для развития МСП лесной и деревообрабатывающей промышленности и их социальной инфраструктуры;
- 2) Повышение эффективности использования материально-технических и кадровых ресурсов города путем внедрения новых прогрессивных форм хозяйствования;
- 3) Разработку и внедрение новых экономичных проектов строительства жилых домов, учебно-производственных объединений, общественных зданий, используя технологии местного производителя и отечественные материалы из древесины. Проект по строительству деревянных домов, реализуемый в масштабах нашей страны, мог бы быть включен в национальный проект «Доступное жилье». Кроме того, перестойная древесина и отходы лесной промышленности могут использоваться при производстве экологически чистого и высокорентабельного топлива. Стоимость такой лесной энергии на 50% ниже, чем при сжигании газа.

Разработанная стратегия развития малых и средних предприятий лесной и деревообрабатывающей промышленности с учетом профессиональной подготовки специалистов лесной отрасли способствует не только устойчивому росту и развитию предприятий в условиях рыночных отношений, но и усовершенствованию определенных механизмов и подходов, закладывающих организационные и социальные основы для адаптации человека, находящегося в социально опасной ситуации.

Таким образом, исследование существующих методов и приемов усовершенствования системы трудового и профессионального воспитания детей-сирот и повышения социальной активности деятельности малых предприятий на основе модели социальной экономики в зарубежных странах показало, что в настоящее время не существует комплексной стратегии, позволяющей системно проводить исследования социально направленной деятельности малого предприятия, учитывающей различные качественные параметры. В настоящей работе была поставлена и решена задача разработки данной стратегии.

Предлагаемая методика основывается на системном подходе к решению задач кадрового обеспечения лесной отрасли и устранения одной из основных социальных проблем России путем применения модели социальной экономики зарубежных стран, понятие и принципы которой приведены в настоящей работе во всех аспектах деятельности и социальной активности предприятия.

Теоретические исследования, отраженные в диссертационном исследовании, а также опыт применения рекомендованного методического инструментария успешно реализуются на базе муниципального образования г. Осташков, Тверской области.

## Список используемой литературы

1. Европейская Хартия Малых Предприятий. Лиссабон, 2000.
2. Закон РФ «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» в ред. Федеральным законом от 04.07.2003 N 94-ФЗ - Российская газета. 2003. 8 июля.
3. Закон РФ от 11 августа 1995 г. № 135 «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях» - Российская газета. 1995. 17 августа.
4. Зеленый документ по предпринимательству (Green Paper on Entrepreneurship) Еврокомиссия, 2003.
5. Лесной кодекс РФ, принятый Государственной Думой РФ 08.11.2006 г.
6. План действий по упрощению и улучшению регулятивной среды. Еврокомиссия, 2002.
7. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу 2003-2005 гг.
8. Федеральный закон «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14.06.1995 г. № 88-ФЗ.
9. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 г. № 209-ФЗ.
10. Федеральная программа поддержки малого предпринимательства 2000-2001 гг.
11. Федеральная программа поддержки малого предпринимательства 2003-2005 гг.
12. Абрамов А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной, инвестиционной деятельности предприятия. - АКДИ. Экономика и жизнь, 1997.
13. Авилова А.В., Бухвальд Е.М., Обыденнова Т.Б., Чепуренко А.Ю. Малый бизнес после августа 1998 г.: российское общество до и после. - М.: РНИС и НП, РОССПЭП, 1999.
14. Акимова М.Н. и др. Организация работы с приемными семьями. - Самара: Самвен, 1998.
15. Андреев В.К. О государственном регулировании малого предпринимательства. - М.: Юрист, 2004. С. 34-42.
16. Андреев В.К. Правовые проблемы финансирования и кредитования малого бизнеса // Правовое регулирование малого предпринимательства: состояние и перспективы. - М., 2003.
17. Андреев В.К. Роль государства в развитии малого предпринимательства – Правовые проблемы малого предпринимательства. - М., 2001.



18. Апарина Н., Курбатова М. Взаимодействие региональной администрации и бизнеса в процессе использования ресурсов региона. – Ж. Вопросы экономики, 2003, № 11. С.110-119.
19. Блинов А.Ю. Малое предпринимательство и большая политика. - Ж. Вопросы экономики, № 7, 2002.
20. Блинов А.Ю., Никитов А. Немалые трудности малого бизнеса. - Ж. Российский экономический журнал, № 2, 2003.
21. Бреев Б.Д., Воронцовская О.Е. Методы государственной финансовой поддержки малого предпринимательства в условиях ограниченности средств. - М., ЦЭМИ РАН, 2000.
22. Бурдин Н. А., Саханов В. В. Проблемы стратегического развития лесного сектора экономики Российской Федерации (вопросы взаимодействия лесохозяйственной и лесопромышленной деятельности). – Ж. Лесной экономический вестник, № 3 (49), 2006.
23. Бурдин Н. А., Соловьева Г. А. Основные итоги лесопромышленного комплекса Российской Федерации в 2006 году. – Ж. Лесной экономический вестник, № 1 (51), 2007.
24. Бухвальд Е.М., Виленский А.В., Российская модель взаимодействия малого и крупного предпринимательства. – Ж. Вопросы экономики, № 12, 1999.
25. Виленский А.В. Этапы развития малого предпринимательства в России. - Ж. Вопросы экономики, № 7, 2004.
26. Ворохалина А. Финансово-кредитные механизмы регулирования малого бизнеса. - Ж. Вопросы экономики, № 7, 2000.
27. Герчикова И.Н. Регулирование предпринимательской деятельности: государственное и межфирменное: Учебное пособие. - М.: Консалтбанкир, 2002.
28. Дороничев Д. Лесопромышленный комплекс: понятия, проблемы, перспективы. - М: Статистика России, 2005.
29. Жандро П. Опыт Франции в поддержке малых предприятий: возможные схемы гарантийных механизмов. - М.: Юрист, 2004. С. 43-48.
30. Ибадова Л.Т. Некоторые проблемы законодательства о малом предпринимательстве. - М.: Юрист, 2004. С. 90-101.

31. Карасев М.Н. Некоторые проблемы законодательства Российской Федерации в области поддержки субъектов малого предпринимательства: проблемы выбора критериев // Правовое регулирование малого предпринимательства: состояние и перспективы. - М. 2003. С. 61-62.
32. Кирилова Е. В. Социально-демографические последствия спада объемов лесопромышленного производства. - Ж. Лесной экономический вестник, № 2 (44), 2005.
33. Кожухов Н.И. Лесной сектор экономики России на пути в XXI век. - М.: Изд-во МГУЛеса, 1999.
34. Коршунов А.Г. Проблемы налогового учета при применении упрощенной системы налогообложения. - М.: Юрист, 2004. С. 71-89.
35. Лаптев В.В. Субъекты предпринимательского права. М., 2003.
36. Материалы II международного форума «Малый и средний бизнес – веление времени». Москва, ВВЦ, 2003.
37. Машезерская Л.Я. Социальные проблемы на фоне глобализирующейся экономики // Социальная ответственность как фактор эффективного развития современного общества. (Европейский опыт и Россия). – М., 2002. С. 117.
38. Моисеев Н. А. Лесоустройство в переходный период к рыночной экономике. – Ж. Лесной экономический вестник, № 4 (50), 2006.
39. Музалевская И.Н. Правовые аспекты понятия субъекта малого предпринимательства. - М.: Юрист, 2004. С. 102-109.
40. Нешадин А., Горин Н. Социально ориентированный бизнес: контуры формирующейся системы. - Человек и труд. - 2004. - № 5. С. 60.
41. Орлов А.В. Из истории правового регулирования малого предпринимательства в России. - М.: Юрист, 2004. С. 29-33.
42. Ойновид Г.М. О проблемах совершенствования законодательства в сфере малого бизнеса. - М.: Юрист, 2004. С. 24-28.
43. Петрушко И.Н. Внутренняя и внешняя среда организации. Социальная ответственность. – М., 2004. С. 22.
44. Пиховкин А.В. Механизмы поддержки предпринимательства в ЕС. - М.: Юрист, 2004. С. 117-132.
45. Русакова И.Г., Кашина В.А. Налоги и налогообложение. Учебник для ВУЗов. - М., Финансы, 2004.

46. Системы поддержки и развития малого бизнеса за рубежом / Под ред. А.В. Рунова. - М.: 2003.
47. Социальная ответственность российского бизнеса: Новый этап. Материалы «круглого стола» 26 ноября 2003 г. – М., 2003. С. 6.
48. Социально-экономические проблемы России: Справочник / ФИПЭР. - СПб.: Норма, 1999.
49. Страха Е.И., Харитонов Л.К. Социальная ответственность власти и бизнеса // Пути формирования эффективной социально-экономической модели трансформирующейся России: Сборник статей Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза, 2005. С. 23.
50. Супатаев М.А. Современные проблемы развития законодательства о малом предпринимательстве. - М.: Юрист, 2004.
51. Терновская М.Ф. Реабилитационный детский дом и служба патронатного воспитания детей-сирот и детей из неблагополучных семей // Защити меня. - М.: Внешторгиздат, 1998. - С. 12-13.
52. Терновская М.Ф., Зайцев С.В., Иванова Н.П. и др. Эффективность нового типа образовательного учреждения для детей, нуждающихся в государственной поддержке. Инновации в Российском образовании. - М.: МГУП, 2000. С. 39-50.
53. Терновская М.Ф., Иванова Н.П. Развитие патронатного воспитания в регионах России. - М.: Слово, 2002. С. 126.
54. Харский К.В. Проект этического кодекса ассоциации «Социально ответственный бизнес России», 2007.
55. Хендерсон Д. Нужна ли социальная ответственность бизнесу? // Бизнес и общество. 2003. № 15. С.24-26.
56. Храмцов А.Ф. Международные финансовые институты и социальная политика России на рубеже нового тысячелетия // Социальная ответственность как фактор эффективного развития современного общества. (Европейский опыт и Россия). – М., 2002. С. 135.
57. Чепуренко А.Ю. Малый бизнес в регионах России после кризиса - Ж. Вопросы экономики, № 12, 2002.
58. Чепуренко А.Ю. Обыденнова Т.Б., Развитие малого предпринимательства в России. - М., 1999.
59. Шамлахов Ф. Малое предпринимательство. - М., Прогресс, 2003.
60. Яковлев А.А. Теневая активность предприятий и ограничения экономического роста. Пути стабилизации экономики России. - М., Информэлектро, 2004.
61. Шестоперов О.Д. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России - Ж. Вопросы экономики, № 4, 2003, с. 65-68.

62. Шестоперов А.М. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе-марте 2007 г., - М.: НИСИПП, Ежеквартальный информационно-аналитический доклад, октябрь, 2007.
63. Шламен Г. Основы и проблемы экономики предприятия/ Под ред. Поршнева А.Г. - М., Финансы и статистика, 2003.
64. Шегельман И. Р., Рудаков М. Н., Мощевикин П. Е. Комплексный анализ производственно-хозяйственной деятельности лесозаготовительных предприятий. Практическое руководство. - СПб.: С, 2006.
65. Якимец В.Н. Межсекторное социальное партнерство: основы, теория, принципы, механизмы. – М., 2004. С. 246-247.
66. Araujo V. Economia di Comunione e comportamenti sociali, Nuova Umanità n.110. 1997, pp. 301-313.
67. Araujo V. E' possibile la fraternità in ambito economico?, Economia di Comunione, una cultura nuova. Roma, Città Nuova, n. 25, dicembre 2006, p. 6.
68. Araujo V. Inetrvento sulla storia dell'EdC alla 1 Scuola per operatori di Economia di Comunione, Castelgandolfo (Roma), 6 aprile 2001.
69. Araujo V. La cultura del dare. Nuova Umanità n.125, 1999, p. 499.
70. Araujo V. Quale persona e qaule società per l'«economia di comunione», in Bruni L. (ed.): Economia di Comunione, per una cultura economica a più dimensioni. Roma, Città Nuova, 1999.
71. Bereau Internazionale di Economia e Lavoro, "Per un agire economico di comunione": Economia di Comunione – una cultura nuova. Roma, n. 2, settembre 1999.
72. Bruni L. Il polo industriale: città sul monte e sale della terra, Economia di Comunione, una cultura nuova. Roma, Città Nuova, dicembre 2001.
73. Bruni L. Le tre forme di reciprocità delle aziende EdC, Economia di Comunione, una cultura nuova. Roma, Città Nuova, giugno 2005.
74. Bruni L. L'Economia di Comunione: una sfida di economia civile, in Donati P., Colozzi I.: Generare il civile: nuove esperienze nella società italiana, 2001.
75. Bruni L., Crivelli L. Per una Economia di Comunione. Un approccio multidisciplinare. Roma, Città Nuova, 2004.
76. Bruni L., Una economia di reciprocità come risposta seria alla miseria, Economia di Comunione, una cultura nuova. Roma, Città Nuova, n. 25, dicembre 2006, p. 7.

77. Bruni L. Verso una razionalità economica «capace di comunione», in Bruni L. (ed.): *Economia di Comunione, per una cultura economica a più dimensioni*. Roma, Città Nuova, 1999.
78. Burckart H. Sviluppo Sostenibile e Management: elementi per un nuovo paradigma di gestione, in Bruni L. (ed.): *Economia di Comunione, per una cultura economica a più dimensioni*. Roma, Città Nuova, 1999.
79. Cantamessa M. Le novità del Consorzio Tassano in *Economia di Comunione, una cultura nuova*. Roma, Città Nuova, dicembre 2001, p. 13.
80. Cantone C. Il Polo Lionello cresce, *Economia di Comunione, una cultura nuova*, Città Nuova. Roma, Città Nuova, novembre 2005.
81. Documento di Genova, *Economia di Comunione, una cultura nuova*. Roma, Città Nuova, n. 14, ottobre 2001, pp. 14-16.
82. Ferrucci A. Considerazioni sull'Economia di Comunione. *Nuova Umanità* n.80-81, 1992, pp. 175-198.
83. Ferrucci A. Il nuovo delle imprese EdC, *Economia di Comunione, una cultura nuova*. Roma, Città Nuova, n. 17, dicembre 2002, pp. 7-9.
84. Ferrucci A. La ricchezza degli indigenti. *Città Nuova*, n. 8, 1997, pp. 28-31.
85. Ferrucci A. La sfida dei poli produttivi, *Economia di Comunione, una cultura nuova*, Roma. Città Nuova, n. 2, novembre 2005.
86. Ferrucci A.. Le aziende nel mondo, *Economia di Comunione, una cultura nuova*. Roma, Città Nuova, n. 2, marzo 1995.
87. Ferrucci A. Nord-Sud che fare, inchiesta sull'economia mondiale, *Città Nuova*, 1992.
88. Ferrucci A. Per una diversa dimensione dell'economia: l'esperienza "economia di comunione", in Bruni L. (ed.): *Economia di Comunione, per una cultura economica a più dimensioni*. Roma, Città Nuova, 1999.
89. Frassinetti A. *Economia di Comunione: statistiche delle aziende e utilizzo degli utili*, in Ferrucci A (a cura di), *Per una globalizzazione solidale, verso un mondo unito: Documento di Genova*. Città Nuova, 2001, pp. 86-91.
90. Frassinetti A. I numeri del Polo Lionello, *Atti del convegno: Polo Lionello. Casa degli imprenditori*. Maggio 2003.
91. Gui B. *Impresa ed Economia di Comunione*. *Nuova Umanità*, n. 80-81, 1992, pp. 161-174.
92. Gui B. Intervista a Stefano Zamagni, *Economia di Comunione, una cultura nuova*. Roma, Città Nuova, n. 14, ottobre 2001, pp. 10-11.

93. Gui B. Capitale umano collettivo?, *Economia di Comunione, una cultura nuova*. Roma, Città Nuova, n. 5, 1996.
94. Gui B. Come nasce una impresa EdC, *Economia di Comunione, una cultura nuova*. Roma, Città Nuova, giugno 2005.
95. Gui B. Organizzazioni produttive con finalità ideali e realizzazione della persona: relazioni interpersonali e orizzonti di senso, in Bruni L. (ed.): *Economia di Comunione, per una cultura economica a più dimensioni*. Roma, Città Nuova, 1999, pp. 109-126.
96. Gullo E., Frassinetti A. L'inaugurazione del Polo Lionello Bonfanti. *Economia di Comunione, una cultura nuova*. Roma, Città Nuova, n. 25, dicembre 2006, p. 8.
97. Lubich C. Lezione tenuta in occasione del conferimento della laurea in Economia, Piacenza, 29 gennaio 1999. *Città Nuova*, n. 121, 1999, pp. 7-48.
98. Lubich C. *L'economia di Comunione: storia e profezia*. Città Nuova, 2001.
99. Lubich C. L'esperienza Economia di Comunione: dalla spiritualità dell'unità una proposta di agire economico. Relazione tenuta a Strasburgo il 31 maggio 1999 nel corso del Convegno organizzato dal Consiglio d'Europa: *Economia di Comunione, per una cultura economica a più dimensioni*. Città Nuova, Roma, 1999, pp. 29-36.
100. Lubich C. Per l'inaugurazione del Polo Lionello, *Economia di Comunione, una cultura nuova*. Roma, Città Nuova, n. 25, dicembre 2006, p. 5.
101. Lubich C. Speech at the UNESCO Prize for Peace Education, Paris, 1996.
102. Molteni M. I problemi di sviluppo delle imprese «a movente ideale», in Bruni L. (ed.): *Economia di Comunione, per una cultura economica a più dimensioni*. Roma, Città Nuova, 1999.
103. Mozzanti G. "Polo Lionello: a che punto siamo?", *Economia di Comunione, una cultura nuova*. Roma. Città Nuova, n. 19, dicembre 2003, p. 10.
104. Pelligra V. *Orizzonti larghi*. Roma, Città Nuova, n. 20, ottobre 2004.
105. Quartana P. L'Economia di Comunione nel pensiero di Chiara Lubich. *Nuova Umanità* n.80-81, 1999.
106. Robertson E. Chiara, Christian Journals (Ireland) Limited, 1978.
107. Sorgi T. *La cultura del dare*, Nuova Umanità, 1992.
108. Statuto della "E. Di C. S.p.A."

109. Zamagni S. Intervista a Stefano Zamagni in: Notiziario quadrimestrale Economia di Comunione, una cultura nuova. Roma, Città Nuova, n. 14, 2001.
110. Zamagni S. Le nuove vie dello sviluppo economico, Economia di Comunione, una cultura nuova. Roma, Città Nuova, n. 25, dicembre 2006, p. 12.
111. Zamagni S. Non profit come economia civile. Bologna, 1998.
112. Zamagni S. Sul fondamento e sul significato dell'esperienza di «Economia di Comunione», in Bruni L. (ed.): Economia di Comunione, per una cultura economica a più dimensioni. Roma, Città Nuova, 1999, pp. 127-136.
113. Zamagni S. Una nuova etica d'impresa, Atti del convegno: Polo Lionello. Casa degli imprenditori, maggio 2003.
114. Zanzucchi M. Dieci anni dopo. Roma, Città Nuova, n. 23, 1996.
115. Zanzucchi M. Dove l'Economia di Comunione diventa politica. Roma, Città Nuova, n. 11, 1998, pp. 34-40.

## Использование Интернет ресурсов

[www.allmedia.ru](http://www.allmedia.ru)

[www.amr.ru](http://www.amr.ru)

[www.b-soc.ru](http://www.b-soc.ru)

[www.consorziotassano.it](http://www.consorziotassano.it)

[www.corp-gov.ru](http://www.corp-gov.ru)

[www.dd26.ru](http://www.dd26.ru)

[www.deti-siroty.ipart.ru](http://www.deti-siroty.ipart.ru)

[www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)

[www.edc-online.org](http://www.edc-online.org)

[www.edicspa.com](http://www.edicspa.com)

[www.focolare.org](http://www.focolare.org)

[www.forest.ru](http://www.forest.ru)

[www.for-business.ru](http://www.for-business.ru)

[www.klerk.ru](http://www.klerk.ru)

[www.loppiano.org](http://www.loppiano.org)

[www.minprom.gov.ru](http://www.minprom.gov.ru)

[www.nbj.ru](http://www.nbj.ru)

[www.nisse.ru](http://www.nisse.ru)

[www.nipieilesprom.ru](http://www.nipieilesprom.ru)

[www.rspp.ru](http://www.rspp.ru)

[www.slpk.ru](http://www.slpk.ru)

[www.smi.ru](http://www.smi.ru)

[www.soc-otvet.ru](http://www.soc-otvet.ru)

[www.tpprf.ru](http://www.tpprf.ru)

[www.vniiprim.ru](http://www.vniiprim.ru)