

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Байкальский государственный университет экономики и права

О.В. Чистякова

**ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ  
ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Иркутск  
Издательство БГУЭП  
2010

УДК 339.13  
ББК 65.29  
Ч68

Печатается по решению редакционно-издательского совета  
Байкальского государственного университета экономики и права

Рецензенты      д-р экон. наук, проф. В.И. Самаруха  
                         д-р экон. наук, проф. А.Ф. Шуплецов

Чистякова О.В.

Ч68      Формирование и развитие системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности / О.В. Чистякова. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2010. — 184 с.

ISBN 978-5-7253-2254-5

Рассматриваются закономерности и тенденции развития современного предпринимательства, а также особенности формирования инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности. Анализируется зарубежный и отечественный опыт и предлагаются пути развития бизнес-инкубаторов, технопарков, технополисов и особых экономических зон в России.

Для преподавателей, студентов, аспирантов, предпринимателей, а также для всех интересующихся данными проблемами.

ББК 65.29

ISBN 978-5-7253-2254-5

© Чистякова О.В., 2010

© Издательство БГУЭП, 2010

---

## ОГЛАВЛЕНИЕ

---

<b>Введение .....</b>	<b>5</b>
<b>1. Исследование процессов современного предпринимательства .....</b>	<b>8</b>
1.1. Предпринимательство: экономическая сущность, категории и подходы .....	8
1.2. Методология выделения субъектов малого и среднего бизнеса в системе предпринимательства.....	18
1.3. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства .....	37
1.4. Динамики развития малого предпринимательства в России .....	48
<b>2. Формирование системы инфраструктурного обеспечения инновационной предпринимательской деятельности .....</b>	<b>60</b>
2.1. Понятие инновационной инфраструктуры предпринимательства.....	60
2.2. Формирование и развитие бизнес-инкубаторов.....	70
2.3. Формирование и развитие технопарков.....	91
2.4. Формирование и развитие технополисов .....	116
2.5. Становление особых экономических зон развития предпринимательства.....	127
<b>Список использованной литературы.....</b>	<b>164</b>
<b>Приложения .....</b>	<b>171</b>
1. Количество малых предприятий на 100 тыс. жителей на 1 января 2009 г. и 1 января 2010 г. по регионам РФ .....	171

2. Среднесписочная численность занятых на малых предприятиях (без учета совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) в регионах РФ в 2009 г. ....	174
3. Объемы оборотов малых предприятий в регионах РФ в 2009 г. ....	177
4. Инвестиции в основной капитал на малых предприятиях в регионах РФ в 2009 г. ....	180

---

## ВВЕДЕНИЕ

---

В настоящее время в мировой и в российской практике признается важность развития предпринимательства, рассматриваются различные способы организации данного процесса, оценивается влияние развития предпринимательства на уровень экономической и социальной стабильности страны.

Наличие споров по вопросам предпринимательства говорит об огромной значимости данного явления. Предпринимательская деятельность, а в особенности малый бизнес является неотъемлемым компонентом любой экономики, который существенно влияет на вопросы занятости, нововведений, гибкости экономики, а также приносит значительную часть ВВП. Кроме того, малые предприятия различных форм собственности играют важную роль в нейтрализации монополизма и развитии конкуренции, именно на этой базе можно осуществить структурную перестройку экономики и одновременно сформировать социальную базу реформ.

Исключительная важность предпринимательской деятельности для экономики и необходимость разработки современных способов формирования и развития системы инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности доказывают актуальность данной работы.

В этой связи в первой главе монографии рассмотрены экономическая сущность, категории и подходы к организации процесса предпринимательства, методология выделения субъектов малого и среднего бизнеса в системе предпринимательства, закономерности и тенденции развития современного предпринимательства, дана оценка динамики развития малого предпринимательства в России.

Инновационный путь развития, выбранный Россией, предполагает поиск новых подходов к реализации научно-

технического и инновационного потенциала. Малый бизнес является той средой, в которой может успешно развиваться инновационное предпринимательство. При этом малое предпринимательство нуждается во всесторонней поддержке. Главным инструментом поддержки является создание специальной инфраструктуры, обеспечивающей развитие малого и среднего бизнеса. Этим объясняется растущий сегодня интерес к бизнес-инкубаторам и научно-технологическим паркам — структурам, ориентированным на стимулирование роста новых инновационных фирм.

Международная и российская практика показывает, что бизнес-инкубирование является одним из эффективных инструментов создания благоприятной среды для развития малого бизнеса, адресной поддержки начинающих предпринимателей.

Сущность поддержки малого предпринимательства в программах бизнес-инкубирования заключается в создании «тепличных» условий для ускоренного развития компаний. Это достигается путем полного или частично-огораждения малых предприятий от неблагоприятных факторов внешней среды и комплексного удовлетворения потребностей, возникающих у предприятий на ранних этапах развития.

Важным фактором развития сферы высоких технологий является создание и успешное функционирование технопарков различных видов. Технопарки являются важным элементом современной экономики. При этом технопарк можно рассматривать как особый вид технико-внедренческой зоны, территории, где усиленно развивается разработка наукоемкой продукции. Кроме того, наука дает стимул развитию бизнеса, главным образом, малого, что позволяет говорить о технопарках, как о форме поддержки малого предпринимательства, развитие которого позволяет выйти на качественно новую ступень развития экономики. При этом именно в технопарках наука получает финансовые и прочие дополнительные возможности для ведения фундаментальных и прикладных изысканий. В этой связи техно-

парки являются привлекательной формой поддержки отечественной науки.

В современных условиях одним из способов выхода из сложившегося кризиса нам видится опора на отечественную науку и наукоемкое производство. Технопарки могут сыграть важнейшую роль в этом процессе.

Объединение технопарков является следующим этапом в развитии инновационных структур и приводит к появлению технологических полисов и технико-внедренческих зон, которые возникают на пересечении деятельности научных и технологических парков. Техничко-внедренческие зоны создают современную инфраструктуру, необходимую для реализации крупных межрегиональных, национальных и международных научно-инвестиционных проектов.

Создание особых экономических зон должно рационально сочетаться с обеспечением государственной поддержки комплексного развития инновационной инфраструктуры: формированием сети технико-внедренческих парков; созданием и развитием бизнес-инкубаторов; стимулированием развития малого и среднего научно-технического и инновационного предпринимательства.

В этой связи во второй главе монографии рассматриваются современные подходы к формированию инновационной инфраструктуры предпринимательства, анализируется опыт формирования и развития бизнес-инкубаторов, технопарков, технополисов и особых экономических зон в мире и в России, предлагаются пути совершенствования данных процессов.

---

# 1. ИССЛЕДОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ СОВРЕМЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

---

## 1.1. Предпринимательство: экономическая сущность, категории и подходы

Исследуя предпринимательство, рассмотрим его экономическую сущность, а также современные подходы и особенности организации данного процесса.

Термин «предпринимательство» впервые был введен в оборот в XVIII в. Р. Кантильоном<sup>1</sup>. По его мнению, предприниматель — это субъект, наделенный особыми способностями предвидеть, рисковать, брать на себя всю полноту ответственности за принимаемые решения не только в стандартных ситуациях, но и в обстоятельствах рискованных, в том числе в инновациях. При этом подобные субъекты не обязательно должны быть собственниками функционирующего капитала. Таким образом, Кантильон отличал функцию представления капитала от предпринимательской функции.

Кантильон сформулировал тезис, согласно которому расхождения между спросом и предложением на рынке дают возможность отдельным субъектам рыночных отношений покупать товары дешевле и продавать их дороже. Он назвал этих субъектов рынка предпринимателями, а новые явления хозяйственной деятельности — предпринимательством.

Кантильон впервые выдвинул положение о риске в качестве основной функциональной характеристики предпринимательства. Последователями этой теории были представители немецкой классической школы XIX в. И. Тюнен и Г. Мангольдт, а также американский экономист Ф. Найт.

---

<sup>1</sup> Бейтон А., Казорла А., Долло К. и др. 25 ключевых книг по экономике / пер. с фр. Ю.Ф. Пучкова, В.И. Ханиной. Челябинск: Урал LTD, 1999. 560 с.

Основатель классической школы политической экономики А. Смит<sup>2</sup> предпринимателем называл собственника капитала, а целью предпринимательской деятельности считал получение предпринимательского дохода.

Смит считал частную собственность материальной основой предпринимательства. При этом, чтобы частное предприятие было полезно обществу, по его мнению необходимо соблюдение двух условий: во-первых, у предпринимателя должна быть личная выгода от предприятия; во-вторых, конкуренция должна держать его в определенных условиях хозяйствования.

Смит был сторонником развития конкуренции между предпринимателями и противником крупных монополий. Он выступал против вмешательства государства в предпринимательскую деятельность, однако, невмешательство государства у Смита является общим принципом, а не абсолютным правилом. По его мнению, государство должно устанавливать определенные правила в виде размера процента, стоимости (минимальной) акций и т.д. Важное значение для развития предпринимательства имели предложения ученого о налоговой системе и таможенных пошлинах.

В отличие от представителей классической школы политической экономики, Ж.Б. Сэй<sup>3</sup> основную функцию предпринимателя видел не в извлечении прибыли, а в организации и управлении воспроизводством, в умении соединять, комбинировать факторы производства. Целью и результатом такой деятельности он считал предпринимательский доход.

Сэй дает оригинальное толкование сущности предпринимателя: это экономический агент, который комбинировает факторы производства, «перетаскивает» ресурсы из сферы

---

<sup>2</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / пер. с англ. В.С. Афанасьева. М.: ЭКСМО, 2007. 957 с. (Сер. «Антология экономической мысли»).

<sup>3</sup> Сэй Ж.Б., Бастиа Ф. Трактат по политической экономике / сост., вступ. ст. и коммент. М.К. Бункиной, А.М. Семенова. М.: Дело, 2000. 230 с.

низкой производительности и прибыльности в области, в которых они могут дать наибольший результат (прибыль, доход).

Ж.Б. Сэй как и А. Смит, был сторонником свободного предпринимательства. Он указывал на активный, инновационный характер предпринимательства, связанный не только с поиском, но и с необходимостью создания новых комбинаций факторов производства. Эта точка зрения Сэя нашла последователей среди представителей современных теорий предпринимательства, особенно Й. Шумпетера, П. Друкера и др.

Весьма заметен вклад в развитие теории предпринимательства представителя немецкой классической школы И. Тюнена<sup>4</sup>, охарактеризовавшего предпринимателя как обладателя особых личностных качеств: он должен уметь рисковать, принимать нестандартные решения и отвечать за свои действия, а потому может претендовать на незапланированный (непредсказуемый) доход.

К. Маркс<sup>5</sup> отделял личностный аспект предпринимательства от самого явления, указывая, что собственно предпринимательская функция выполняется самим капиталом, в то время как предприниматель — капиталист всего лишь выполняет чисто управленческие функции, повинаясь внутренней логике движения капитала, единственная цель которого — расти.

Представляет интерес точка зрения представителя неоклассической школы В. Кларка<sup>6</sup>. Он рассматривал предпринимательство как управленческую функцию, которая не связана ни с трудом, ни с собственностью на капитал; она

---

<sup>4</sup> Тюнен И.Г. Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике. Исследование о влиянии хлебных цен, богатства почвы и накладных расходов на земледелие / пер. Е.А. Тернеус; под ред. А.А. Рыбникова. М.: Изд-во «Экономическая жизнь», 1926. 326 с.

<sup>5</sup> Маркс К. Капитал. М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. Т. 1.

<sup>6</sup> Кларк Д. Распределение богатства / пер. с англ. Д. Страшунского, А. Бесчинского; предис. В. Серебрякова. М.: Огиз, 1934. 302 с.

состоит целиком в установлении и поддержании эффективных взаимодействий между факторами производства.

В развитие теории предпринимательства значительный вклад внес Й. Шумпетер, который связывал предпринимательство с инновационной деятельностью. Он полагал, что в основе экономического развития лежит специфическая функция предпринимателя, которая проявляется всякий раз в стремлении использовать новую комбинацию факторов производства, следствием чего является нововведение, инновация.

По мнению Шумпетера<sup>7</sup>, специфическая роль предпринимателей состоит в преодолении инерционности экономической системы и стремлении хозяйственных субъектов действовать согласно установившимся практикам. Поскольку инертность является свойством социально-экономической среды, субъекты хозяйствования часто не склонны к инновациям не в силу собственной неадекватности, а как раз, наоборот — по причине рациональной природы их действий. Стремление адаптироваться к устойчиво функционирующей среде заставляет отказываться от выгодных капиталовложений, внедрения новых технологий, кадровых комбинаций и т.д.

Шумпетер указывает, что наибольшие прибыли и убытки получаются в результате стихийных, заранее непрогнозируемых изменений внешней среды. В результате именно таких изменений возникают новые ситуации, приспособление к которым требует некоторого времени, « и до того, как это произошло, в народном хозяйстве можно наблюдать значительное число случаев положительной или отрицательной разницы между издержками и доходами »<sup>8</sup>.

Таким образом, логика Шумпетера заключается в том, что предпринимательство представляет собой деятель-

---

<sup>7</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер.с англ. М.: Прогресс, 1982. С. 64.

<sup>8</sup> Там же. С. 98.

ность по сознательному внесению возмущений в хозяйственную среду в расчете на получение конкурентного преимущества и, как следствие, высокого дохода.

Таким образом, Шумпетер явился основателем многофункциональной модели предпринимательства, которая возникла во второй половине XX в.

Представители новоавстрийской школы — Л. Мизес<sup>9</sup> и Ф. Хайек<sup>10</sup> впервые рассматривали предпринимательство как процесс развития идеи, а их последователь И. Кирцнер<sup>11</sup> построил теорию предпринимательства как процесса перехода от одного равновесного состояния «арбитражных» сделок к другому.

Согласно Ф. Хайеку предприниматель как хозяйствующий субъект характеризуется особым поведением, стремлением обнаружить различные возможности получения прибыли, еще не замеченные другими хозяйствующими субъектами. Он подчеркивал, что в современных условиях предприниматели действуют в рамках высокой рыночной конкуренции, и побеждает тот из них, кто в этой конкуренции выживает.

Известные американские ученые Р. Хизрич и М. Питерс<sup>12</sup> дали емкое определение предпринимательства, которое охватывает все стороны предпринимательского процесса, а именно инновационность, рискованность и результат. По их мнению «предпринимательство — это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс, поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности».

---

<sup>9</sup> Мизес Л. Теория и история: интерпретация социально-экономической революции. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 235 с.

<sup>10</sup> Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Начала-Фонд, 2001. 255 с.

<sup>11</sup> Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство / пер. с англ. под ред. А.Н. Романова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 239 с.

<sup>12</sup> Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха. М.: Прогресс Универс, 1992.

ти; процесс, приносящий денежный доход и личное удовлетворение достигнутым».

А. Шапиро<sup>13</sup> считает, что практически во всех определениях предпринимательства речь идет о таком поведении, которое включает, во-первых, элемент инициативы, во-вторых, организацию и реорганизацию социально-экономических механизмов, с тем, чтобы суметь с выгодой использовать имеющиеся ресурсы и конкретную ситуацию, и, в-третьих, взятие на себя ответственности за возможную неудачу, т.е. готовность рисковать. В этом определении сочетаются экономический, личностный и управленческий подходы.

В трудах П. Друкера<sup>14</sup> рассматриваются не только сущностные, но и управленческие аспекты предпринимательской деятельности, переходящие на междисциплинарный уровень анализа. Он отмечает, что предпринимательство нельзя отнести ни к науке, ни к искусству. Это конкретная деятельность, практика, имеющая свою базу знаний, а знания в предпринимательстве являются средством достижения цели.

Г. Пиншо положил начало формированию концепции внутрифирменного предпринимательства (интрапренерства), укрепил понимание предпринимательства как глобального процессного явления, не обязательно ассоциируемого с понятием собственности.

На научное осмысление предпринимательства оказали влияние и достижения институциональной теории, рассматривающей организации, в том числе и предпринимательские, как открытые системы. В рамках синергетического подхода предпринимательство рассматривается как

---

<sup>13</sup> Шапиро А. Современные проблемы и перспективы мирового капиталистического хозяйства. Критический анализ буржуазных концепций / АН СССР Институт мировой экономики и международных отношений. М.: Наука, 1984.

<sup>14</sup> Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. М.: Фаир-пресс, 1982.

процесс самообновления и самоорганизации индивидуумов и предприятий, осуществляемый во взаимодействии с внешней и внутренней средой.

Представляют интерес точки зрения российских ученых-экономистов на сущностные понятия, характеризующие предпринимательство. В частности А.В. Бусыгин<sup>15</sup> рассматривает предпринимательство как искусство ведения деловой активности, прежде всего мыслительный процесс, реализуемый в форме делового проектирования. В профессиональном смысле предпринимательство рассматривается как умение организовать собственный бизнес и достаточно успешно осуществлять функции, связанные с ним.

Синергетический подход к теории предпринимательства обоснован Л. Колесниковой<sup>16</sup>. Его суть заключается в учете единства предметно-материального и идеально-творческого начал в предпринимательской деятельности.

М.Г. Лапуста подчеркивает законодательный и финансовый аспекты предпринимательской деятельности. По его мнению «предпринимательство представляет собой свободное экономическое хозяйствование в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательством), ... в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли (дохода), необходимых для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязательств перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами»<sup>17</sup>.

---

<sup>15</sup> Бусыгин А.В. Предпринимательство: учебник. М.: Бусыгин, 2003. С. 12–13.

<sup>16</sup> Колесникова Л. Предпринимательство: от «максимизации прибыли к синергии социально-экономических систем // Вопросы экономики. 2001. № 10. С. 40–54.

<sup>17</sup> Лапуста М.Г. Предпринимательство: учебник. М.: ИНФРА-М, 2009. С. 7.

А.Н. Асаул<sup>18</sup> определяет предпринимательство как особый вид хозяйственной деятельности, суть которой заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на конкретные потребности его членов, посредством рыночного обмена и направленной на завоевание конкурентных преимуществ через нарушение рыночного равновесия.

ГК РФ<sup>19</sup> определяет сущность предпринимательской деятельности следующим образом: это самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном Законом порядке (п. 1 ст. 2). На наш взгляд, в данном определении сущность предпринимательства подменяется целью предпринимательской деятельности.

По нашему мнению под предпринимательством следует понимать стиль ведения хозяйственной деятельности, основанный на творчестве, новаторстве, риске, инициативе, постоянном поиске новых возможностей с целью получения прибыли, а также самореализации личности. Последний аспект, на наш взгляд, особо важен, поскольку чаще всего выделяют материальный аспект предпринимательской деятельности — получение прибыли. На наш взгляд не менее важен и моральный аспект, а именно возможность предпринимателя самореализоваться, найти свое место в жизни путем создания и эффективного ведения собственного дела.

Термины «предпринимательство» и «бизнес» часто употребляются как синонимы. Терминологическое отличие бизнеса и предпринимательства, по мнению А.Н. Асау-

---

<sup>18</sup> Асаул А.Н., Абаев Х.С., Гордеев Д.А. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности / под ред. А.Н. Асаула. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2007.

<sup>19</sup> Гражданский кодекс России / сост. О.Ю. Шиловост. М.: МЦФЭР, 2002. 1279 с.

ла, заключается в том, что «бизнес для своей деятельности использует нарушение рыночного равновесия, вызванного предпринимательством»<sup>20</sup>. Таким образом, предпринимательство отличается от бизнеса только одним существенным свойством — новаторством, приводящим к нарушению рыночного равновесия.

Предпринимательство в широком смысле, в отличие от бизнеса, встречается значительно реже. По мнению Й. Шумпетера «Предприниматель, остающийся таковым на протяжении десятилетий, встречается также редко, как и коммерсант, который никогда в обычной жизни не бывал хоть немного предпринимателем»<sup>21</sup>.

По мнению Ф. Хайека<sup>22</sup>, бизнес как сумма стихийных процессов значительно шире предпринимательства, равнозначного, по его мнению, любой другой профессии.

В обиходе обычно допускается равнозначность толкования этих терминов, поскольку термин «предпринимательство» в узком смысле соответствует термину «бизнес» в широком смысле этого слова.

На наш взгляд малый и средний бизнес, наряду с крупным, являются конкретными формами, через которые реализуется предпринимательская функция. Думается, что сегодня нужно рассматривать два аспекта развития предпринимательской деятельности — это, с одной стороны, тенденции развития крупного корпоративного предпринимательства, а с другой, тенденции развития малого и среднего предпринимательства.

Ряд ученых считает и мы поддерживаем эту точку зрения, что малый бизнес в производственной сфере должен

---

<sup>20</sup> Асаул А.Н., Владимирский Е.А., Гордеев Д.А. и др. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства / под ред. А.Н. Асаула. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2008. С. 35.

<sup>21</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): пер.с англ. М.: Прогресс, 1982. С. 174.

<sup>22</sup> Хайек Ф. Цены и предпринимательство. Челябинск: Социум, 2008.

развиваться с опорой на крупный бизнес. Малые фирмы обычно стремятся либо занять ниши рынка, невыгодные для внедрения туда крупных компаний, либо финансируются ими, ведя инновационные разработки, рискованные для корпорации.

Что касается развития корпоративного предпринимательства, нужно отметить, что с развитием корпоративного предпринимательства, которое отличается от классического тем, что если в эпоху традиционного капитализма предприниматель (владелец капитала) был ключевой фигурой экономического поля, то теперь держателей акций, по мнению Дж. Гэлбрейта<sup>23</sup>, отстранила от процесса управления «техноструктура» — высший менеджмент и специалисты, организующие деятельность предприятия. При этом власть в эффективно функционирующей корпорации, практически не принадлежит одному человеку, что было характерно для предшествующих эпох. Потребности управления корпорацией требуют распределения власти между достаточно большим числом представителей менеджеров.

Таким образом, характерной особенностью корпоративного предпринимательства сегодня является вовлечение в предпринимательский процесс все большего числа участников и рассредоточение предпринимательской функции в виде распределения процесса принятия решений между менеджерами различных уровней. По своим деловым качествам, ценностям, корпоративным нормам поведения менеджеры отличаются от классических предпринимателей. Им присуще стремление работать в команде, коллективизм, осознание ценности сотрудничества.

По мнению Х.Ю. Варнеке<sup>24</sup>, предпринимательство становится делом коллективной деятельности, носителем

---

<sup>23</sup> Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976. С. 118–120.

<sup>24</sup> Варнеке Х.Ю. Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие: пер. с нем. М.: МАИК «Наука. Интерпериодика», 1999. С. 182–190.

которой выступает коммерческая организация. Принятие коммерческой организации в качестве носителя современного предпринимательства отнюдь не означает изменения его природы или содержательной стороны, а свидетельствует всего лишь об изменении модели осуществления предпринимательства, отмечает Ю.В. Тарануха<sup>25</sup>.

Что касается малого и среднего предпринимательства, необходимо отметить, что его развитие и поддержка в современных условиях является важнейшим направлением государственной политики.

## **1.2. Методология выделения субъектов малого и среднего бизнеса в системе предпринимательства**

Важнейшим признаком развитости экономики является наличие малых предприятий в ее структуре. В развитых странах более половины трудоспособного населения работает на малых предприятиях. Малый бизнес способствует устойчивому росту национальной экономики, позволяет на конкурентной основе заполнять рынок товарами и услугами, продвигать новые технологии, способствующие выпуску продукции, отвечающей требованиям рынка.

Усиление роли малого бизнеса в экономике зависит от увеличения числа малых предприятий. Рассмотрим основные методологические подходы и критерии выделения малых и средних предприятий, принятые за рубежом и в России.

6 мая 2003 г. Европейской комиссией были разработаны Рекомендации по определению микропредприятий, малых и средних предприятий 2003/361/ЕС<sup>26</sup>. Новые стандарты Комиссии были введены в действие с 1 января 2005 г. В со-

---

<sup>25</sup> Тарануха Ю.В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике. М.: Дело и сервис, 2003. 368 с.

<sup>26</sup> Commission Recommendation of May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises 2003/361/EC. URL: <http://www.europa.eu/int>.

ответствии с ними выделяют следующие типы предприятий: средние, малые и микропредприятия. Классификация приведена в табл. 1.

*Таблица 1*

**Классификация малых и средних предприятий**

Категория предприятия	Число сотрудников, чел.	Оборот, млн евро	Объем баланса, млн евро
Средние	< 250	≤ 50	≤ 43
Малые	< 50	≤ 10	≤ 10
Микро	< 10	≤ 2	≤ 2

Из табл. 1 видно, что средние предприятия должны иметь численность не более 250 чел., годового оборот не превышает 50 млн евро, годового баланс не выше 43 млн евро. У малых предприятий численность не должна превышать 50 чел., годового оборот не превышает 10 млн евро, годового баланс не выше 10 млн евро. И микропредприятия должны иметь численность не более 10 чел., годового оборот не превышает 2 млн евро, годового баланс не выше 2 млн евро.

Если изначально действующее как малое (среднее) предприятие в течение двух лет превышает установленный критерий по численности занятых или по структуре капитала, то оно утрачивает статус малого (среднего) предприятия.

Важным критерием является также экономическая независимость малых предприятий.

Однако в различных европейских странах количественно критерии значительно отличаются.

Так в Австрии на малых предприятиях число работающих не должно превышать 50 чел., при этом годового доход — не более 5 млн евро, либо балансовая стоимость активов — не более 2 млн евро. Доля в собственности предприятия внешних собственников не должна превышать 25%.

В Германии к малым и средним предприятиям относят предприятия с числом работающих не более 500 чел., с годовым оборотом не более 100 млн евро. В секторе ремесленной торговли к малым предприятиям относят все предприятия, владельцы которых внесены в реестр ремеслен-

ной торговли, независимо от размеров предприятия и вида деятельности.

В Италии микропредприятиями считаются предприятия, на которых занято не более 19 чел., а малыми — с числом работающих от 20 до 99 чел. Малым средним предприятием является предприятие, на котором число работающих составляет от 100 до 199 чел.

В Португалии к малым и средним предприятиям относят предприятия, занятые в сфере материального производства, в горнодобывающей промышленности, оказывающие услуги другим предприятиям, а также предприятия, действующие в отраслях оптовой и розничной торговли. Годовой оборот малого предприятия не должен быть более 12,3 млн евро, а доля в капитале других предприятий не должна превышать 50%.

В Швеции к малым и средним предприятиям относят предприятия с численностью работающих не более 200 чел. Для классификации малых и средних предприятий используются такие показатели как стадия роста (начальная, выживание, рост); географическая сфера деятельности (локальные, региональные, национальные масштабы); отраслевая принадлежность; специфические характеристики владельцев и управляющих (например, женщины предприниматели); типы проблем, характерных для предприятия (например, финансирование).

В Японии в соответствии с основным законом о малых и средних предприятиях с 1963 г. используют следующие критерии — численность работающих и размер уставного капитала. Так в обрабатывающей промышленности и транспорте численность работающих не должна превышать 300 чел. и размер уставного капитала до 100 млн иен. В сфере оптовой торговли ограничение по численности составляет 100 чел., а размер уставного капитала до 30 млн иен. В розничной торговле и сфере услуг численность работающих не должна превышать 50 чел., а размер уставного капитала до 10 млн иен.

Приведенные критерии отнесения предприятий к малым и средним являются верхними пределами, но могут

быть законодательно изменены, в зависимости от необходимости применения отдельных предприятий в некоторых отраслях экономики. В Японии также применяется понятие маломасштабного предприятия с численностью работающих до 20 чел., а в торговле и сфере услуг — до 5 чел.

Интересен способ выделения малых предприятий, используемый в США. Там к числу малых относят предприятия, управляемые независимыми собственниками, не занимающие доминирующего положения на рынке. Количественные критерии — численность наемных работников или годовой оборот устанавливаются Администрацией малого бизнеса США для каждой отрасли в соответствии со Стандартным промышленным классификатором в зависимости от особенностей производства и других факторов. Например, в строительстве к малым относят предприятия с годовым оборотом от 7 млн дол., в сельском хозяйстве — с годовым оборотом до 3,5 млн дол. и т.д.

В Великобритании в соответствии с Законом о компаниях малое предприятие должно соответствовать критериям оборота, стоимости активов и средней численности занятых — до 50 чел. Используются также более конкретные отраслевые показатели численности работающих, а в грузоперевозках — количество автомобилей.

Таким образом, в странах ЕС, помимо рекомендованного значения численности работников и финансовых пороговых значений, для получения статуса микро-, малого или среднего предприятия субъекты должны также отвечать критерию самостоятельности.

Установление критерия самостоятельности предприятия способствует развитию договорных отношений между крупным и малым бизнесом. Поскольку жесткие ограничения не позволяют крупным организациям ЕС владеть более чем 25% капитала мелких и средних предприятий, претендующих на государственную поддержку. Это сделано во избежание присвоения крупным бизнесом льгот, предоставляемых субъектам малого и среднего предпринимательства.

Далее рассмотрим критерии отнесения предприятий к категории малого и среднего бизнеса, принятые в России.

До 1 января 2008 г. предпринимательская деятельность в РФ регламентировалась Федеральным Законом № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»<sup>27</sup>.

Закон № 88-ФЗ «О поддержке малого предпринимательства» был принят в 1995 г. Поскольку в тот период не было вообще никаких законов, регламентирующих предпринимательскую деятельность, то его принятие было важным событием в экономике России. В его преамбуле говорилось, что закон направлен на реализацию права граждан на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской деятельности.

Закон № 88-ФЗ «О поддержке малого предпринимательства» был направлен на поддержку небольших организаций, однако за 12 лет своего существования сильно устарел. В этой связи 24 июля 2007 г. и был принят Федеральный закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»<sup>28</sup>, который начал действовать с 1 января 2008 г. В данном законе появилось новое для российского законодательства понятие — «субъект малого и среднего бизнеса».

Закон № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» разрабатывался с учетом Рекомендаций Европейской Комиссии от 6 мая 2003 г. для определения микропредприятий, малых и средних предприятий 2003/361/ЕС и Регламента ЕС № 70/2001 — О рамках государственного содействия стран — членов Европейского Союза малым и средним предприятиям. Одной из задач названного Закона являлось обеспечение соответствия законодательства Российской Федерации по развитию малого и среднего предпринимательства законодательству ЕС.

---

<sup>27</sup> <http://www.nalog.consultant.ru/doc/49202.html>.

<sup>28</sup> <http://www.rg.ru/2007/07/31/biznes-doc.html>.

Для того чтобы понять, какие именно изменения произошли, сравним нормы Закона № 209-ФЗ и Закона № 88-ФЗ. Критерии отнесения организаций к субъектам малого и среднего предпринимательства представлены в табл. 2.

*Таблица 2*

**Критерии отнесения организаций к субъектам  
малого и среднего предпринимательства в России  
в соответствии с Закон № 88-ФЗ и Закон № 209-ФЗ**

Критерии выделения субъектов малого предпринимательства в соответствии с Законом № 88-ФЗ	Критерии выделения субъектов малого и среднего предпринимательства в соответствии с Законом № 209-ФЗ
<p align="center"><i>Вид субъекта в зависимости от целей осуществляемой деятельности</i></p> <p>1. Коммерческие организации.</p> <p>2. Физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица</p>	<p align="center"><i>Вид субъекта в зависимости от целей осуществляемой деятельности</i></p> <p>1. Коммерческие организации и потребительские кооперативы (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), внесенные в единый реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ).</p> <p>2. Индивидуальные предприниматели — физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП) и и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.</p> <p>3. Крестьянские (фермерские) хозяйства</p>
<p align="center"><i>Средняя численность работников</i></p> <p>В организациях за отчетный период не должна превышать:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– в промышленности, строительстве и на транспорте — 100 чел.;</li> <li>– в сельском хозяйстве и научно-технической сфере — 60 чел.;</li> <li>– в розничной торговле и бытовом обслуживании населения — 30 чел.;</li> <li>– в оптовой торговле, в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 чел.</li> </ul>	<p align="center"><i>Средняя численность работников</i></p> <p>За предшествующий календарный год:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– малые предприятия — до 100 чел. включительно,</li> <li>среди малых выделяют микропредприятия с численностью до 15 чел.;</li> <li>– средние предприятия — от 101 до 250 чел. включительно</li> </ul>

Окончание табл. 2

<p>Критерии выделения субъектов малого предпринимательства в соответствии с Законом № 88-ФЗ</p>	<p>Критерии выделения субъектов малого и среднего предпринимательства в соответствии с Законом № 209-ФЗ</p>
<p><i>Доля в уставном капитале</i>  В Уставном капитале:  – доля участия Российской Федерации, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов;  – доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства.  Не должна превышать 25%</p>	<p><i>Доля в уставном капитале</i>  В Уставном (складочном) капитале (паевом фонде):  – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных граждан и юридических лиц, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов);  – доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства.  Не должна превышать 25%</p>
<p>–</p>	<p><i>Сумма выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС или балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год</i>  Постановлением Правительства РФ № 556 от 22 июля 2008 г. установлены следующие предельные значения выручки реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС:  – для микропредприятий — 60 млн р.;  – для малых предприятий — 400 млн р.;  – для средних предприятий — 1 млрд р.</p>

Сравнивая положения вышеприведенных Законов можно сделать следующие выводы. Согласно ст. 3 Закона № 88-ФЗ малыми предприятиями могли быть только коммерческие организации. С вступлением в силу Закона № 209-ФЗ основными субъектами малого и среднего предпринимательства по-прежнему являются коммерческие организации. Но с 1 января 2008 г. статус малого предприятия может получить и такой вид некоммерческой

организации, как потребительский кооператив (ч. 1 ст. 4 Закона № 209-ФЗ).

В новом Законе появился еще один субъект малого и среднего предпринимательства — крестьянские (фермерские) хозяйства. Данный факт не означает, что до 1 января 2008 г. названные субъекты не могли считаться малыми предприятиями. Специальное упоминание о крестьянских (фермерских) хозяйствах вызвано необходимостью подчеркнуть особенности их правового статуса.

До вступления в силу Закона № 209-ФЗ существовала неопределенность при отнесении унитарных предприятий к субъектам малого предпринимательства, поскольку прямого запрета законодательство не содержало. Согласно ч. 1 ст. 4 Закона № 209-ФЗ государственные и муниципальные унитарные предприятия прямо исключены из числа субъектом малых и средних предприятий, во избежание создания малых предприятий на базе государственного и муниципального имущества.

На основании Закона № 209-ФЗ средняя численность работников будет рассчитываться за предшествующий календарный год, а не за текущий, как устанавливали ч. 2 и ч. 3 ст. 3 Закона № 88-ФЗ.

Исходя из буквального толкования ч. 1 ст. 3 Закона № 88-ФЗ, ограничения средней численности работников распространялись только на коммерческие организации и не относились к таким субъектам малого предпринимательства, как индивидуальные предприниматели. С вступлением в силу Закона № 209-ФЗ данные ограничения по численности относятся ко всем видам субъектов, в том числе и к индивидуальным предпринимателям.

При этом согласно ч. 1 ст. 4 Закона № 209-ФЗ определены две категории субъектов малого и среднего предпринимательства с предельной численностью работников за предшествующий календарный год: малые предприятия до 100 чел., внутри которых выделяют микропредприятия с численностью до 15 чел. и средние предприятия с численностью от 101 до 250 чел.

Такие изменения по сравнению с ранее действовавшими нормами ч. 1 ст. 3 Закона № 88-ФЗ позволят обеспечить сопоставимость названных критериев с соответствующими показателями развитых стран, поскольку в категорию малых и средних предприятий попадает около 90 процентов всех юридических лиц.

По сравнению с Законом № 88-ФЗ круг малых предприятий расширен за счет организаций, осуществляющих предпринимательскую деятельность в сельском хозяйстве, научно-технической сфере, оптовой торговле, розничной торговле, общественном питании и других отраслях, поскольку теперь определен единый показатель средней численности работников во всех сферах деятельности.

В формулировке критерия доли участия в уставном капитале произошли следующие изменения. Понятие «уставный капитал» заменено понятием «уставный (складочный) капитал (паевой фонд), что решило проблему неоднозначного толкования критерия доли участия у предприятий и организаций различных организационно-правовых форм. При этом, субъектами малого и среднего предпринимательства не смогут стать юридические лица, у которых доля участия иностранных граждан и иностранных юридических лиц в уставном капитале превышает 25%.

Критерий, ограничивающий сумму выручки от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС или балансовую стоимость активов (остаточную стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год, является новым для российского законодательства. Выручка от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий календарный год определяется в порядке, установленном Налоговым кодексом РФ.

Как отмечает В. Кирилина<sup>29</sup>, разработка законопроекта о малом и среднем предпринимательстве началась в апреле

---

<sup>29</sup> Кирилина В. Понятие субъекта малого и среднего предпринимательства в российском законодательстве // Хозяйство и право. 2008. № 8. С. 76–82.

2005 г. При этом Минэкономразвития России не предполагало использовать стоимостной критерий ввиду невозможности установления показателей близких к европейским. Как отмечено выше, в ЕС годовая оборот или годовая баланс не должен превышать 2 млн евро для микропредприятий, 10 млн евро — для малых предприятий и 50 млн евро — для средних предприятий.

Однако позднее, в декабре 2005 г. было принято решение использовать «правило двух ключей», которое предусматривает установление помимо критерия численности ограничение по обороту с целью исключения из категории малых предприятий организаций, прокручивающих миллиарды и являющихся частью вертикально-интегрированных крупных компаний.

В процессе разработки проекта федерального закона предлагались ограничения оборота в размере 30, 50 и 70 млн р. Однако, данные величины не имели под собой достаточного экономического обоснования, поскольку отсутствовала необходимая статистическая база.

Поэтому в окончательной редакции Закона № 209-ФЗ была принята норма, в соответствии с которой предельные значения названного критерия будут устанавливаться Правительством РФ для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства один раз в пять лет с учетом данных сплошных статистических наблюдений за их деятельностью (ч. 2 ст. 4 Закона № 209-ФЗ) с целью формирования специализированных программ поддержки. Это положение вступило в силу с 1 января 2010 г.

Таким образом, необходимость делегирования Правительству РФ названных полномочий можно объяснить сложностью законодательного установления реальных размеров годовых оборотов или балансовой стоимости активов в силу их значительных колебаний.

Установление оптимальной величины данного критерия является важным стратегическим моментом в развитии малого и среднего предпринимательства. Оно может пресечь злоупотребления при использовании льгот.

Завышенные показатели оборота провоцируют искусственное деление крупных организаций на ряд мелких, вследствие чего крупный бизнес получает доступ к преференциям, предназначенным для поддержки малых и средних предприятий. Если же устанавливаются низкие показатели оборота, субъекты малого или среднего предпринимательства, переставая им соответствовать, прекращают деятельность прежней организации и переводит активы во вновь создаваемую организацию. Подобный эффект можно было наблюдать при применении упрощенной системы налогообложения. Доход субъектов по итогам отчетного (налогового) периода не должен был превышать 15 млн р., что было явно недостаточным.

Постановлением Правительства РФ № 556 от 22 июля 2008 г. установлены следующие предельные значения выручки реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС:

- для микропредприятий — 60 млн р.;
- для малых предприятий — 400 млн р.;
- для средних предприятий — 1000 млн р.

Данные величины в принципе сопоставимы с европейские показатели.

Несмотря на положительный эффект, который ожидается от введения стоимостного критерия, у данной модели есть и определенные недостатки в виде дополнительных препятствий для получения статуса субъекта малого и среднего предпринимательства. Кроме того, возможны трудности при осуществлении долгосрочного планирования деятельности организаций, поскольку величины данного критерия неизвестны заранее и будут периодически меняться.

Согласно ч. 3 ст. 4 Закона № 209-ФЗ отнесение субъекта малого и среднего предпринимательства к той или иной категории (микропредприятие, малое предприятие или среднее предприятие) будет осуществляться в соответствии с критериями средняя численность работников и выручка или балансовая стоимость активов, которое из них будет большим по значению. Категория субъекта малого и среднего предпринимательства будет меняться с одной на другую

только в случае, если предельные значения средней численности работников и выручки от реализации(или балансовой стоимости активов) окажутся выше или ниже установленных в течении двух календарных лет, следующих один за другим. Данное положение должно обеспечить каждому конкретному субъекту малого и среднего предпринимательства некоторую стабильность развития, гарантировать поддержку государственных и муниципальных органов в указанный период.

Далее рассмотрим особенности поддержки малого и среднего предпринимательства в странах Евросоюза. В последние годы в рамках ЕС осуществляется системная политика поддержки малого и среднего предпринимательства, ориентированная на три главных звена, участвующих в создании и функционировании малого и среднего бизнеса: на конкретного человека, фирму и общество. Ее главная цель — сбалансирование интересов государств и бизнеса.

Главными целями регулирования и поддержки малого и среднего бизнеса в ЕС являются:

- укрепление единого внутреннего рынка;
- интернационализация предпринимательской деятельности на уровне предприятий;
- устранение административных барьеров;
- создание единого экономического пространства в ЕС путем унификации законодательной базы по малому бизнесу, усиления взаимодействия стран-членов ЕС по созданию экономического и валютного союзов в рамках ЕС.

Страны — участницы ЕС постоянно принимают меры, направленные на развитие потенциала малых и средних предприятий. Основные направления политики ЕС в отношении малых и средних предприятий как части общей политики Сообщества были сформированы в 1995 г. в виде Специальных рекомендаций Мадридской сессии Совета ЕС. Они включают:

- упрощение нормативной базы, административных процедур, отягощающих мелкое и среднее предпринимательство;

- подключение ассоциаций, представляющих интересы малых и средних предприятий, к процессам принятия решений в ЕС;

- финансовую поддержку малым и средним предприятиям, создающим новые рабочие места;

- устранение нарушений в функционировании «единого рынка» и конкуренции на нем, снижающих эффективность деятельности малых и средних предприятий;

- содействие малым и средним предприятиям в сфере исследований, инноваций и подготовки кадров;

- повышение конкурентоспособности малых и средних предприятий, в том числе в целях их выхода на внешние рынки;

- культивирование среди населения ЕС духа предпринимательства и поддержка различных форм сотрудничества между малыми и средними предприятиями.

Национальная же политика в странах-членах ЕС имеет своей целью предоставление лучших условий для предпринимательской деятельности, увеличения конкурентоспособности и роста.

Для того чтобы стимулировать развитие малого и среднего бизнеса, в Европе была создана уникальная система его регулирования и поддержки. Она начала складываться еще в начале 1970-х гг. Общей целью политики Союза в этом направлении стало максимальное стимулирование развития малого и среднего предпринимательства. Первыми шагами были меры по устранению административных препятствий:

- гармонизация налога на добавленную стоимость в странах-членах ЕС;

- внесение корректив в условия финансирования для достижения прозрачности платежных систем и создания Европейской ассоциации фондов взаимных гарантий для малого бизнеса;

- некоторые изменения в социальной политике для выравнивания социальных аспектов предпринимательской деятельности малого бизнеса в соответствии с положениями Единого европейского акта.

Осознавая значимость мелкого и среднего бизнеса для Евросоюза, в 1993 г. ЕС опубликовал «Белую книгу», в которой излагается европейская политика и стратегия в отношении данных предприятий. В ней малый и средний бизнес рассматривается как гарантия сохранения высокого уровня занятости, развитой системы социального обеспечения, интенсивной защиты окружающей среды и т.д.

Другим фактором, определяющим политику поддержки мелкого и среднего бизнеса в ЕС, стала Европейская хартия для малых предприятий. В этом документе главы государств и правительств признали большой потенциал малых предприятий, а также была подчеркнута важность развития духа предпринимательства и создания благоприятных условий для повторных попыток создания собственного дела даже в случае некоторых прежних неудач. Признавалась важность таких ценностей, как профессионализм, надежность и гибкость в новых экономических условиях. Положения, изложенные в Хартии, были включены в Многолетнюю программу по малому и среднему бизнесу на 2001–2005 гг., и уже в первый год в государствах Евросоюза были запущены 11 проектов, призванных реализовать ее положения на практике.

Основой регулирования и содействия развитию малого и среднего предпринимательства стало создание для него режима наибольшего благоприятствования, а содержанием — создание государственными структурами экономических и правовых условий и стимулов его успешного развития, а также вложения в него материальных и финансовых ресурсов на льготных условиях.

В ЕС получили развитие две формы государственной поддержки предпринимательства:

- разработка долгосрочных программ по малому и среднему предпринимательству как основы законодательной базы;

- включение малого и среднего предпринимательства в решение таких актуальных проблем, как улучшение административной и нормативной базы, финансовых и налоговых

условий, предоставление информационных услуг и расширение сотрудничества, повышение конкурентоспособности и доступа к исследованиям, инновациям, обучению.

Для осуществления государственного регулирования в малом и среднем предпринимательстве применяется специальное законодательство, разрабатывается и реализуется система целевых программ финансового, информационного, технологического, кадрового содействия развитию этого сектора экономики.

Большое значение имеет правовое регулирование. В целях стимулирования малого бизнеса были разработаны и введены оригинальные юридические модели: Европейский пул экономических интересов, Европейская акционерная компания. Все это позволяет малому и среднему бизнесу разных стран, вступающим в партнерские отношения, решать проблемы противоречий национальных правовых систем, облегчает их участие в международных программах ЕС.

Как правило, европейская политика в сфере стимулирования малого и среднего бизнеса осуществляется на двух уровнях: через деятельность стран и через программы, реализуемые под эгидой ЕС. Мероприятия по поддержке малого бизнеса финансируются из Структурных фондов ЕС (например, Социального фонда, Фонда регионального развития).

Для улучшения регулирования и развития малых и средних предприятий в ЕС была создана система наднациональных и национальных органов власти и организаций с действенным механизмом их взаимодействия. Она учитывает интересы ЕС, отдельных стран-членов, мнения различных предпринимательских организаций, национальных отраслевых и региональных структур и ассоциаций малого бизнеса, торгово-промышленных палат.

Для развития межфирменного сотрудничества в рамках ЕС было создано Бюро по сближению предприятий, действует Европейская ассоциация венчурного капитала, способствующая развитию малых совместных фирм. Комиссия

ЕС организовала Комитет по упрощению процедур в сфере предпринимательства. Сеть информационных предпринимательских центров позволяет применять единые методики и схожие требования к отбираемым предпринимательским проектам, а также повысить эффективность использования финансовых ресурсов.

На уровне ЕС действуют две главные программы финансирования сектора малого и среднего предпринимательства. Одна из них направлена на обеспечение рисковым капиталом перспективных предприятий и предполагает выдачу кредитов в размере до 50% стартового капитала, а также покрытие до 50% эксплуатационных затрат со сроком погашения пять лет. В рамках второй программы «Евротек» была создана сеть из 13 фондов взаимных гарантий, которые выделяют кредиты для инвестиций в высокотехнологичные проекты транснационального характера и помогают инвестировать в структурно-кризисные отрасли, а также в экологические проекты.

В этой связи большое внимание уделяется созданию сетей, рассчитанных на максимальное расширение взаимодействия малых и средних предприятий с национальными, региональными и местными структурами их поддержки. Такое сотрудничество осуществляется в сетях:

- Interprise — поощряет прямые связи и соглашения между предпринимателями стран Европы;
- Europartenariat — стимулирует кооперативные связи в менее развитых регионах;
- BC-Net — осуществляет конфиденциальный поиск партнеров за рубежом, в том числе за пределами ЕС;
- BRE — организует открытый подбор партнеров для создания совместных предприятий;
- Сеть ЕвроИнфоЦентров — предоставляет малому и среднему бизнесу коммерческую информацию по самому широкому кругу вопросов.

Одним из наиболее важных направлений регулирования и оказания содействия развитию малого и среднего предпринимательства является государственное финансирование.

Оно может осуществляться как в виде прямого субсидирования на основе бюджетного финансирования фондов, так и путем создания смешанных форм поддержки, предоставлении гарантий по возврату кредитов, выдачи их под льготные проценты, участие в капитале малых и средних фирм.

Европейская Комиссия все больше подталкивает национальные правительства к поддержке малого и среднего предпринимательства. Возможности государства в деле содействия развитию и поддержки предпринимательства весьма разнообразны. Это качественная система образования, оптимальная налоговая система (например, льготные ставки по налогообложению), соответствующая нормативная база, минимальные ограничения на предпринимательскую деятельность, прямые субсидии и государственные гарантии и т.д.

Что касается поддержки малого и среднего предпринимательства в России, необходимо отметить, что федеральным законом № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» определены следующие направления государственной поддержки данных организаций:

- финансовое — выделение средств из бюджетов;
- имущественное — передача во владение или пользование земельных участков, зданий, сооружений, оборудования, транспортных средств;
- информационное — создание специальных информационных систем;
- консультационное — создание специальных консультационных организаций или компенсация затрат;
- в области подготовки и повышения квалификации работников;
- в области инноваций и промышленного производства;
- в области ремесленной деятельности;
- субъектам, занимающимся внешнеэкономической деятельностью;
- субъектам, осуществляющим сельскохозяйственную деятельность.

Можно отметить, что перечень форм поддержки значительно шире, чем в прежнем законе. Однако, остается непонятным, кому конкретно будут оказывать эту поддержку. Невозможно помочь всем малым и средним предприятиям, тем более что их состав по новому закону шире.

Закон № 209-ФЗ устанавливает заявительный порядок обращения названных субъектов за оказанием поддержки (п. 1 ч. 1 ст. 14), а также предусматривает ведение соответствующими органами, предоставляющими эту поддержку, реестров субъектов малого и среднего предприятий-получателей поддержки (ст. 8). Из этого следует, что малые и средние предприятия, получающие государственную или муниципальную поддержку, должны будут подтверждать свой статус.

Отметим, что закон № 88-ФЗ никак не определял процедуру отбора субъектов для оказания им поддержки. В результате, очень небольшое количество малых предприятий обращалось за помощью.

Возникает вопрос, удастся ли с помощью нового закона изменить эту ситуацию и сделать процедуру отбора и оказания поддержки более прозрачной и легкой для небольших организаций и индивидуальных предпринимателей.

Согласно ст. 7 закона № 209-ФЗ государственная поддержка предполагает введение специальных льготных режимов, применяемых исключительно к субъектам малого и среднего предпринимательства. Среди льготных режимов можно отметить такие, как специальные налоговые режимы, упрощенные правила ведения налогового учета, упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам для малых предприятий, специальный порядок расчетов за приватизированное субъектами малого и среднего предпринимательства государственное и муниципальное имущество.

Кроме того, предусмотрена возможность участия субъектов малого и среднего предпринимательства в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ,

оказание услуг для государственных и муниципальных нужд, меры по обеспечению субъектов малого и среднего предпринимательства финансовой и иными видами государственной и муниципальной поддержки, предусмотренными законом.

Реализовывать права и принимать на себя обязанности в рамках данных льготных режимов имеют право субъекты малого и среднего предпринимательства, за рядом исключений. Согласно п. 3 ст. 14 закона № 209-ФЗ государственная и муниципальная поддержка не может оказываться субъектам малого и среднего предпринимательства:

- являющимся кредитными организациями, страховыми организациями (за исключением потребительских кооперативов), инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, ломбардами;

- являющимся участниками соглашений о разделе продукции;

- осуществляющим предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса;

- являющимся в порядке, установленном законодательством РФ о валютном регулировании и валютном контроле, нерезидентами РФ, за исключением случаев, предусмотренных международными договорами РФ.

Ни один из видов поддержки, предусмотренных законом, не может предоставляться данным субъектам.

Кроме того, в п. 4 ст. 17 закона № 209-ФЗ оговорено, что финансовая поддержка не может оказываться субъектам малого и среднего предпринимательства, осуществляющим производство и реализацию подакцизных товаров, а также добычу и реализацию полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых. При этом они вправе рассчитывать на все другие, указанные в Законе, формы поддержки.

Таким образом, закон выделяет субъектов малого и среднего предпринимательства, которым не должно оказываться никакой государственной поддержки, и субъектов

малого и среднего предпринимательства, которым не может оказываться только финансовая поддержка.

Из вышесказанного следует, что выделение малого и среднего предпринимательства в отдельный блок связано с необходимостью оказания им государственной поддержки для развития деятельности. Данный подход означает, в конечном итоге, поддержку конкретных предприятий в финансовой, имущественной, консультативной, информационной и других сферах.

Кроме того, на наш взгляд, сегодня чрезвычайно актуальна поддержка малого и среднего предпринимательства, как социально-экономического явления. Данное направление предполагает создание и регулирование институтов, определяющих возможность появления новых социально-экономических коммуникаций как внутри фирмы, так и между фирмой и внешней средой.

В основу предпринимательской деятельности сегодня закладывается именно способность экономического субъекта качественно видоизменять сети хозяйственных отношений. С этой стороны, по нашему мнению, необходима поддержка малого и среднего предпринимательства путем содействия в создании инновационных сетей, в том числе технопарков, бизнес-центров и бизнес-инкубаторов, а также создании региональных предпринимательских кластеров и сетей.

### **1.3. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства**

Современный этап развития предпринимательства связан с новой парадигмой управления, усилением роли новаторства. Целевые устремления сегодня связаны с обеспечением долгосрочной устойчивости организации, а не с максимизацией частного результата. Ключевую роль играет не приспособление к меняющимся условиям, а упреждающее управление, которое предусматривает способность

организации самостоятельно формировать окружающую среду для достижения целей организации.

Современные приоритеты управления предусматривают не рационализацию использования ресурсов, а рационализацию самой формы и способа хозяйствования, что становится ключевым звеном предпринимательской деятельности. При этом особая роль отводится сегодня инновационным структурам и сетевым организациям.

Инновационная деятельность в современной экономике становится определяющим признаком предпринимательства. При чем новаторство — это не просто изобретение или открытие, оно предполагает практическую реализацию предпринимательской идеи, т.е. коммерциализацию новых технических, технологических, организационных и иных разработок. Важным аспектом развития предпринимательства является появление высокотехнологичных, в том числе венчурных фирм, где в одном лице выступает изобретатель и предприниматель.

Создание инновационной инфраструктуры зависит от уровня технологического и экономического развития национальной экономики. В странах, имеющих развитую производственную инфраструктуру, сегодня наблюдается процесс софтизации («soft infrastructure» в отличие от «hard infrastructure»), характеризующийся повышением роли невещественных, нематериальных факторов производства, информатизацией общества.

Софтизация переплетается с сервизацией — опережающим развитием сферы услуг. Таким образом, формируются реальные возможности создания сети консалтинговых, инжиниринговых, сервисных, информационных услуг, способствующих поддержке инновационных процессов.

Еще одним признаком, присущим современному предпринимательству, является коммерческий риск. Уровень риска сегодня возрастает, коррелируя со степенью сложности и неопределенности внешней среды, что значительно затрудняет принятие рациональных решений в организации. Коммерческий риск связан с проявление инициатив,

внедрением инноваций конкурентами и требует адекватных мер по поддержанию конкурентоспособности со стороны других участников рынка. Результатом является предпринимательская выгода как отражение реализованных конкурентных преимуществ.

В современных условиях значительное внимание уделяется развитию малого бизнеса. Этот сектор экономики характеризуется возрастающими объемами выпуска продукции, восприимчивостью к инновациям и требованиям потребителей.

Рассмотрим соотношение малых, средних и крупных предприятий в развитых европейских странах. Показатели развития сектора малого и среднего предпринимательства в развитых странах Европы приведены в табл. 3.

*Таблица 3*

**Показатели развития сектора малого и среднего предпринимательства в развитых странах Европы**

Страна	Тип предприятия	Доля предприятий, % от общего числа	Доля работающих, % от общего числа	Доля ВВП, %
Великобритания	Малые и средние	99,8	59,0	56,3
	Крупные	0,2	41,0	46,7
Германия	Малые и средние	99,6	57,0	50,0
	Крупные	0,4	43,0	50,0
Франция	Малые и средние	99,8	66,0	62,0
	Крупные	0,2	34,0	38,0
Италия	Малые и средние	99,9	80,0	76,2
	Крупные	0,1	20,0	23,8
Евросоюз	Малые и средние	99,8	66,0	—
	Крупные	0,2	34,0	—

Из табл. 3 видно, почти 99% фирм, действующих в Евросоюзе, относятся к категории малых и средних предприятий, используют 2/3 рабочей силы Евросоюза и производят около 60% валового внутреннего продукта. Эти тенденции сохраняются в течении двух последних десятилетий. С учетом такой доли числа малых и средних предприятий в их

общем числе, их конкурентоспособность в значительной мере определяет общую конкурентоспособность отдельных стран и их позиции на международном рынке.

Опыт развития мировой и отечественной экономики показывает, что политика государства, ориентированная на оказание помощи и содействие развитию малого и среднего предпринимательства, дает ощутимые результаты в достижении сбалансированного экономического роста.

Можно отметить следующие преимущества малого бизнеса: быстрая адаптация к изменениям условий хозяйствования; большая независимость действий малых предприятий; гибкость и оперативность в принятии и выполнении принимаемых решений; относительно невысокие расходы при осуществлении деятельности; более низкая потребность в первоначальном капитале; относительно более высокая оборачиваемость собственного капитала и, наконец, малые предприятия занимаются реализацией перспективных идей, которые в дальнейшем могут перерасти в более крупный бизнес.

Малые предприятия располагают значительными конкурентными преимуществами, требуют меньше капиталовложений в расчете на одного работника, широко используют местные материальные и трудовые ресурсы. Малые предприятия лучше информированы об уровне спроса на местных локальных рынках, могут производить товары по заказу конкретных потребителей.

У собственников малых предприятий более высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия.

Таким образом, малое предпринимательство играет существенную роль в экономике. Оно создает рабочие места, предоставляет возможность очень многим реализовать свои возможности и способности, в особенности, тем, у кого есть предпринимательская жилка. Малое и среднее предпринимательство создает конкурентную среду, что, в свою очередь, ведет к снижению цен, улучшению качества товаров и услуг. Тем более что не во всех сферах потреб-

ности населения могут обеспечиваться крупными организациями. Небольшие организации лучше и быстрее реагируют на изменения рынка, спроса покупателей. С другой стороны, им и сложнее выживать на рынке в период экономического спада.

Нужно отметить, что малому бизнесу присущи такие недостатки как более высокий уровень риска, что обуславливает высокую степень неустойчивости положения на рынке, большая зависимость от крупных компаний, трудности в привлечении дополнительных финансовых средств и т.д.

Главными причинами неудач малого бизнеса являются некомпетентность бизнесменов, несбалансированный опыт; нехватка опыта в коммерции, финансах, поставках, производстве, управлении; неумение заводить и поддерживать деловые связи. Шансы малой фирмы на успех повышаются по мере ее взросления. Фирмы, долго существующие при одном владельце, как правило, приносят более высокий и стабильный доход, чем фирмы, которые часто меняют владельцев.

На неудачи малого бизнеса влияет невысокая квалификация предпринимателей. Предприниматели, уже накопившие опыт ведения дел в малых фирмах, как правило, более удачливы. Если в управлении фирмой участвует не один человек, а команда, состоящая из двух, трех, четырех лиц, шансы на выживание выше, поскольку коллективное принятие решений более профессионально.

На степень живучести малых фирм влияют и размеры финансирования на первом этапе существования фирмы. Чем больше первоначальный капитал, вложенный в фирму, тем больше у нее возможностей сохранения деятельности в кризисные периоды.

Во всех промышленно развитых странах сегодня существуют сходные проблемы развития малого предпринимательства, начиная от проблем финансирования и заканчивая конкурентоспособностью.

Что касается России, нужно отметить, что в современных условиях важнейшей проблемой является формиро-

вание финансовых ресурсов для создания малого предпринимательства на его старте. Собственного капитала у предпринимателей, как правило, недостаточно, а привлечь кредиты бывает крайне затруднительно. К проблемам можно также отнести высокие федеральные и местные налоги и нестабильное законодательство.

Особенностью малых предприятий в России является «уход в тень», что не позволяет объективно оценить результаты их деятельности. Главной причиной «ухода в тень» является необходимость рационализации поведения в сложившихся экономических условиях, в частности необходимость преодоления сложностей налоговой системы. Малые предприятия «уводят в тень» такие показатели как выручка, фонд оплаты труда, оплата аренды помещений, суммы платежей поставщикам, суммы сделок, не отражаемые в отчетности. Причем доля теневого оборота тем выше, чем меньше размер хозяйствующего субъекта.

В экономически развитых странах сектор малого предпринимательства, активно поддерживаемый государством, занимает прочные позиции в следующих отраслях: торговля, строительство, сфера деловых и бытовых услуг.

Сегодня за рубежом осуществляется активная диверсификационная политика проникновения малых предприятий в новые отрасли производства — машиностроение, энергетику, электротехническую промышленность, приборостроение, транспортные перевозки и коммуникации, информатику, микроэлектронику, телекоммуникации и другие высокотехнологичные отрасли производства. Малые предприятия осваивают вдвое больше нововведений, чем крупные фирмы, и представляют собой основные генераторы инновационных процессов в промышленности.

Малые предприятия обеспечивают социальную и политическую стабильность. Они способны смягчать последствия структурных изменений, быстро адаптироваться к меняющимся требованиям рынка, вносить существенный вклад в региональное развитие, генерировать и использовать технические и организационные нововведения.

Вместе с тем в силу объективно менее благоприятных условий хозяйствования по сравнению с крупным бизнесом, малые предприятия характеризуются меньшей устойчивостью и конкурентоспособностью, а значит, нуждаются в содействии со стороны государства для обеспечения внутренней стабильности и саморазвития.

Зарубежный опыт свидетельствует, что особенно велика роль государственной поддержки малого предпринимательства в кризисных условиях, когда экономика нуждается в коренной структурной перестройке и необходимо снизить социальную напряженность. Примером могут служить: послевоенные Япония и Германия, Англия конца 70-х гг. XX в., страны Восточной Азии в последние 10–15 лет.

Таким образом, развитие частной предпринимательской инициативы граждан представляет собой суть экономической политики индустриальных и постиндустриальных стран. Поддержка малых предприятий выступает не просто составляющей этой политики, а ее стержнем. На нее ориентированы практически все меры государственного регулирования, в том числе макроэкономическая и финансовая политика, налогообложение, научно-техническое развитие, региональное планирование, внешнеэкономическое регулирование.

Выравнивание положения малых предприятий на рынке по сравнению с более крупным бизнесом путем протекционистской политики; компенсация, в том числе за счет государства, неблагоприятных условий выхода на монополизированные рынки и доступа к финансово-кредитным ресурсам; участие в государственных заказах; устранение излишних административных ограничений в отношении регистрации и лицензирования, внешнеэкономической деятельности, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства рассматриваются в странах с развитой рыночной экономикой как важнейшая сфера деятельности государства.

Одним из основных факторов, ограничивающих развитие малых предприятий, является отсутствие реальной возможности найти финансирование. Получить банковский кредит

очень сложно, поскольку банки предъявляют более жесткие требования к малым предприятиям по гарантиям возврата кредита ввиду отсутствия у последних достаточно длительной кредитной истории и наличия повышенных рисков.

Практика поддержки малого предпринимательства развитых стран в финансовой сфере связана с созданием условий для удешевления кредитов, направляемых на развитие малого предпринимательства, содействием вовлечению средств частных инвесторов в развитие малых предприятий, формированием группы банков, финансовых компаний, инвестиционных фондов, работающих с малыми предприятиями.

В основе роста и живучести малых и средних предприятий в Европе лежат относительно высокий уровень сбережений у населения, частично направляемых в собственный бизнес; аграрное фермерское производство; наличие на рынке территориальных и потребительских ниш, где операции крупного бизнеса нерентабельны.

Важным аспектом развития малого бизнеса является появление высокотехнологичных, в том числе «венчурных» фирм, где в одном лице выступают изобретатель и предприниматель. Кроме того, за рубежом активно отрабатываются и формы симбиоза малых, средних предприятий и крупных компаний на рынке в форме субпоставок, франшизы, дилерства и т.п.

Практика показывает, что наиболее эффективно сектор малого и среднего бизнеса развивается тогда, когда программа развития предпринимательства осуществляется комплексно и ориентирована на три конкретных уровня. Во-первых, стратегический уровень, предполагающий разработку национальной политики в отношении малых и средних предприятий. Во-вторых, институциональный уровень, предусматривающий развитие содействующей инфраструктуры и учреждений по поддержке малых и средних предприятий. И, в-третьих, уровень предприятий, который включает в себя предпринимателей, деловые структуры, негосударственные организации.

Как уже отмечалось ранее, достижение лидерства в современных наукоемких сферах возможно лишь с участием мелких фирм. В этой связи представляет интерес опыт США.

Практика подтверждает, что для поддержания высоких темпов нововведений в наукоемких отраслях должны преобладать малые предприятия. С этим и связана активная политика США по стимулированию мелкого инновационного бизнеса.

Программа поддержки мелкого инновационного бизнеса в США строится на том, что большинство нововведений и изобретателей сосредоточены в мелком бизнесе, который не обладает необходимыми средствами для их разработки и выхода с ними на рынок.

Резервируя определенную часть федеральных фондов, предназначенных на исследовательскую деятельность мелких фирм, программа, таким образом, защищает мелкий бизнес, дает возможность выйти на конкурентоспособный уровень наравне с крупными фирмами. Фонды, выделенные на эту программу, позволяют мелким фирмам преодолеть критический рубеж и выйти на рынок с новыми технологиями, наукоемкой продукцией, услугами, стимулируя, таким образом, развитие экономики.

С 1994 г. в США действует программа передачи технологических нововведений мелкому бизнесу — СТТП (Small Business Technology Transfer Program). Ее задача состоит в увеличении финансирования на исследования и разработки со стороны федеральных властей. Суть программы в расширении партнерства частного и общественного секторов для подключения венчурных фирм и развития инновационной деятельности мелкого бизнеса и государственных неприбыльных исследовательских организаций. По этой программе резервируется часть средств федеральных фондов для совместной работы мелкого инновационного бизнеса и неприбыльных исследовательских институтов.

Безусловно, малый бизнес — основной источник нововведений в стране. Но часто риск и необходимость прило-

жения серьезных исследовательских усилий, связанных с коммерческим освоением, не под силу мелким фирмам. И наоборот, неприбыльные исследовательские лаборатории хорошо подготовлены к проведению высокотехнологичных разработок, но зачастую они так и остаются на стадии теоретических, а не практических разработок.

Программа СТПП объединяет обе стороны, используя предпринимательское мастерство и исследовательские усилия. В результате технологии и новая продукция переходят из лабораторий на рынок. Доходы от коммерциализации мелкого бизнеса, в свою очередь, стимулируют американскую экономику.

Таким образом, важным направлением государственной инновационной политики в отношении малого наукоемкого бизнеса, осуществляемой на федеральном уровне, является привлечение частного капитала для его финансирования. Это реализуется преимущественно через венчурные фирмы. Для многих мелких инновационных фирм основной проблемой остается поиск финансового обеспечения разработки и ускоренного развития. Венчурный капитал поступает к мелким инновационным фирмам разными путями: посредством прямого финансирования, через специальные инвестиционные компании рискованного капитала, определенную его часть мелкие фирмы получают от государства в виде субсидий.

Сегодня перед Россией стоит задача формирования конкурентоспособной национальной инновационной экономики, а также продвижения на мировой наукоемкий рынок российских инновационных продуктов и технологий. Нам следует учесть положительный опыт США и других зарубежных стран и через развитие малого бизнеса создавать и внедрять новые технологии и инновационные новшества. Для этого на уровне государства должны разрабатываться эффективные программы поддержки малого бизнеса.

Исследование организационных структур и механизмов помощи малым предприятиям в других государствах позволяет выявить их общие черты. Они могут быть использованы при формировании системы поддержки и развития

сектора малого предпринимательства в России. К их числу можно отнести:

- наличие специальных правовых актов, определяющих цели государственной политики и регулирующих весь комплекс вопросов помощи предпринимательской деятельности;

- разработка и реализация системы государственных программ финансового, технологического, информационного, консультационного, внешнеэкономического, кадрового содействия малому бизнесу;

- сочетание прямых и косвенных мер помощи малым предприятиям, т.е. программ и проектов, ориентированных на компенсацию недостатков, объективно присущих малым предприятиям, и мероприятий законодательного, экономического и организационного характера, направленных на создание общих благоприятных условий для развития предпринимательской активности;

- выделение ассигнований на осуществление программ поддержки малого бизнеса из бюджетов различных уровней; использование стимулирующих налоговых инструментов; создание специализированных финансовых, кредитных, страховых и инвестиционных институтов; применение разнообразных форм и методов финансирования; поощрение частных кредитов и инвестиций в сферу малого предпринимательства путем государственных гарантий, страхования, компенсаций, долевого участия;

- рациональное распределение функций между центральными, региональными и местными органами государственной власти с делегированием широких полномочий на уровень административно-территориальных единиц и муниципалитетов. При этом за центральными органами сохраняются общие координационные функции, обеспечивающие единство экономического пространства и хозяйственного регулирования;

- взаимодействие органов государственной власти различных уровней с союзами и объединениями, выражающими интересы предпринимателей для учета позиций последних при принятии решений.

#### 1.4. Динамика развития малого предпринимательства в России

Нужно отметить, что в соответствии с действующим Законодательством изменен порядок ведения статистических наблюдений за деятельностью малых предприятий. В соответствии с правилами проведения выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства, которые утверждены Постановлением Правительства РФ № 79 от 16 февраля 2008 г., статистические данные в сфере малого предпринимательства формируются без учета микропредприятий. Статистические наблюдения за деятельностью микропредприятий проводятся один раз в год.

Принимая во внимание указанные обстоятельства, оценка динамики развития малого и среднего предпринимательства, начиная с 1 января 2008 г., в России фактически начинается заново.

Приведенный анализ основывается на данных, опубликованных Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП)<sup>30</sup>.

По данным НИСИПП на 1 января 2010 г. в России было зарегистрировано 1 602,4 тыс. малых предприятий, что на 20,0% больше, чем годом ранее. Количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей увеличилось на 189,2 ед. и составило 1 129,2 ед.

Количество зарегистрированных малых предприятий по федеральным округам РФ на 1 января 2010 г. показано в табл. 4.

Из табл. 4 видно, что рост количества малых предприятий, как в абсолютном выражении, так и в расчете на 100 тыс. чел. населения наблюдался по всем федеральным округам. Лидеры роста — Центральный федеральный округ, где прирост более чем на 49,4% или 411,5 малых

---

<sup>30</sup> <http://www.nisse.ru>.

предприятий на каждые 100 тыс. жителей округа и Северо-Западный федеральный округ, где прирост более чем на 28,7% или 432,8 малых предприятия на каждые 100 тыс. жителей округа.

*Таблица 4*

**Количество зарегистрированных малых предприятий по федеральным округам РФ на 1 января 2010 г.<sup>31</sup>**

Федеральные округа	Количество зарегистрированных малых предприятий в расчете на 100 тыс. чел. населения		Прирост зарегистрированных малых предприятий в расчете на 100 тыс. чел. населения за период 01.01.2009–01.01.2010 гг.	
	ед.	% от среднего по РФ	ед.	%
РФ	1 129,2	100	189,2	20,1
Центральный	1 244,7	1102	411,5	49,4
Северо-Западный	1 942,2	172,0	432,8	28,7
Южный	746,1	66,1	126,3	20,4
Приволжский	1 010,1	89,4	162,7	19,2
Уральский	953,9	84,5	132,6	16,1
Сибирский	1 277,8	113,2	173,9	15,8
Дальневосточный	1 059,0	93,8	116,4	12,3

В Сибирском федеральном округе количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей выросло на 173,9 ед. или 15,8%, в Приволжском — на 162,7 ед. или 19,2%, в Уральском — на 132,6 ед. или 16,1%, в Южном — на 126,3 ед. или 20,4%.

Наименьший рост числа малых предприятий отмечен в Дальневосточном федеральном округе — 12,3% от уровня прошлого года или 116,4 малых предприятий на каждые 100 тыс. жителей округа.

По данным НИСИП на 1 января 2010 г. по сравнению с 1 января 2009 г. количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. чел. населения выросло в 76 регионах. На-

<sup>31</sup> <http://www.nisse.ru>.

ибольший рост показателя отмечен в г. Санкт-Петербурге (на 896,0 ед.), Сахалинской области (на 744,2 ед.), Ярославской области (на 699,1 ед.), Республике Карелия (на 584,2 ед.), Свердловской (на 565,3 ед.) и Владимирской (на 582,3 ед.) областях.

Значительный рост количества малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей отмечен также в Республике Татарстан (на 463,5 ед.), Тюменской области (на 429,3 ед.), Ненецком АО (на 428,3 ед.), Смоленской области (на 419,7 ед.), Ханты-Мансийском АО (на 379,5 ед.), Мурманской (на 356,3 ед.), Магаданской (на 345,9 ед.), Орловской (на 345,4 ед.), Костромской (на 339,9 ед.), Тульской (на 339,5 ед.), Ростовской (на 337,7 ед.), Рязанской (на 331,0 ед.), Ульяновской (на 320,1 ед.) и Московской (на 303,8 ед.) областях. Данные приведены в прил. 1.

В семи регионах количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей снизилось. Максимальное сокращение показателя зафиксировано в Нижегородской области (на 31,9% или на 436,5 ед.) и в Астраханской области (на 18,1% или на 130,5 ед.).

Сокращение количества малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей также зафиксировано в г. Москве (на 98,9 ед.), Красноярском крае (на 85,7 ед.), Кабардино-Балкарской Республике (на 19,1 ед.), Волгоградской области (на 14,6 ед.) и Республике Ингушетия (на 4,3 ед.).

Проанализируем среднесписочную численность работников малых предприятий. Сведения о среднесписочной численности занятых на малых предприятиях по федеральным округам Российской Федерации в 2009 г. представлены в табл. 5.

Из табл. 5 видно, что по итогам 2009 г. среднесписочная численность занятых на малых предприятиях (без учета внешних совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) в целом по стране сократилась на 1,1% по сравнению с аналогичным показателем прошлого года и составила 10 254,0 тыс. чел. Удельный вес работников малых предприятий в общей среднесписочной чис-

ленности занятых за этот период, напротив, увеличился на 0,72 п.п. и составил 21,7%.

*Таблица 5*

**Среднесписочная численность занятых на малых  
предприятиях по федеральным округам Российской  
Федерации в 2009 г.<sup>32</sup>**

Федеральные округа	Среднесписочная численность работников малых предприятий		Доля занятых на малых предприятиях в общей среднесписочной численности занятых	
	тыс. чел.	% к 2008 г.	%	изменение относительно 2008 г., п.п.
РФ	10 254,0	98,9	21,7	0,72
Центральный	3 487,7	97,5	25,7	0,45
Северо-Западный	1 215,2	98,8	23,7	0,48
Южный	1 108,6	95,1	19,9	-0,13
Приволжский	2 107,8	96,8	20,9	0,59
Уральский	856,2	115,6	19,1	3,24
Сибирский	1 140,7	100,3	18,6	0,83
Дальневосточный	382,7	100,4	17,1	0,53

Значительно выросло количество занятых на малых предприятиях в Уральском федеральном округе (на 15,6%), в Сибирском и Дальневосточном федеральных округах рост незначительный (на 0,3% и 0,4% соответственно).

По остальным федеральным округам наблюдается снижение показателя. В Южном федеральном округе среднесписочная численность занятых на малых предприятиях снизилась на 4,9%, в Приволжском федеральном округе — на 3,2%, в Центральном федеральном округе — на 2,5%, в Северо-Западном федеральном округе — на 1,2%.

При этом рост доли занятых на малых предприятиях в общей среднесписочной численности занятых отмечен во всех федеральных округах за исключением Южного федерального округа. Наиболее заметно этот показатель вырос в Уральском федеральном округе — на 3,2 п.п.

<sup>32</sup> <http://www.nisse.ru>.

По данным НИСИПП рост среднесписочной численности занятых на малых предприятиях по итогам 2009 г. отмечен в 52 регионах. Лидерами по росту числа занятых на малых предприятиях являются Чеченская Республика (показатель вырос на 76,3%), Смоленская область (на 41,1%), Республика Тыва (на 37,0%) и Липецкая область (на 34,9%).

Заметное увеличение данного показателя также наблюдается в Ханты-Мансийском АО (на 29,1%), Владимирской области (на 28,6%), Республиках Карелия (на 26,1%) и Кабардино-Балкария (на 25,1%), Свердловской (на 23,2%), Сахалинской (на 23,1%), Белгородской (на 18,6%), Иркутской (на 18,2%), Тюменской (на 18,2%) и Московской (на 15,9%) областях, Республиках Саха (Якутия) и Мордовия (на 15,1% и 14,1% соответственно), Пензенской (на 11,5%), Оренбургской (на 11,3%) и Орловской (на 10,6%) областях, Пермском крае (на 10%).

Наиболее значительное снижение числа занятых на малых предприятиях отмечено в Чукотском АО (на 34,0%) и Волгоградской (на 32,0%) области.

Снижение показателя более чем на 10% зафиксировано в Вологодской (на 18,5%) и Нижегородской (на 18,3%) области, Удмуртской Республике (на 16,3%), Республике Дагестан (на 15,9%), Новосибирской (на 15,8%) и Курской (на 14,3%) областях, г. Москве (на 13,1%), Рязанской (на 12,1%), Амурской (на 10,2%) и Калининградской (на 10,1%) областях, Республике Хакасия (на 10,1%). Данные приведены в прил. 2.

Проанализируем обороты малых предприятий. Сведения об оборотах малых предприятий по федеральным округам Российской Федерации в 2009 г. представлены в табл. 6.

Из табл. 6 видно, что общий объем оборота малых предприятий в Российской Федерации по итогам 2009 г. составил 16 873,1 млрд р., что на 17,0% ниже показателя 2008 г. (с учетом индекса потребительских цен).

Общее падение объема оборота малых предприятий сопровождалось негативной динамикой показателя по всем федеральным округам. Наиболее значительное сокращение

показателя отмечено в Дальневосточном и Сибирском федеральных округах — на 26,0% и 25,9% соответственно. Наименьшее сокращение оборота малых предприятий произошло в Уральском федеральном округе — на 7,4%.

*Таблица 6*

**Объемы оборота малых предприятий  
по федеральным округам Российской Федерации в 2009 г.<sup>33</sup>**

Федеральные округа	Объем оборота в 2009 г.		
	млн р.	на душу населения, р.	% к 2008 г.
РФ	16 873 109,5	118 905,1	83,0
Центральный	6 572 790,4	177 060,1	82,1
Северо-Западный	2 069 403,5	153 718,9	84,8
Южный	1 740 213,1	75 986,8	87,3
Приволжский	2 760 478,2	91 534,3	83,7
Уральский	1 847 896,8	150 787,5	92,6
Сибирский	1 502 210,0	76 857,2	74,1
Дальневосточный	511 755,9	79 218,0	74,0

По данным НИСИПП в 27 регионах объем оборота малых предприятий с учетом индекса потребительских цен (ИПЦ) за 2009 год вырос по сравнению с аналогичным показателем прошлого года. Лидерами по росту показателя стали Республика Ингушетия (показатель вырос на 214,6%) и Чеченская Республика (на 191,4%), Ханты-Мансийский АО (на 38,1%), Пензенская область (на 38,1%), Кабардино-Балкарская Республика (на 37,6%), Смоленская область (на 33,6%), а также Ненецкий АО (на 32,0%).

Рост показателя свыше 10% отмечен в Республике Мордовия (на 21,0%), Тюменской области (на 20,8%), Республиках Тыва (на 20,3%) и Карачаево-Черкесия (на 19,6%), Липецкой (на 18,6%), Мурманской (на 14,2%) и Ульяновской (на 12,8%) областях, Камчатском крае (на 11,6%), Тамбовской области (на 11,5%), Ямало-Ненецкий АО (на 10,8%) и Нижегородской области (на 10,0%).

<sup>33</sup> <http://www.nisse.ru>.

Наихудшая динамика показателя наблюдается в Алтайском крае: объем оборота малых предприятий региона в 2009 г. с учетом ИПЦ сократился более чем в два раза по сравнению с показателем прошлого года. Снижение более чем на 30% отмечено в Белгородской области (на 49,0%) и Хабаровском крае (на 49,0%), Новгородской (на 45,0%), Ленинградской (на 41,4%), Ярославской (на 40,5%), Ростовской (на 38,8%) и Кемеровской (на 38,5%) областях, Приморском крае (на 36,3%), Самарской области (на 35,3%), Удмуртской (на 35,1%) и Чувашской (на 34,0%) Республиках, Чукотском АО (на 32,1%), Волгоградской (на 31,4%) и Костромской (на 31,1%) области. Данные приведены в прил. 3.

Проанализируем инвестиции в основной капитал на малых предприятиях. Сведения об инвестициях в основной капитал на малых предприятиях по федеральным округам Российской Федерации в 2009 г. представлены в табл. 7.

*Таблица 7*

**Инвестиции в основной капитал на малых предприятиях по федеральным округам Российской Федерации в 2009 г.<sup>34</sup>**

Федеральные округа	Объем оборота в 2009 г.		
	млн р.	на душу населения, р.	% к 2008 г.
РФ	346 131,1	2 439,2	67,4
Центральный	80 548,6	2 169,8	59,2
Северо-Западный	18 079,4	1 343,0	56,5
Южный	67 734,0	2 957,6	76,2
Приволжский	89 985,3	2 983,8	67,1
Уральский	21 773,6	1 776,7	71,8
Сибирский	61 234,5	3 132,9	75,2
Дальневосточный	7 209,6	1 116,0	63,6

Из табл. 7 видно, что объем инвестиций в основной капитал на малых предприятиях по итогам 2009 г. в целом по РФ сократился на 32,6%.

<sup>34</sup> <http://www.nisse.ru>.

Отрицательная динамика показателя отмечена во всех федеральных округах, наиболее сильное сокращение отмечено в Северо-Западном и Центральном федеральных округах — на 43,5% и на 40,8% соответственно, наименьшее сокращение характерно для Южного федерального округа — на 23,8%.

В отдельных регионах инвестиции в рассматриваемых периодах не осуществлялись, либо их объемы оказывались малы, в связи с чем Федеральная служба государственной статистики не включала их в статистические сводки, где значения показателя агрегированы по млн рублей. К таким регионам относятся Республика Ингушетия и Чукотский АО.

По данным НИСИПП по итогам 2009 г. в 20 регионах отмечена положительная динамика объема инвестиций в основной капитал на малых предприятиях. К лидерам роста относятся Магаданская область (показатель вырос в 3,3 раза), Забайкальский край (в 2,2 раза) и Новгородская область (в 2,1 раза).

Значительный рост отмечен также в Республике Саха (Якутия) (на 85,9%), Ханты-Мансийском АО (на 76,2%), Карачаево-Черкесской Республике (на 66,9%), Калужской области (на 64,7%), Ставропольском крае (на 57,3%), Владимирской (на 51,9%), Воронежской (на 47,4%), Тверской (на 39,2%), Московской (на 26,7%), Тюменской (на 24,7%), Ивановской (на 22,5%) и Тамбовской (на 22,2%) областях, Республике Калмыкия (на 21,2%), Белгородской области (на 21,0%), Республике Хакасия (на 19,3%), Красноярском крае (на 17,0%) и Липецкой области (на 12,5%).

Наибольшее сокращение объема инвестиций в основной капитал на малых предприятиях наблюдается Хабаровском крае (на 90,8%). Более чем на 50% показатель сократился в г. Москве (на 89,5%), Ямало-Ненецкий АО (на 86,2%), Рязанской (на 75,1%), Мурманской (на 67,5%) и Вологодской (на 67,5%) областях, Республиках Северная Осетия-Алания (на 66,6%) и Коми (на 66,3%), Челябинской области (на 63,4%) и Удмуртской Республике (на 63,0%), Костромской области (на 62,7%) и Чувашской Республике (на 62,4%),

Калининградской (на 60,7%) и Сахалинской (на 58,5) областях, Кабардино-Балкарской Республике (на 57,1%) и Самарской области (на 57,0%), Пермском крае (на 54,8%) и Архангельской области (на 54,7%), Чеченской Республике (на 53,9%), Республиках Адыгея (на 53,7%) и Карелия (на 52,4%). Данные приведены в прил. 4.

Таким образом, по итогам 2009 г. в целом по России по всем рассматриваемым показателям развития малого предпринимательства, за исключением количества зарегистрированных малых предприятий, отмечается негативная динамика.

На 1 января 2010 г. количество зарегистрированных малых предприятий в целом по России увеличилось по сравнению с 1 января 2009 г. на 20%. На фоне увеличения количества среднесписочная численность занятых на малых предприятиях, напротив, снизилась на 1,1%. Другие показатели также оказались в минусе: объем оборота малых предприятий за год с учетом индекса потребительских цен сократился на 17,0%, а объем инвестиций в основной капитал на малых предприятиях сократился на 32,6%.

Итоги деятельности малых предприятий в 2009 г. в региональном разрезе можно рассматривать как относительно негативные. В 75 регионах увеличилось количество зарегистрированных малых предприятий, однако, увеличение среднесписочной численности занятых на малых предприятиях было отмечено в 51 регионе, объемов оборота малых предприятий — в 26 регионах; инвестиций в основной капитал на малых предприятиях — в 20 регионах.

Приведенные показатели свидетельствуют о недостаточном развитии малого предпринимательства в России. В этой связи была скорректирована государственная программа поддержки малого бизнеса на 2010 г. и расширен перечень видов поддержки, осуществляемой за ее счет.

При этом в рамках поддержки малого бизнеса предполагается усилить модернизационные аспекты, центр тяжести будет смещен в сторону производственного сектора и поддержки инновационной деятельности компаний.

В 2010 г. запущена программа кредитования малых предприятий, начатая в 2009 г. на базе открытого акционерного общества «Российский банк развития», а также механизм гарантийных фондов для кредитования малого и среднего бизнеса. Через банки — партнеры открытого акционерного общества «Российский банк развития» малый бизнес в 2010 г. должен получить около 100 млрд р. кредитов, через механизм гарантийных фондов — не менее 80 млрд р.

Государственной программой поддержки малого бизнеса в России на 2010 г. предусматривается совершенствование системы контроля и надзора за деятельностью малого и среднего бизнеса. Особое внимание уделяется таможенному и налоговому контролю, а также деятельности правоохранительных органов в отношении малого бизнеса.

Рассматривается вопрос о радикальном упрощении процедуры получения лицензии, о переходе на преимущественно уведомительный порядок начала собственного дела.

Также предполагается усилить осуществление финансовой поддержки государством начала собственного бизнеса в рамках региональных программ содействия занятости.

В последние годы в РФ принят ряд мер, направленных на сокращение излишнего государственного вмешательства в экономику, снятие избыточных административных ограничений.

Чрезмерное административное давление остается одним из главных факторов, сдерживающих развитие малого бизнеса. При этом значительное число административных барьеров сконцентрировано в области государственного контроля (надзора).

Осуществление политики дебюрократизации и дерегулирования началось с принятия федерального закона от 8 августа 2001 г. № 134-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)».

Осознание необходимости дальнейшего сокращения административных ограничений при осуществлении пред-

принимательской деятельности вылилось в разработку и принятие в конце 2008 г. нового пакета законов о де бюрократизации.

Прежде всего, это федеральный закон № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», который вступил в силу с 1 июля 2009 г. и заменил федеральный закон № 134-ФЗ.

Другой закон, имеющий непосредственное отношение к осуществлению мероприятий по государственному контролю — это федеральный закон от 26 декабря 2008 г. № 293-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в части исключения внепроцессуальных прав органов внутренних дел РФ, касающихся проверок субъектов предпринимательской деятельности».

И, наконец, в январе 2009 г. Госдума сегодня приняла поправки о смягчении основания для уголовной ответственности за налоговые нарушения. Данные поправки вносятся в Налоговый, Уголовный, Уголовно-процессуальный кодексы и закон «О милиции» и должны способствовать декриминализации налоговой сферы.

Поправки призваны установить нормальные отношения между налогоплательщиками и государством. До этого над налогоплательщиком был занесен «дамоклов меч» уголовного преследования.

Согласно закона, основанием для привлечения к ответственности за нарушение законодательства о налогах и сборах может быть только факт правонарушения, который установлен вступившим в законную силу решением налогового органа. При этом если выполнены требования налогового органа об уплате недоимки, пеней и штрафов, то лицо не должно подлежать уголовной ответственности.

Поправки дают налоговым органам приоритет перед милицией при разбирательстве в налоговых нарушениях. Это значит, что, если милиция будет получать какие-то данные

о налоговых нарушениях, она должна будет их направлять в налоговые органы.

Кроме того, увеличен размер неуплаченного налога как основание привлечения к уголовной ответственности. До 1 января 2010 г. пороги привлечения к уголовной ответственности по налоговым преступлениям соответствовали 100 тыс. р. для физического лица и 500 тыс. р. для юридического лица за три года. Поправки увеличили эти пороги в 5 раз — 500 тыс. р. для предпринимателей и 2,5 тыс. р. для компаний.

Предполагается, что уголовному преследованию будут подвергаться только те лица, которые умышленно приносят действительно значительный ущерб бюджету. Таким образом, данные поправки должны серьезно снизить возможности для коррупционных действий в сфере налоговых правоотношений.

---

## **2. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

---

### **2.1. Понятие инновационной инфраструктуры предпринимательства**

Важнейшей стратегической целью России является перевод экономики на инновационный тип развития. На достижение этой цели направлена современная государственная научно-техническая и инновационная политика, механизмы и технологии управления, к числу которых относятся развитие инфраструктуры инновационной деятельности. Формирование современной инновационной инфраструктуры предпринимательства является важнейшим направлением, для реализации которого необходимо эффективное партнерство науки, бизнеса и государства.

Эффективное управление инновационным процессом требует специальных организационно-экономических механизмов. Это, в первую очередь, связано с условиями неопределенности, которые характерны для инновационной деятельности. Неопределенность охватывает практически все фазы: от научно-исследовательских работ до продажи научно-технической продукции на рынке. Всегда существует опасность того, что стоимость полученных инновационных решений может оказаться слишком высокой или, что новая продукция потерпит коммерческую неудачу на рынке. Эффективность инвестиций зависит от коммерческого успеха. Эта проблема может быть решена путем формирования специальной инфраструктуры, поддерживающей инновационный процесс.

Инновационные структуры типа технопарка, бизнес-инкубатора, техноцентра, инновационного фонда и др. при

формировании стратегии своего развития, как правило, определяют, в какой роли они будут выступать: адаптера, инноватора или реципиента или выбирают их эффективное сочетание. В зависимости от избранной стратегии формируются критерии отбора инновационных проектов.

Инновационные проекты характеризуются высокой степенью неопределенности получаемых научно-технических результатов, цикличностью развития инновационных процессов, длительностью периода доведения продукта до потребителя, высокой степенью риска достижения коммерческого успеха, значительным объемом необходимых инвестиций.

Отбор проектов может происходить в три этапа. Первый этап заключается в формулировке задач, стоящих перед данной инновационной структурой. Здесь определяются приоритетные направления научно-технического развития с учетом экономических задач, стоящих перед регионом. На втором этапе формируется исходное множество проектов. На третьем этапе проводится экспертиза проектов, т.е. отбор наиболее перспективных. Эта задача во многом определяется проведением первых двух этапов, а также квалификацией экспертов.

Выделяют три основных группы критериев для оценки и отбора проектов. Во-первых, соответствие экономическому развитию региона, его экологическим особенностям, научно-технологическим направлениям инновационной структуры. Во-вторых, коммерческий успех нововведения. В-третьих, научно-технические критерии.

Первый критерий предполагает оценку совместимости проекта с экономической ориентацией региона и уровень взаимодействия с национальной научно-технической политикой. Оценивается также воздействие проекта на экологию региона и количество создаваемых новых рабочих мест. Производится оценка фазы инновационного цикла данной технологии или продукта. Определяется, в какой роли — адаптера, инноватора или реципиента освоение данной технологии позволит выступать фирме.

Оценка коммерческого успеха нововведений предполагает:

- определение соответствия потребностям рынка;
- оценку общей емкости рынка; доли рынка;
- оценку периода выпуска продукции и вероятных объемов продаж;
- оценку цены продукта и ее соотношение с аналогами и товарами-субститутами;
- оценку стартового капитала, его величины.

Важное значение также имеют соотношение с имеющимися технологиями и продуктами, взаимодействие с конкурентами, обеспечение каналами продвижения на рынок.

Коммерческий успех нововведения может быть оценен уровнем новизны, соотношением с мировым уровнем, патентной чистотой, обеспеченностью научно-техническими ресурсами, возможностью разработки «куста» новых технологий и продуктов, вероятностью технической реализации.

Смысл инновационной стратегии заключается в формировании и капитализации интеллектуальной собственности в любых возможных формах. Это могут быть договоры по продаже инновационных товаров и услуг, лицензий и патентов и даже целых инновационных бизнесов. Так или иначе, инновационные стратегии, разработанные и реализованные в регионах с высоким инновационным потенциалом, являются инструментами, которые оказывают эффект мощного «рычага» на всю экономику региона.

Таким образом, создание новых инновационных структур — одна из основных задач экономической политики как экономически развитых стран, так и развивающихся. Эти структуры позволяют стабилизировать экономическую ситуацию. Даже в экономически развитых системах они в ряде случаев создаются в период экономического спада, структурной перестройки, сопровождающихся сокращением рабочих мест, уменьшением объемов бюджетных ассигнований на научное развитие в условиях значительного накопления научно-технического потенциала при отсутствии

механизма доведения имеющихся идей до конкретного потребителя и достижения коммерческого успеха.

Именно кризис в экономике нередко стимулировал создание технопарков, например, в Великобритании, Франции, Германии и т.д. Они стали эффективным механизмом выхода из кризисных ситуаций, способствовали экономическому процветанию целых регионов, обеспечили сотни тысяч новых рабочих мест. Кроме того, технопарки выступают новой формой интеграции сфер высшего образования, науки, промышленности, предпринимательства, региональных и местных органов управления, а также различных источников финансирования.

Инновационная инфраструктура представляет собой организационную, материальную, финансово-кредитную, информационную базу для создания условий, способствующих эффективному распределению средств и оказанию услуг для развития инновационной деятельности, технологического трансферта, коммерциализации научно-технической продукции. Инновационная инфраструктура должна способствовать вхождению науки в рыночную среду, развитию предпринимательства в научно-технической сфере, поэтому ее формирование во многом определяется состоянием рыночной инфраструктуры.

При формировании рыночных отношений инновационная инфраструктура является средой, способной снизить неопределенность инновационных процессов и благоприятствующей рискованной деятельности.

Инновационная инфраструктура аккумулирует финансовые ресурсы, объединяет капиталы институциональных инвесторов, при этом не только финансируются высокие технологии и наукоемкое производство, но и берется плата за риск, т.е. риск выступает в качестве объекта купли-продажи.

В рамках инфраструктуры получают значительное развитие такие инновационные организации, как бизнес-инкубаторы, научно-технические парки, технополисы, центры высоких технологий, особые экономические зоны — тер-

ритории с высокой концентрацией научно-технического потенциала и т.п. Все эти структуры, вне зависимости от названия и внутренней организации направлены на формирование условий, благоприятных для развития инновационной деятельности; поддержку создания и развития венчурных фирм, представляющих собой рисковые предприятия небольшого размера, занятые разработкой научных идей и превращением их в новые технологии и продукты.

Как показывает мировой опыт, одним из эффективных способов ускоренного формирования научно-технического и инвестиционного потенциала региона является организация бизнес-инкубаторов.

Бизнес-инкубатор — это программа комплексной помощи молодым предприятиям, нацеленная на их поддержку путем создания благоприятных условий для их становления и успешного развития. Старт — очень трудная пора для начинающих бизнесменов. Бизнес-инкубатор ускоряет процесс развития компаний в 10–20 раз, сокращая процент неудач в бизнесе с 60% до 20%, и являются надежным способом создания новых рабочих мест<sup>35</sup>.

Международная и российская практика показывает, что бизнес-инкубирование является одним из эффективных инструментов создания благоприятной среды для развития малого бизнеса, адресной поддержки начинающих и действующих производственных и сервисных предприятий. Стремительное развитие и бурный рост числа бизнес-инкубаторов во многих странах мира доказывают эффективность использования этой модели для решения целого ряда задач, среди которых можно выделить следующие:

– оздоровление экономической активности регионов, развитие внутренних рынков, диверсификация деятельности регионов;

---

<sup>35</sup> Бизнес-инкубаторы в системе поддержки малого бизнеса: российский и международный опыт/ под ред. Э. Маркварта. М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2001. С. 12.

- рост числа малых предприятий, повышение их жизнеспособности, и, следовательно, расширение налогооблагаемой базы регионов и государства в целом;
- повышение инновационной активности бизнеса в целом, внедрение новых технологий и «ноу-хау»;
- создание и укрепление связей между малым бизнесом и другими секторами экономики (крупным бизнесом, государственным, финансовыми секторами и т.д.), а также межрегиональных и международных связей, способствующих развитию экономических систем;
- рост занятости и уровня жизни населения.

Таким образом, бизнес-инкубаторы являются частью инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Они могут выступать самостоятельно и как часть единой системы развития малого предпринимательства наряду с такими структурами, как технологические и научные парки, инновационные и бизнес-центры, где бизнес-инкубаторам отводится начальный этап развития малого предпринимательства.

По данным Национального содружества бизнес-инкубаторов в 2005 г. в России действовало около 80 бизнес-инкубаторов, в то время как в США — 981, в Чили — 400, в Германии — 380, в Корею — 289, в Японии — 269<sup>36</sup>.

В настоящее время в России функционирует более 150 федеральных бизнес-инкубаторов, кроме того, ряд бизнес-инкубаторов функционирует на базе ведущих университетов страны.

Программы бизнес-инкубирования нацелены на то, чтобы основные усилия предпринимателей сосредотачивались на их бизнесе, а не тратились на противодействие враждебной окружающей среде. В бизнес-инкубаторе создается благоприятный психологический климат, способствующий продуктивной деятельности, налаживанию партнерских

---

<sup>36</sup> Ходунова Е. Бизнес-инкубаторы в России: анализ современного состояния и направления развития // Менеджмент сегодня. 2006. № 5 (35). С. 286.

отношений. Кроме того, в рамках бизнес-инкубатора оказываются многие услуги, что приводит к повышению эффективности работы малых предприятий на ранних этапах их развития. Малые предприятия могут получить сервисную, организационно-материальную, учебно-методическую, финансовую и психологическую помощь.

Еще одной перспективной моделью, в рамках которой успешно развивается инновационное предпринимательство, является технопарк. С 2006 г. в России действует государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий», создана всероссийская ассоциация «Технопарк». Основная цель создания ассоциации — содействие в определении и формировании приоритетных направлений инновационной деятельности; реализация научно-технических инновационных проектов и программ в разных сферах науки и техники; решение социально-экономических проблем регионов путем создания малых наукоемких высокотехнологических производств.

Технопарки являются наилучшей формой интеграции образования, науки и производства и относятся к разряду региональных научно-промышленных комплексов. Они являются одним из механизмов реализации государственной инновационной политики и составляют важный инфраструктурный элемент национальных инновационных систем.

Технопарки решают важнейшие проблемы региона: дают новые рабочие места, способствуют структурной перестройке и переходу традиционных производств на новые технологии.

Миссия технопарка — обеспечение инновационного развития национальной и региональной экономики посредством создания особого режима управления и преференциального инвестиционного климата для национальных и иностранных предпринимателей. Важнейшей задачей, стоящей перед технопарком, является доведение результатов научно-технических разработок до потребителя.

В зависимости от ориентации на определенную фазу инновационного цикла технопарки делятся на исследова-

тельские (научные), технологические и промышленные. Исследовательские парки обеспечивают условия для эффективного проведения научных разработок. Технологические парки способствуют организации малых наукоемких производств, ориентированных на трансферт высоких технологий, коммерциализацию результатов научно-технических разработок. Промышленные парки занимаются размещением малых наукоемких производств на определенной замкнутой территории, созданием производственных помещений и рабочих мест.

Технопарк не приносит немедленной прибыли, кроме социальной. Отдачу от вложений обеспечивают фирмы, выращенные в нем, а период их становления обычно равен 3–4 годам. Без существенных финансовых инвестиций и другой материальной помощи успешно воплотить в жизнь идею технопарка весьма сложно.

Специфика льгот, предоставляемых в технопарках, состоит в том, что делается акцент на поощрении малого венчурного бизнеса. Налоговые, кредитные и административные льготы призваны облегчить деятельность этих фирм, на первоначальных, наиболее рискованных стадиях. Вводится упрощенная процедура регистрации компаний, создаются административные структуры, занимающиеся организационными проблемами малых фирм. Приток капитала из вне, создание в технопарках инвестиционных фондов, финансирующих усилия многих небольших фирм, способствуют эффективной передаче технологических разработок для массового промышленного освоения.

На льготных началах сотрудникам фирм предоставляются консультации ведущих ученых, научная аппаратура, библиотечные фонды университетов, помещения в аренду. Участвуя в совместных коммерческих проектах, университеты — резиденты зоны имеют существенный источник доходов, средство обеспечения занятости молодых исследователей, аспирантов и студентов-выпускников.

Достаточно эффективным способом развития инновационного предпринимательства является создание техни-

ко-внедренческих зон, которые во многих странах явились серьезным стимулом к активизации региональной инвестиционной политики, разработке стратегий социально-экономического развития.

Особые экономические зоны России (ОЭЗ) являются развитием идеи формирования региональных инновационных систем, реализованной при создании технопарков, наукоградов, инновационно-технологических центров и центров трансферта технологий. Особые экономические зоны необходимы для того, чтобы сконцентрировать наукоемкие проекты в одном месте, обеспечив для их развития специальные условия.

В концепции Особой экономической зоны заложен новый механизм привлечения крупных прямых инвестиций и перевода российской экономики на инновационный путь развития. Стратегические преимущества проекта «Особые экономические зоны», наряду с существенным финансированием зон из средств государственного бюджета, состоят в намерении значительно более широко использовать косвенные меры стимулирования развития инновационной деятельности, снижения административных барьеров, а также применении конкурентных механизмов отбора места и специализации зон.

Таким образом, сегодня в России проблемам развития инновационной инфраструктуры уделяется достаточное внимание, обсуждаются проблемы их создания и развития, разрабатываются соответствующие программы. Научно-технические парки, бизнес-инкубаторы, центры высоких технологий занимаются селекцией и поддержкой перспективных научных проектов, способствуют успешной коммерциализации результатов научных исследований и научно-технических разработок. В их недрах формируются качественно новые подходы к организации труда ученых университетов и молодых исследователей, обучению студентов.

Однако остаются проблемы, требующие решения. К ним относятся: работа с инновационными фирмами для выхода

последних на международные рынки, совершенствование механизма выхода компаний из бизнес-инкубаторов при достижении ими зрелого состояния, создание сетей технопарков и т.д. Работа по данным направлениям позволит повысить инновационную активность России в целом, и будет способствовать формированию и развитию национальной инновационной системы.

Перспективным направлением поддержки инноваций в России является создание коворкинг — центров. Коворкинг — центры фактически являются ответом исследовательского сообщества на увеличение стоимости услуг традиционных технопарков, рост дефицита деловой инфраструктуры и развитие информационных технологий. Коворкинг (англ. Co-working, совместно работающие) — это модель работы, заключающаяся в том, что вместо того, чтобы работать дома, люди снимают общее помещение, оставаясь независимыми и свободными, но не испытывая при этом недостатка в общении, работая вместе, делаясь идеями и помогая друг другу.

Основная функция коворкинг — центров — это создание упрощенного «входа» исследователей на глобальный рынок инноваций, а также поддержка местных сообществ исследователей. Деятельность коворкинг — центров направлена на создание среды обмена информацией. В отличие от классических технопарков, их деятельность смещена от работы с физической инфраструктурой в сторону создания коммуникации и работы с профессиональными сообществами путем индивидуального консультирования, формирования эффективных проектных групп и т.д.

Коворкинг — центры пока получили распространение главным образом в Москве (Коворкинг-центр «Первый коворкинг Москвы», Коворкинг-центр «Московоркинг», Коворкинг-офис «Преображенка» и др.) и в центральных регионах России (Коворкинг-центр BrainWork в Тольятти, Коворкинг-центр «Надежда» в Старом Осколе, Коворкинг-центр «Октябрьский» в Перми), в Сибири функционирует Коворкинг-центр Forum в Новосибирске.

## 2.2. Формирование и развитие бизнес-инкубаторов

Управление процессом формирования системы бизнес-инкубаторов как института инфраструктуры поддержки малого предпринимательства на федеральном и региональном уровнях необходимо рассматривать с точки зрения обязательной совокупности следующих научных подходов:

- системный подход, основанный на принципе исследования бизнес-инкубаторов как системы взаимосвязанных элементов инфраструктуры поддержки малого предпринимательства;

- воспроизводственный подход, который определяет создание бизнес-инкубаторов с учетом динамики развития малого предпринимательства в различных отраслях экономики и сферах деятельности;

- маркетинговый подход, определяющий ориентацию бизнес-инкубаторов на удовлетворение потребностей субъектов малого предпринимательства в услугах бизнес-инкубаторов;

- комплексный подход, учитывающий взаимосвязи законодательных, экономических, социальных и других аспектов формирования целостных инфраструктурных комплексов;

- динамический подход, который основан на принципе изучения опыта создания и организации деятельности бизнес-инкубаторов в развитии целостного инфраструктурного комплекса поддержки малого предпринимательства;

- функциональный подход, при котором бизнес-инкубатор рассматривается как совокупность функций по поддержке малого предпринимательства с ориентацией на получение оптимальных соотношений между качеством исполнения и затратами на их реализацию.

Вопросы развития предпринимательства имеют важное значение при формировании региональной политики. Для развития предпринимательства необходимо создание сети региональных и городских бизнес-инкубаторов, биз-

нес-центров, инновационных центров и т.п., которые могут предоставлять реальную консультативную, информационную, учебную, кадровую и другие виды поддержки субъектам предпринимательской деятельности.

Нужно отметить, что создание сети бизнес-инкубаторов в регионах является перспективным направлением развития предпринимательской среды, поскольку сегодня у подавляющего большинства начинающих предпринимателей отсутствуют теоретические знания и практический опыт. При этом, бизнес-инкубаторам отводится начальный этап развития малого предпринимательства.

Одна из наиболее привлекательных черт инкубаторов малого бизнеса в современных российских условиях заключается в том, что они содействуют развитию предпринимательства в регионах, созданию новых рабочих мест и снижению социальной напряженности, разукрупнению производств и созданию групп малых предприятий вокруг крупного производства в качестве субконтракторов, развитию определенных отраслей промышленности.

Бизнес-инкубирование является одним из наиболее действенных и эффективных способов поддержки предпринимательства. Процесс инкубирования бизнеса нацелен на то, чтобы подтолкнуть людей к организации собственного дела и поддержать начинающие компании в разработке новаторских продуктов. Инкубирование означает создание условий, способствующих и благоприятствующих развитию предпринимательства в начинающих компаниях.

Бизнес-инкубатор создает благоприятные условия для стартового развития малых предприятий путем предоставления комплекса услуг и ресурсов. Бизнес-инкубатор обеспечивает предприятия помещениями на льготных условиях, средствами связи, оргтехникой, необходимым оборудованием, проводит обучение персонала, консалтинг и т.д. Предприниматель при этом сосредоточен на одной задаче — начать выпуск продукции (услуги) и выйти на рынок, все остальные проблемы ему помогает решать команда бизнес-инкубатора.

Первоначально бизнес-инкубаторы возникли в США, позднее они стали широко развиваться в Европе с учетом определенных национальных особенностей относительно экономических условий формирования соответствующих структур. Исследованием процессов бизнес-инкубирования в США занимался А.Н. Асаул<sup>37</sup>. Он выделил следующие типы бизнес-инкубаторов:

- инкубаторы, поддерживаемые обществом;
- промышленные инкубаторы;
- неприбыльные общественные инкубаторы;
- университетские бизнес-инкубаторы;
- инкубаторы частных корпораций.

Особенность инкубаторов, поддерживаемых обществом, заключается в том, что помещения и оснащение бизнес-инкубатора являются собственностью местной власти, а средства на их становление и развитие выделяются из федеральных бюджетов. Примером такого рода инкубаторов может служить Инкубатор East-End Manufacturing Center, г. Честер, штат Пенсильвания.

Промышленные инкубаторы обычно учреждаются и поддерживаются большими промышленными организациями вместе с администрациями по экономическому развитию соответствующих штатов. Организациям, размещенным в бизнес-инкубаторе предоставляются льготные кредиты для приобретения и аренды необходимого оборудования. Арендная плата увеличивается по мере пребывания в бизнес-инкубаторе, а иногда становится одним из условий быстрого выхода из него. Примером промышленного бизнес-инкубатора может служить Poly graphics Mills Incubator, г. Беннингтон, штат Вермонт. Специализация инкубатора — кухонные комплексы, производство труб и т.д.

Неприбыльные общественные инкубаторы, как правило, являются собственностью общественных неприбыль-

---

<sup>37</sup> Асаул А.Н., Владимирский Е.А., Гордеев Д.А. и др. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства/ под ред. А.Н. Асаула. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2008. 280 с.

ных организаций, которые и обеспечивают управление ими. Примером может служить бизнес-инкубатор New Enterprises For Women Building, г. Гринвилл, штат Миссисипи. Специализация данного инкубатора — инновации в области торговли, коммерческая и предпринимательская деятельность в сфере услуг. Деловая помощь оказывается менеджером инкубатора, который предоставляет услуги в планировании бизнеса, бухгалтерии, правовых вопросах маркетинга, организации переобучения.

Университетские бизнес-инкубаторы являются собственностью университетов и других учебных заведений и, соответственно, располагаются на их территориях. Возможен вариант, когда школы, колледжи, институты и университет объединяются в единый бизнес-инкубатор. Примером может служить бизнес-инкубатор Advance Technology Development Center, г. Атланта, штат Джоржия. Открытие данного инкубатора стало результатом усилий штата по созданию условий для научной поддержки и модернизации местной промышленности, развития малого предпринимательства и привлечения в регион высокотехнологичных организаций.

Студенты технологического института имеют возможность работать в компаниях инкубатора неполный рабочий день. Все компании пользуются компьютерной сетью института, его библиотекой и техническим оснащением. Консультанты предоставляют целый ряд юридических, экономических и других услуг.

Инкубаторы частных корпораций создаются частными организациями по личной инициативе и развиваются за счет субсидий частного капитала. Примером может служить Control Date And Technology Center. Данная организация сделала развитие малого предпринимательства частью своей продукции. Лицензии на владение бизнес-инкубаторами продаются и каждый город, открывая бизнес-инкубатор, платит Control Date And Technology Center 50 тыс. дол. Кроме платы за лицензию установлена дополнительная плата от 25 до 50 тыс. дол. за систему консульта-

ций, которую предоставляют специалисты компании, выезжая в город, где создается бизнес-инкубатор.

Инкубаторы предоставляют организациям помещения под офис и производственные площади. Каждый бизнес-инкубатор предоставляет организациям услуги центральной приемной, автоответчика, копировальной техники, секретарские услуги, сбор информации, компьютерное обучение, конференц-зал, консультационные услуги. За 100 дол. в месяц можно арендовать помещение без офиса, имея лишь почтовый ящик и доступ к услугам инкубатора.

На сегодняшний день в США действуют бизнес-инкубаторы различных направлений, в том числе:

- инкубаторы искусств, сдающие в аренду площади и оказывающие помощь молодым художникам и артистам;
- сельскохозяйственные инкубаторы, в которых малые фирмы перерабатывают продукцию земледелия и животноводства;
- инкубаторы для женщин, национальных меньшинств, инвалидов, преследующие цель вовлечения этих категорий граждан в активную предпринимательскую деятельность;
- промышленные инкубаторы, производящие несложную продукцию;
- инкубаторы фирм высоких технологий.

Бизнес-инкубаторы оказались настолько удачной формой поддержки нового предпринимательства, что за последние годы их число продолжает стремительно расти во многих странах. Всего в мире насчитывается уже более 5 тыс. самостоятельно действующих бизнес-инкубаторов в 67 странах<sup>38</sup>.

После США, наибольшее распространение бизнес-инкубаторы получили в Западной Европе. Следует отметить, что практически во всех странах мира инкубаторы пользуются поддержкой государства, которое выполняет финансиру-

---

<sup>38</sup> Ходунова Е. Бизнес-инкубаторы в России: анализ современного состояния и направления развития // Менеджмент сегодня. 2006. № 5 (35). С. 286.

ние программ по развитию малых форм предпринимательства, особенно в научно-технической сфере. Первая ассоциация бизнес-инкубаторов была создана в США в 1985 г. На сегодняшний день она остается крупнейшей и насчитывает около 800 членов из разных стран мира. Подобные ассоциации давно действуют практически во всех странах Европы.

Надо заметить, что ассоциации бизнес-инкубаторов существуют в Германии, США, Китае, Тайване, Великобритании, Южной Корее, Чехии, Эстонии, Беларуси, Украине и других странах. Так, в Германии насчитывается около четырехсот центров технологий и основателей своего дела, предоставляющих площади для 7,5 тыс. предприятий со 150 тыс. рабочих мест. Бизнес-инкубаторам Германии оказывается государственное содействие в виде дотаций и предоставления кредитов на развитие. С начала работы центров в Германии более 8 тыс. предприятий выделились из центров в успешно работающие самостоятельные единицы, обеспечившие более 90 тыс. рабочих мест.

Первые бизнес-инкубаторы появились в России в середине 90-х гг. XX в. в рамках программ Морозовского проекта. В 1996 г. было создано Некоммерческое партнерство «Национальное содружество бизнес-инкубаторов» (НСБИ).

Основными целями его деятельности являются:

- содействие в создании и развитии бизнес-инкубаторов;
- обеспечение, при участии средних и крупных компаний, методической и организационной поддержки процессов бизнес-инкубирования;
- помощь в развитии инфраструктуры малого предпринимательства муниципальным образованиям.

К основным направлениям деятельности Национального содружества бизнес-инкубаторов относятся:

- выполнение консультационных, внедренческих, маркетинговых, проектных, социологических, аналитических и научно-исследовательских работ;
- содействие в подготовке и переподготовке кадров, повышение квалификации и управленческого уровня руководителей, специалистов и работников бизнес-инкуба-

торов через организацию семинаров, тренингов в Москве и регионах;

- обеспечение информационного обмена, содействие в решении проблем региональных бизнес-инкубаторов, создание рынка технологий малого бизнеса, обобщение и распространение опыта работы бизнес-инкубаторов;

- защита прав и законных интересов членов НСБИ и всех заинтересованных лиц, представление их интересов на всех уровнях государственного и негосударственного управления.

В 2000 г. было подписано Соглашение о сотрудничестве между Национальным содружеством бизнес-инкубаторов и Министерством Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства. Кроме того, в России реализуется ведомственная программа Министерства экономического развития РФ по поддержке малого предпринимательства.

Первый этап программы предполагал формирование системы государственной политики, создание сети базовых и специализированных инкубаторов. Второй этап, продолжительностью до 2005 г., предполагал организацию сквозных проектов для сети бизнес-инкубаторов, развитие сети во всех регионах России. Заключительный этап, к 2010 г., предусматривал создание в России порядка 170 бизнес-инкубаторов и их интеграцию с бизнес-инкубаторами развитых стран, создание франчайзинговых сетей с привлечением инкубируемых предприятий, а также предполагался выход системы бизнес-инкубаторов на режим самофинансирования и саморазвития. К сожалению, финансовый кризис внес свои коррективы, и последний этап пока остается нереализованным.

Проанализируем опыт работы российских инкубаторов. Рассмотрим действующие инкубаторы по главным параметрам: льготы по аренде, требования к участникам, количество рабочих мест, срок размещения. Нужно отметить, что условия и сроки участия в региональных инкубаторах примерно одинаковые: начинающий предприниматель за-

нимает арендуемое помещение от одного до трех лет, при этом само предприятие функционирует не более года и имеет четкий бизнес-план. По льготам на аренду инкубаторы отличаются: как правило, в первый год предприниматель платит 40%, во второй — от 60 до 80%, а третий — 100% от ставки арендной платы. Но есть примеры, где в первый год бизнесмен вообще освобождается от арендной платы. По количеству рабочих мест, предоставляемых инкубаторами, картина следующая: от 100 до 470 мест предоставляют действующие бизнес-инкубаторы. В среднем же бизнес-инкубатор оказывает поддержку 15–20 предприятиям средней численностью работающих 7–12 чел.

Действующие на территории России бизнес-инкубаторы различаются по организационно-правовой форме, составу учредителей, профилю, комплексу услуг, предоставляемых предпринимателям. Однако, основной задачей всех бизнес-инкубаторов является формирование условий для становления малого предпринимательства и создание новых рабочих мест в секторе малых производственных и инновационных предприятий.

В современных условиях в России можно выделить следующие виды бизнес-инкубаторов: классические; бесстенные; предоставляющие услуги посредством электронной связи с предприятиями; виртуальные; целевые.

Особенностью классических бизнес-инкубаторов является то, что наряду с бизнес-услугами основной их функцией является предоставление предприятиям офисных и производственных площадей по ценам значительно ниже рыночных. Классический бизнес-инкубатор объединяет под своей крышей предприятия самого разного профиля.

Бесстенные бизнес-инкубаторы осуществляют консультационное сопровождение бизнеса без предоставления услуги по аренде помещения. Недостатком такого способа предоставления услуг является отсутствие общения между предприятиями.

Основным недостатком бизнес-инкубаторов, предоставляющих услуги посредством электронной связи с предпри-

ятиями, является малое количество прямых контактов с предприятиями.

Виртуальные бизнес-инкубаторы оказывают помощь в открытии бизнеса на расстоянии. Представляет интерес идея создания национальной сети бизнес-инкубаторов с использованием информационных технологий «Инфопарт». Система «Инфопарт» пред-назначена для объектов инфраструктуры поддержки малого и инновационного предпринимательства, в первую очередь для вновь создаваемых, а также и для действующих бизнес-инкубаторов. Предлагаемые комплексные программно-аппаратные решения позволяют на базе современных компьютерных систем, средств связи и коммуникаций осуществлять комплексное управление бизнес-процессами предприятий посредством организации интегрированных служб бизнес-инкубаторов.

Внедрение новых технологий способствует коренному улучшению качества обслуживания предприятий-клиентов, снижению издержек на управленческую деятельность, средства связи и коммуникации. Таким образом, в сетевой инфраструктуре может быть достигнут новый уровень взаимодействия и интеграции экспертно-аналитических, технологических и финансовых возможностей всего сообщества бизнес-инкубаторов.

Целевые бизнес-инкубаторы сосредоточены на поддержке конкретных направлений бизнеса, например, фирм, специализирующихся на разработке компьютерных программ или на биотехнологиях и т.д. Кроме того, создаются бизнес-инкубаторы, ориентированные на социальную адаптацию незащищенных слоев населения. В этом случае предпочтение при приеме в инкубатор отдается фирмам, сотрудники которых представляют, например, этнические меньшинства, или сельских жителей, или женщин.

В 1998 г. при финансовой поддержке Фонда Сороса в пяти областях России (Смоленская, Московская, Калининградская, Нижегородская, Астраханская области) была реализована программа «Социальная адаптация кадровых военнослужащих, уволенных в запас или в отстав-

ку» (СAB), предполагающая создание бизнес-инкубаторов для поддержания предпринимательской инициативы бывших военных.

Концепция бизнес-инкубатора, первоначально представлявшая собой создание микросреды обитания для поддержки бизнеса на его ранних стадиях, сегодня трансформируется в сторону создания целевых, в том числе инновационных, а также виртуальных бизнес-инкубаторов, а также гибридов, состоящих из центров по развитию предприятий и бизнес-инкубаторов.

Представляют интерес бизнес-инкубаторы, создаваемые на базе ведущих университетов страны. Они создают условия для развития наукоемких технологий, сотрудничества науки и предпринимательства. Примером может служить Ижевский государственный технический университет, в котором открылся инновационный бизнес-инкубатор для поддержки субъектов малого предпринимательства. При этом в Ижевском техническом университете появилось около 60 самостоятельных бизнес-единиц. Они занимаются коммерческим продвижением инновационных проектов в сфере энергосбережения, медицинской техники, радиотехники, программного обеспечения, химической промышленности, автомобиле- и приборостроения, экологии и разработками в других отраслях. Структуры, подобные бизнес-инкубаторам, создают условия для развития наукоемких технологий, сотрудничества науки и предпринимательства в интересах роста экономики региона и государства.

Следует остановиться на особенностях создания бизнес-инкубаторов на базе крупных предприятий. Такое партнерство крупного и мелкого бизнеса существуют во многих странах. В качестве примера можно привести шведский опыт так называемого «внутреннего» инкубатора, который создается крупной компанией для стимулирования новых идей и проектов. В этом случае часть проектов может отпочковываться от главной компании, и выполняться в инкубаторе, особенно в тех случаях, когда эти проекты не связаны с основным направлением деятельности компании. Данное

направление также получило развитие в России. Примером может служить бизнес-инкубатор, созданный на площадях Московского станкостроительного завода им. С. Орджоникидзе, который использует площади предприятия и сотрудничает с ним.

Однако проблема состоит в том, что многие крупные российские предприятия находятся в федеральной собственности, и в случае размещения на их площадях малых частных фирм возникают сложные имущественные отношения. Например, ставка арендной платы в таком случае не может быть гибкой, ее нельзя изменить на местном уровне. Чтобы решить эти проблемы, Министерство имущественных отношений России при содействии Национального содружества бизнес-инкубаторов реализовало проект по созданию бизнес-инкубаторов на базе федерального имущества в 17-ти регионах, среди которых Московская, Ленинградская, Калининградская области, г. Санкт-Петербург и др.

В зависимости от поставленной цели, особенностей региона и возможностей организаторов могут создаваться разные типы бизнес-инкубаторов, в том числе:

- поддерживающие новые, инновационные виды предпринимательства;
- ориентированные на создание новых организаций;
- объединяющие сеть существующих перспективных организаций различных форм собственности;
- комбинированные, специализирующиеся на разных вышеупомянутых формах деятельности.

Бизнес-инкубаторы могут существовать в двух видах: действовать как самостоятельные организации или же выступать в качестве ядра технопарков.

В первом случае бизнес-инкубаторы являются автономными и создаются, как правило, для поддержки нетехнологического предпринимательства и фирм обычных технологий. Во втором случае инкубаторы, находятся в составе технопарка, ориентированы на работу в областях высоких технологий, поддержку малых начинающих инновационных предприятий.

Можно выделить следующие различия между бизнес-инкубаторами и технопарками:

- бизнес-инкубаторы поддерживают исключительно вновь создаваемые и находящиеся на ранней стадии развития фирмы;

- политика постоянного обновления клиентов в инкубаторах соблюдается жестче, чем в технопарках;

- бизнес-инкубаторы поддерживают малый бизнес самого широко спектра деятельности, так называемый нетехнологический бизнес;

- инкубаторы, как правило, не имеют земли, а, следовательно, не занимаются такой деятельностью, как сдача в аренду участков и помещений.

Что же касается набора услуг, функций и целей, то здесь отличия бизнес-инкубаторов и технопарков не столь уж значительны, если рассматривать зрелые формы технопарков и инкубаторов.

По данным исследований, опубликованных экспертами Международной Ассоциации Научных Парков, 88% научно-технологических парков различных стран мира действительно занимаются инкубацией бизнеса<sup>39</sup>:

- 52% научно-технологических парков имеют инкубатор, которым они управляют самостоятельно (команда управленцев технопарка управляет и бизнес-инкубатором);

- 23% научно-технологических парков имеют хотя бы один инкубатор бизнеса, представляющий индивидуальный проект с независимой командой управленцев (хотя в некоторых случаях технопарк и инкубатор имеет одних и тех же акционеров);

- в 13% случаев научно-технологический парк представляет собой большой бизнес-инкубатор, к которому добавлено несколько объектов и служб, для обслуживания клиентов на постинкубационной стадии (это тот случай, когда можно видеть четкую эволюцию: от инкубатора к технопарку);

---

<sup>39</sup> <http://technopark.al.ru/tpark/tpark.htm>.

– около 12% научно-технологических парков не занимаются инкубацией бизнеса.

В современной российской практике, чтобы быть прибыльным, бизнес-инкубатору необходимо наличие разрастающегося вокруг него технопарка. Организации-выпускники бизнес-инкубатора обычно не хотят терять налаженные связи, определенный набор услуг, а также ту атмосферу, которая сложилась на данной территории, и поэтому предпочитают оставаться в технопарке, где созданы определенные условия для их деятельности. Однако аренда площадей и другие услуги бизнес-инкубатора предоставляются в технопарке уже не на льготных условиях. Таким образом, включается механизм возврата средств, вложенных в фирмы, вышедшие из бизнес-инкубатора. При этом имеющаяся у технопарков возможность привлекать на собственные земельные участки представительства крупных технологических компаний с одной стороны и квалифицированный персонал в лице преподавателей и студентов вузов с другой стороны позволяет развивать высокотехнологичный бизнес.

Среди представителей научных и государственных кругов существует мнение, что при создании инновационной инфраструктуры не стоит распылять усилия и средства. Вместо того чтобы создавать бизнес-инкубаторы, необходимо сосредоточить усилия на развитии научных и технологических парков. Это более масштабное и надежное дело, открывающее возможности инновационного развития страны. Такое противопоставление двух взаимосвязанных элементов инновационной инфраструктуры — инкубаторов и технопарков, на наш взгляд, не оправдано. По нашему мнению, бизнес-инкубаторы целесообразно создавать как для поддержки инновационного предпринимательства, и в этом случае инновационный бизнес-инкубатор будет входить в состав технопарка, так и для поддержки малых предприятий в традиционных отраслях. Для этого необходимы автономные бизнес-инкубаторы.

Бизнес-инкубаторы в основном создаются как самостоятельные организации с правами юридического лица, несущие

щие полную экономическую ответственность за результаты своей деятельности. Они пользуются поддержкой в рамках государственных бюджетных и внебюджетных программ и поэтому сочетают коммерческие и некоммерческие начала в своей деятельности. Каждая из малых фирм, добровольно входящих в бизнес-инкубатор, строит свои отношения с администрацией бизнес-инкубаторов на коммерческой основе, но, как правило, по льготным ценам.

При организации бизнес-инкубатора необходимо определиться с потенциальными партнерами. Желательными партнерами бизнес-инкубаторов могут быть: местные органы власти; объединения предпринимателей региона, в том числе союзы, гильдии, ассоциации, фонды, которые пользуются авторитетом в предпринимательских кругах; банки и прочие кредитные учреждения, которые могут быть источником привлечения инвестиций в бизнес-инкубатор; научные учреждения и Вузы, которые могут быть поставщиками новых кадров предпринимателей, специалистов-менеджеров, финансистов, экономистов, инженеров, разработчиков технических и технологических инноваций.

При этом возможно доленое участие при создании бизнес-инкубатора, а также участие в консультационном совете или сотрудничество на договорных основах. Объединение разных структур на взаимовыгодных основах может создать благоприятную среду как для развития самого бизнес-инкубатора, так и для экономического развития региона.

Одной из наиболее сложных проблем отечественных бизнес-инкубаторов является вопрос финансирования. Основными средствами финансирования отечественных бизнес-инкубаторов являются средства международных фондов, программ грантов и кредитов; заинтересованных министерств, местных администраций, союзов и ассоциаций; участников бизнес-инкубаторов; спонсоров и инвесторов; средства промышленных корпораций, учебных заведений, коммерческих структур и частных лиц, заинтересованных в работе бизнес-инкубаторов. Кроме того, бизнес-инкубаторы существуют на средства от арендной платы предпринимателей, а

также за счет отчислений от прибыли вышедших из инкубатора и успешно функционирующих малых предприятий.

Концепция бизнес-инкубатора предполагает ротацию фирм-клиентов, поэтому в инкубаторе, как правило, не должно быть долговременных или безвременных договоров об аренде помещения. Срок их «жизни» в инкубаторе должен составлять от 2 до 5 лет. Если предприятие за это время прочно встает на ноги, то ему следует найти себе помещение вне инкубатора и освободить место для новой молодой фирмы. Однако, на практике, в зависимости от имеющейся в наличии площади и спроса на нее иногда могут использоваться и более длительные договора об аренде.

При этом, по мнению А.Н. Асаула<sup>40</sup>, в бизнес-инкубатор кроме вновь созданных на ограниченный срок могут входить и уже существующие, успешно функционирующие организации, если они отвечают хотя одному из следующих требований:

- организация стабильно работает, прибыльная и может обеспечить поступление средств в бизнес-инкубатор за предоставленные ей услуги;
- организация владеет опытом, который может быть полезен для других участников бизнес-инкубатора;
- организация производит товары (предоставляет услуги), которые могут быть непосредственно использованы участниками данного бизнес-инкубатора.

Эффективность бизнес-инкубатора оценивается по количеству фирм, функционирующих на рынке, через определенное время после прохождения программы инкубации. Его эффективность напрямую зависит от квалификации людей, которые занимаются становлением бизнес-инкубатора — администрации, экспертов, консультантов. От того, насколько грамотно и правильно распорядится администрация бизнес-инкубатора предоставленными пло-

---

<sup>40</sup> Асаул А.Н., Владимирский Е.А., Гордеев Д.А. и др. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства/ под ред. А.Н. Асаула. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2008. 280 с.

щадями и ресурсами, как быстро будут созданы оптимальные финансовые потоки, как доходные, так и расходные, будет зависеть, когда бизнес-инкубатор достигнет точки безубыточности и сможет существовать без внешней спонсорской помощи.

Компетентность предпринимателей, зрелость и качество проектов, представляемых ими на размещение в бизнес-инкубаторе, тоже являются одной из главных составляющих успешной деятельности бизнес-инкубатора.

В зависимости от выбранного типа бизнес-инкубатора и ожидаемых результатов важным является определение критериев отбора и оценка перспективности участников. При отборе участников бизнес-инкубаторов важно сделать оценку трех основных составляющих успеха: бизнес-идеи, команды и компании.

В основе оценки бизнес-идеи лежит коммерческий подход к содержанию сущности идеи, который можно определить по следующим критериям:

- спрос на товары (услуги), которые предлагаются к производству;
- наличие необходимых ресурсов, их доступность, стоимость, величина стартового капитала;
- уровень конкуренции, норма прибыли в данной отрасли, регионе, условия вхождения на рынок; количество конкурентов;
- степень интеграции в конъюнктуру региона, в том числе отдаленность размещения поставщиков и потребителей, географические условия, национальные традиции;
- потенциал развития бизнес-идеи, в том числе перспективы роста рынков сбыта, продолжительность жизненного цикла товаров, ценовая политика;
- количество новообразованных рабочих мест в сравнении с другими проектами; изменения в условиях оплаты персонала; количество привлеченных квалифицированных специалистов.

Оценка команды включает в себя анализ инициативной группы и каждого из инициаторов проекта, которые же-

лают стать участниками участниками бизнес-инкубатора, проводится по следующим критериям:

- профессиональные качества специалиста;
- личные психологические характеристики;
- накопленный опыт;
- цели и стремления личности;
- универсальность и компетентность команды;
- слаженность в действиях команды.

Далее необходимо провести оценку компании. Оценка организации, желающей войти в бизнес-инкубатор, может осуществляться по следующим критериям:

- стадия развития компании (до 1–2 лет);
- этап жизненного цикла организации (этап роста);
- потенциал роста (темпы роста реальные и прогнозные);
- достигнутые результаты (место на рынке, уровень качества продукции, финансовые показатели).

Последний критерий особенно важен в случае выбора уже существующей организации, которая может быть включена в число участников бизнес-инкубатора для повышения его и жизнеспособности.

В 2007 г. вышло Приложение № 5 к Приказу Минэкономразвития России № 75 от 2007 г.<sup>41</sup> В нем приведены общие требования к бизнес-инкубатору и порядку предоставления помещений и оказанию услуг субъектам малого предпринимательства в бизнес-инкубаторе.

В частности, определено, что под бизнес-инкубатором понимается объект инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства, осуществляющий поддержку предпринимателей на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду нежилых помещений и оказания консультационных, бухгалтерских, юридических и прочих услуг.

Установлено, что общая площадь нежилых помещений бизнес-инкубатора должна составлять не менее 900 м<sup>2</sup>, при

---

<sup>41</sup> [http://www.smb35.ru/normative/statutory/ode\\_75\\_050307.pdf](http://www.smb35.ru/normative/statutory/ode_75_050307.pdf).

этом площадь, предназначенная для размещения субъектов малого предпринимательства, должна составлять не менее 85% от полезной площади бизнес-инкубатора.

Наряду с льготными условиями аренды помещений и набором основных услуг бизнес-инкубаторам рекомендуется включать следующие виды услуг:

- подготовку учредительных документов и регистрацию юридических лиц;
- централизованную бухгалтерию для начинающих предпринимателей;
- маркетинговые и рекламные услуги;
- помощь в проведении маркетинговых исследований;
- помощь в получении кредитов и банковских гарантий;
- поиск инвесторов и посредничество в контактах с потенциальными деловыми партнерами;
- поддержку при решении административных и правовых проблем;
- повышение образовательного уровня предпринимателей.

Для бизнес-инкубаторов производственного и инновационного назначения рекомендуется осуществлять следующие виды услуг:

- привлечение заказов для дозагрузки производственных мощностей малых промышленных предприятий;
- информационно-ресурсное обеспечение процессов внедрения новых технологий;
- информационно-ресурсное сопровождение действующих и создаваемых новых малых предприятий, деятельность которых направлена на обеспечение условий внедрения экологически безопасных технологических процессов, обеспечение условий для соблюдения установленных нормативов и правил управления окружающей средой;
- предоставление заказчику и потребителям информации о качестве продукции и стабильности его обеспечения в производстве.

Бизнес-инкубатор (за исключением бизнес-инкубаторов производственного и агропромышленного назначений) дол-

жен соответствовать следующим основным требованиям к техническому оснащению:

- наличие не менее 70 рабочих мест, оборудованных оргтехникой и мебелью;

- наличие для каждого рабочего места компьютера, принтера (индивидуального или коллективного доступа) и телефона с выходом на городскую линию и междугородную связь;

- наличие не менее одной оборудованной (мебель, доска и телефон) переговорной комнаты;

- наличие не менее одного оборудованного (мебель, доска, проектор и телефон) зала для проведения лекций, семинаров и других обучающих занятий площадью не менее 50 м<sup>2</sup>;

- наличие интернет-канала для не менее 80% рабочих мест бизнес-инкубатора;

- наличие оргтехники для коллективного доступа: факс, копировальный аппарат, сканер, цветной принтер, телефонная мини-АТС.

Основанием для предоставления нежилых помещений бизнес-инкубатора в аренду (субаренду) субъектам малого предпринимательства являются результаты конкурса между субъектами малого предпринимательства.

В Положении оговорены условия допуска субъектов малого предпринимательства к участию в конкурсе. В частности:

- срок деятельности субъекта малого предпринимательства с момента государственной регистрации до момента подачи заявки на участие в конкурсе не должен превышать одного года;

- вид деятельности субъекта малого предпринимательства должен соответствовать специализации бизнес-инкубатора;

- на конкурс должен быть представлен бизнес-план, подтверждающий целесообразность размещения субъекта малого предпринимательства в бизнес-инкубаторе.

Конкурс среди субъектов малого предпринимательства проводится конкурсной комиссией по предоставлению

нежилых помещений в бизнес-инкубаторе не чаще одного раза в месяц и не реже одного раза в квартал, по мере поступления заявок.

Основным критерием отбора субъектов малого предпринимательства для предоставления нежилых помещений бизнес-инкубатора в аренду (субаренду) является качество бизнес-плана.

Максимальный срок предоставления нежилых помещений бизнес-инкубатора в аренду (субаренду) субъектам малого предпринимательства не должен превышать трех лет.

В бизнес-инкубаторе не допускается размещение субъектов малого предпринимательства, осуществляющих следующие виды деятельности: финансовые, страховые услуги; розничная или оптовая торговля; строительство; услуги адвокатов, нотариат; бытовые услуги; медицинские услуги; общественное питание; операции с недвижимостью; производство подакцизных товаров; добыча и реализация полезных ископаемых; игорный бизнес.

Ставки арендной платы для субъектов малого предпринимательства по договорам аренды (субаренды) нежилых помещений в бизнес-инкубаторе установлены в следующем размере: в первый год аренды — не более 40%; во второй год — не более 60%; в третий год — не более 100% от ставки арендной платы, установленной субъектом Российской Федерации для аренды нежилых помещений, находящихся в государственной собственности субъекта Российской Федерации.

Организация, выбранная для осуществления управляющей деятельности, обеспечивает разработку и наличие следующих документов: — устава бизнес-инкубатора; положения о бизнес-инкубаторе, плана развития бизнес-инкубатора, с учетом стратегии развития субъекта Российской Федерации; каталога услуг бизнес-инкубатора; критериев результативности деятельности бизнес-инкубатора, а также разработанную систему мониторинга бизнес-инкубатора.

Таким образом, бизнес-инкубатор представляет собой наиболее эффективную форму организационной подде-

ржки малого бизнеса на начальной стадии развития. При этом, отличительной особенностью данной формы организации является то, что в первую очередь такая структура занимается развитием не конкретного товара, а независимого хозяйствующего субъекта. Бизнес-инкубатор, будучи многопрофильным учреждением, имеет своей целью помочь опекаемым им юридическим и физическим лицам начать собственное дело, выйти на рынок, закрепиться на нем, защищаться от недобросовестных и некомпетентных действий контрагентов, органов власти и т.д.

Важным аспектом деятельности бизнес-инкубатора является обучение предпринимателей и помощь в кадровом обеспечении малых предприятий. Нужно отметить, что процесс кадрового обеспечения предпринимательства специфичен. Малые предприятия в начальный период деятельности не могут позволить себе приобретение «дорогих» кадров на рынке труда. Поэтому встает вопрос о дообучении и повышении квалификации менеджеров, бухгалтеров, сбытовиков, маркетологов и других специалистов. Более половины бизнес-инкубаторов имеют в своем пакете услуг краткосрочные курсы по таким дисциплинам, как основы предпринимательской деятельности, пользование персональным компьютером, бизнес-планирование, различные аспекты менеджмента, маркетинг.

В целом опыт создания и функционирования бизнес-инкубаторов в России можно считать удовлетворительным. При этом необходимо обратить внимание на такие проблемы как финансирование бизнес-инкубаторов; расширение ассортимента и повышения качества их услуг, в том числе, создание системы подготовки и консалтингового сопровождения предприятий, содействие в выставочно-ярмарочной деятельности, а также трансферу и коммерциализации технологий; помощь в продвижении товаров и услуг малых предприятий на межрегиональные и международные рынки путем содействия в поиске внешних партнеров, исследовании рынка, участии в региональных, международных выставках и ярмарках.

### 2.3. Формирование и развитие технопарков

Для эффективного развития экономики необходимо тесное сотрудничество бизнеса и науки, поскольку сегодня требуются новые идеи, передовые технологии, разработки, инновации. Для того чтобы наука и производство не развивались обособленно друг от друга, развитые страны мира перешли к работе на базе технопарков или технополисов, как наиболее удачных форм интеграции науки и производства.

Технопарки занимаются научными, конструкторскими и технологическими разработками, связанными с высокими технологиями. Они способствуют созданию и продаже новых разработок.

Внедрение технологических парков в предпринимательскую среду определяет качественно новый подход к организации процессов предпринимательской деятельности и созданию благоприятной среды, в которой научные идеи превращаются в уникальную научно-техническую продукцию, и, таким образом, осуществляется рывок в области новейших технологий.

Любой регион заинтересован в расширении наукоемких производств, в стабильных темпах развития научно-технического потенциала территории, увеличении количества рабочих мест, формировании производственной и социальной инфраструктур, поддержке активной предпринимательской деятельности и постоянном стимулировании развития в регионе науки. Все это и позволяет обеспечить в регионе научно-технологический парк.

В зарубежной практике понятие «научно-технологический парк» используется в качестве обобщающего определения мощной инновационной структуры. К этой группе относят исследовательские центры и парки, инкубаторы идей, научные парки, инновационные центры, центры передовых технологий, технологические центры и парки, технологические полисы. Все они составляют основу специализированных инновационных объединений, которые созданы в ведущих индустриальных регионах мира.

Технопарки способствуют развитию наукоемких технологий, наукоемких фирм. Это своеобразная фабрика по производству средних и малых рискованных инновационных предприятий. Одна из важнейших функций технопарка — непрерывное формирование нового бизнеса и его поддержка. Таким образом, технопарк или «научный парк» является основой венчурного бизнеса.

Учредителями «научных парков» чаще всего являются университеты, технические и иные вузы, научные и конструкторские учреждения. Их вклад в создание «научного парка» — это научные идеи, фундаментальные знания, изобретения, научное консультирование, предоставление в распоряжение прилегающей территории, помещений, оборудования, библиотек и т.д.

Заинтересованы в создании технопарков и промышленные предприятия, которые используют их для решения технологических проблем, поддержания конкурентоспособности. Вкладом предприятий является финансовая и материальная поддержка.

В развитии «научных парков» прослеживаются четыре этапа. Первый этап приходится на 1950–1970-е гг., когда возникло большинство научных парков на их «родине» — в США, и появились зачаточные их формы в некоторых западноевропейских странах. Второй этап относится к 1970–1980-е гг., с начала которых стало формироваться «второе поколение» технопарков в США, и появились технопарки в большинстве развитых стран Европы. Третий этап приходится на 1980–1990-е гг., когда появились технопарки и в странах, где их раньше не было (Японии и других странах Востока). Четвертый этап берет начало с начала 1990-х гг., когда многообразие парков пополнилось новыми их разновидностями в странах Азии, в Израиле и странах Скандинавского полуострова, в промышленных странах Южной Америки, России и других странах с переходной экономикой.

Представляет интерес рассмотрение методологии создания и развития технопарков в различных странах. В мире

широко развита сеть технопарков. Все известные технопарки можно условно свести к шести моделям:

- американской (США, Великобритания, Бельгия, Франция);
- японской (Япония, некоторые парки Индии и Китая);
- европейской (Германия, Швеция, Италия, Испания);
- азиатской (Индия, Сингапур, Тайвань, Гонконг, Индонезия, Малайзия);
- израильско-скандинавской (Израиль, Финляндия, Ирландия, Шотландия, Исландия);
- смешанной (Чили, Мексика, Россия).

Рассмотрим особенности различных моделей технопарков. Американская модель технопарков получила широкое распространение в США, а также странах Западной Европы — Великобритании, Бельгии и Франции. В рамках данной модели выделяются три вида научных парков:

- научные парки в узком смысле слова;
- исследовательские парки, отличающиеся от первых тем, что в их рамках новшества разрабатываются только до стадии технического прототипа;
- инкубаторы (в США) и инновационные центры (в Великобритании и Западной Европе), в рамках которых университеты «дают приют» вновь возникающим компаниям, предоставляя им за относительно умеренную арендную плату землю, помещения, доступ к лабораторному оборудованию и услугам.

Крупнейший из научных парков США — Стэндфордский (штат Калифорния). Первоначально он был расположен на землях университета, сдаваемых в аренду сроком на 51 год высокотехнологичным компаниям, взаимодействующим со Стэндфордским университетом для размещения там их научно-исследовательских подразделений, для развития научных исследований и разработок в областях передовых технологий с участием университетских лабораторий и исследовательских групп.

Парк был объявлен заполненным в 1981 г. — 80 компаний и 26 тыс. занятых. Рядом создавались новые, вместе

они образовали уникальное по своим масштабам и возможностям научно-промышленное поселение — Силиконовую Долину США. К началу 2000-х гг. Силиконовая Долина протянулась на 40 км от города Сан-Хосе на юго-западе до Пало-Альто на северо-западе США. Современная территория Долины включает 30 городов и часть 4 графств-районов, вмещает штаб-квартиры более 7 тыс. технологически высокоразвитых компаний, предоставляет 1,35 млн рабочих мест и является местом проживания 2,5 млн чел. Это крупнейшая в мире технико-внедренческая зона.

Благодаря образованию Силиконовой долины в штате Калифорния произошла смена экономического уклада с аграрного на электронный. А в 1990-х гг. был осуществлен переход от экономики высокотехнологичных производств к экономике, основанной на знании.

Первые европейские парки были созданы в 1971 г. в Шотландии при Эдинбургском университете и в кампусе Кембриджского университета. Несмотря на то, что в Европе научно-технологические парки начали создаваться позднее американских, они также выступили в роли генераторов создания в промышленности новых рабочих мест, нацеленных на внедрение новейших достижений науки и техники.

Примером исследовательских парков, занятых преимущественно фундаментальными и прикладными научными исследованиями может служить — Центр Иллинойского Технологического Института (США), в котором на землях университета находятся не предприятия и лаборатории собственно промышленных компаний, а исследовательские институты некоммерческого характера, тесно связанные с промышленностью; сеть Некоммерческих Исследовательских институтов США (Non Profit Research Institutes of USA), в которую входят семь крупных макрорегиональных Исследовательских институтов, осуществляющих научные исследования и разработки для нужд американских компаний и Пентагона; частный исследовательский центр США с бюджетом около 68 млн дол. в год.

Старейший исследовательский парк Шотландии — Херит-Уоттский в Эдинбурге — единственный в Европе, где разрешено только проведение научно-исследовательских работ и запрещено массовое производство.

С начала 1980-х гг. в США, а затем и в Великобритании, Франции и Бельгии получила распространение новая для этих стран разновидность технопарков, ориентированная на нужды мелких высокотехнологичных предприятий, — инновационные инкубаторы или как их называют в Европе — инновационные центры. Задача инкубатора — соединять идеи и изобретения с национальным капиталом и предпринимателями, привлекать общественные и частные фонды, чтобы обеспечить «стартовый период» новым технико-внедренческим компаниям.

Функции инновационных центров охватывают различные стадии инновационного процесса, в особенности стимулирование перехода от экспериментального производства к коммерческому освоению новой продукции. Для этого не всегда требуется создание новых компаний. Часто инновационные центры оказывают исследователям-предпринимателям помощь в продаже лицензии на новый продукт уже действующим производителям.

Так, во Франции действует около 30 инкубаторов, которые называют мини-питомниками. Они представляют собой технически хорошо оснащенные организации, укомплектованные квалифицированными специалистами, которые помогают желающим начать свое дело, консультируют их при разработке бизнес-плана, содействуют поиску необходимых кадров.

Значительная часть современных инновационных центров находятся в ведении местных властей, а более крупные, входят в Европейскую сеть с базой в Брюсселе. Она объединяет более 40 инновационных центров. Связывая инновационные центры разных стран, Европейская сеть облегчает фирмам межстрановую торговлю технологиями и формирует единое научно-инновационное пространство Евросоюза.

Японская модель технопарков предполагает строительство совершенно новых городов — так называемых технополисов, сосредотачивающих научные исследования в передовых и пионерных отраслях, а также наукоемкое промышленное производство. Технополис (technopolise: от гр. *techne* — мастерство и *polis* — город) — это форма территориальной интеграции науки, образования и высококоразвитого производства, представляющая собой единую научно-производственную и учебную, а также жилую и культурно-бытовую зону, объединенную вокруг научного центра, обеспечивающую непрерывный инновационный цикл на базе научных исследований. Особенности создания технополисов будут рассмотрены далее.

Европейская модель технопарков имеет свою специфику. В 1970-е гг. в целях сокращения технологического разрыва, обозначившегося в экономических отношениях центров мировой силы, Западная Европа предприняла шаги для укрепления своего научно-технического потенциала, включавшие, в частности, создание целой сети технопарков, которые стали возникать в конце 70-х гг. прошлого столетия. В Германии такие структуры начали появляться лишь с 1983 г., но их развитие шло довольно быстро. В 1998 г. там насчитывалось более 20 технопарков. Бурное развитие технопарков в Европе приходится на 1980–1990-е гг., когда количество технопарков возросло почти в 10 раз по сравнению с предыдущим десятилетием. Кроме того, в Европе насчитывается 20 центров новой промышленной технологии, не связанных с конкретными университетами.

Широкое распространение особых зон в Европе и большое разнообразие их организационных форм объясняется и тем, что технопарки способствуют воплощению различных интересов в районах с различными условиями. И это не только распространение и внедрение новых достижений науки и техники. Технопарки решают задачи, связанные с перестройкой промышленных структур, с мобилизацией местных ресурсов и скрытых возможностей, с выполне-

нием строгих экологических требований, с производством конкурентоспособной продукции и многие другие.

Европейские технопарки обеспечивают условия для реализации всех стадий инновационного процесса от разработки и экспертизы новшества до выпуска образца товарного продукта и его реализации. Они могут быть центрами обучения предпринимателей, технологического трансферта, а также местом сервисной службы оказания широкого спектра услуг.

Европейские технопарки, как правило, опираются на крупные исследовательские центры и представляют собой своего рода мостик для трансфера технологий между научной сферой и промышленностью. Клиентами технопарков в Европе являются большое количество предприятий как государственной, так и частной формы собственности. Около 70% всех клиентов — это приватные фирмы.

Примером европейского технопарка может служить кельнский технопарк, созданный на месте и в помещениях старого химического завода, общей площадью около 141 тыс. м<sup>2</sup> и производственной — около 50 тыс. м<sup>2</sup>. К началу 80-х гг. XX в. в это предприятие, на котором работало в свое время около 10 тыс. чел., оказалось на грани краха. Весьма сложные финансовые проблемы усугубились проблемами экологии и, как следствие, упадком общей инфраструктуры в близлежащем регионе. В 1981–1982 гг. завод был отдан за символическую плату совершенно постороннему частному инвестору. Это был американец, что абсолютно не смутило немецкие власти. Этот инвестор за свои средства вычистил помещения завода и прилежащую территорию, произвел необходимую реконструкцию, создал надлежащую инфраструктуру для ведения бизнеса и предоставил помещения в аренду множеству небольших частных компаний на условиях несколько более выгодных, чем существовали тогда в данном регионе. Так был создан технопарк. Для того чтобы сделать его более привлекательным для участников, как существующих, так и новых, в одном из зданий технопарка был образован технологический центр,

оказывающий бесплатные профессиональные услуги всем желающим безотносительно к их участию в технопарке по составлению бизнес-планов, организации, началу и дальнейшему ведению бизнеса. Многие из этих новых компаний становились впоследствии клиентами технопарка. К предметам консультаций относились: обсуждение и анализ бизнес — идеи; ее реализуемость, наличие рынка, рентабельность идеи; величина начального капитала и пр. Юридические и финансовые консультации предоставлялись за отдельную плату. Заключение центра и его рекомендации были крайне важны при получении банковских кредитов. Данный технологический центр являлся частным предприятием. Учитывая, что услуги, оказываемые центром, бесплатные, технологический парк отдал ему здание, где расположен центр (площадь более 5 тыс. м<sup>2</sup>), фактически за половину арендной платы. Собственно центр занимал две небольшие комнаты, а остальные помещения сдавал в субаренду уже за нормальную плату. Это приносило центру около полумиллиона марок в год. Такое сотрудничество оказалось выгодно обоим партнерам.

Данная схема оказалась весьма действенной и за прошедшее с начала деятельности технопарка время, а это начало 80-х гг. XX в., привела буквально к преобразованию всего региона. Старое здание завода реконструировано до неузнаваемости. Вокруг вновь начали селиться люди, появились магазины, рестораны, гостиницы, новые дороги и пр. Однако такое преобразование стало возможным лишь в условиях общей весьма благоприятной обстановки законодательной, налоговой, наличии упрощенного бухгалтерского учета для начала и ведения бизнеса, особенно малого.

Современная европейская модель технопарка предполагает наличие здания, предназначенного для размещения в нем десятков малых фирм, что способствует формированию большого числа новых малых и средних инновационных предприятий, пользующихся всеми преимуществами системы коллективных услуг, наличие нескольких учредителей и управляющей структуры. Эта модель ориенти-

рована, в первую очередь, на привлечение национального частного капитала в целях внедрения инноваций и трансферта передовых технологий и в значительной степени определяется интеграционными процессами — главной тенденцией экономического развития стран ЕС. Так, в Германии знаменитый исследовательский институт имени Макса Планка открыл центр по распространению новых технологий, который при поддержке венчурного капитала способствовал созданию почти сотни новых технологических компаний.

С конца 1980-х гг. в индустриальных странах Азии формируется азиатская модель технопарков. Она объединяет функции классического технопарка и оффшорной зоны — территории, осуществляющей регистрацию иностранных компаний, на деятельность которых распространяется льготный режим налогообложения.

В основе азиатской модели инновационного развития лежит опыт развития бизнеса оффшорного программирования Индии. Развитию индийского оффшора в конце 1980-х гг. способствовали бурно растущая потребность в большом количестве нерегулярных, разовых или специальных программных работ и критическая нехватка инженеров электронной промышленности.

В этой связи, правительство Индии ввело систему государственных льгот и гарантий инвесторам в программистские фирмы и создало для их размещения оффшорные зоны и инкубаторы с сильно упрощенным госрегулированием и таможенным режимом.

Инвестиционный эффект проявился достаточно быстро. В 1999 г. доходы Индии от экспорта информационных технологий составили 2,7 млрд дол., в 2000 г. — 4 млрд дол., в 2004 г. — более 15 млрд дол. К 2008 г. доля Индии на мировом рынке программных услуг, потенциальная емкость которого оценивается в 140 млрд дол., достигла около 30% или примерно 40 млрд дол., что вполне сопоставимо с доходами от экспорта российской нефти и газа в 2000–2005 гг.

В начале 1990-х гг. индийскую модель инновационного развития, символом которой является технико-внедренческая зона Бангладора, скопировали в отдельных технопарках Китая, Тайваня, Сингапура, Индонезии, Малайзии, ряде других стран Азии. Наиболее успешные азиатские технопарки быстро интегрировались в международные производственные цепочки ведущих ТНК. Затем развитие перекинулось на сопряженные сектора экономики и, тем самым, способствовало бурному развитию в этих странах высокотехнологичных производств, контролируемых ТНК.

Один из крупнейших азиатских научных парков находится на Тайване в городе Синьчжу. Он был образован в конце 1980-х гг. на базе двух национальных университетов. В нем работает около 60 тыс. ученых и квалифицированных специалистов. Здесь базируются научно-исследовательский институт промышленной торговли, объединенная корпорация по разработке микроэлектроники, тайваньская компания по производству полупроводников, научно-исследовательский институт электроники, центр развития биотехнологий. Кроме того, в технопарке расположены отделения более чем 100 промышленных корпораций, из которых свыше половины — филиалы ведущих ТНК промышленно развитых стран, главным образом из США. Объем экспорта технопарка в общем экспорте страны превышает 7%.

Главная проблема азиатской модели развития — высокая зависимость бизнеса от производственных заказов, так как страна-производитель не формирует мировой инновационный рынок, а принимает его, следуя за спросом ТНК. Кроме того, ТНК также как и в случае экспортно-производственных зон, в технико-внедренческих зонах стран Азии оставляют лишь часть добавленной стоимости. Демпингуя цены на экспортируемую развивающимися странами продукцию, ТНК присваивают большую часть доходов от технологической ренты и обрекают производителей на роль аутсайдеров мирового инновационного рынка. В связи с неравным ценообразованием цены на «азиатскую

продукцию» упали по сравнению с ценами на продукцию развитых стран чуть ли не на 25%.

Однако, в последнее десятилетие в Азии появились Национальные технико-внедренческие зоны, деятельность которых сосредоточена не на продаже высокоинтеллектуального труда, а на создании интеллектуальной собственности. Активную роль в стимулировании их развития играет государство. Оно фактически финансирует первоначальное обустройство технопарков. Государство оказывает помощь в разработке текущих и перспективных программ НИОКР, в их материальном и кадровом обеспечении, в разработке, организации и управлении научной деятельностью, в информационном обеспечении. Приоритет отдается уникальным разработкам, прокладывающим путь техническим нововведениям в таких областях, как микроэлектроника, информатика, биотехнологии, генная инженерия, создание новых материалов и др.

Только в Китае насчитывается более 50 подобных технопарков. Они действуют в рамках государственной программы «Факел» и нацелены на структурную перестройку экономики. Для привлечения местных инвесторов в эти технопарки Правительство Китая в законодательном порядке ввело ряд существенных налоговых и финансовых льгот.

Рассмотрим особенности израильско-скандинавской модели технопарков. В отличие от азиатской, израильско-скандинавская модель инновационного развития основана на экспорте готовых продуктов и новых технологий на международный рынок, что предполагает прямую конкуренцию ТНК. Страны, развивающие инновационную сферу по этой модели, — Финляндия (технологии мобильной связи), Норвегия (экология и технологии энергосбережения); Исландия (биотехнологические проекты); Шотландия (Биоцентр «Рослин» под Эдинбургом, технозоны компании Intel), ряд других стран.

Образец Израиля стал классическим. В основе израильской модели лежит венчурная индустрия. Венчурные

фонды в этой стране реализуют наиболее рискованные проекты, а в технологическом центре Херцелия из средств различных венчурных фондов проекты нередко финансируются «с нуля».

Своим существованием венчурный бизнес в Израиле напрямую обязан государству. В 1992 г. правительство Израиля приступило к реализации программы Yozma, в рамках которой было создано десять венчурных фондов. Обязательным условием финансирования фонда со стороны государства было наличие в нем одного израильского частного и одного известного на рынке венчурных операций зарубежного партнера, который принимал на себя обязательства по обучению местных инвесторов методикам и принципам осуществления рыночного финансирования инновационных компаний, а также управления фондом.

Вложения распределялись следующим образом: 8 млн дол. приходилось на государство, 12 млн дол. — на частных партнеров. В случае банкротства фонда государственные вложения возврату не подлежали, при успехе же частные инвесторы могли выкупить долю государства за 8 млн дол. плюс 7% прибыли на нее.

До начала 1997 г. все инвестиции в венчурные фонды не подлежали налогообложению, а частные лица, не являющиеся профессиональными инвесторами, дополнительно освобождались от налога на доход с капитала при продаже акций израильских высокотехнологичных компаний.

В обмен на «финансовый рычаг» западные инвесторы создали условия для проникновения израильских компаний на международные рынки венчурного капитала, обучив их ведению высокотехнологичного бизнеса. За короткий период капитал фондов Yozma достиг 2,9 млрд дол., причем в восьми фондах доля государства была выкуплена частными инвесторами.

По данным российской ассоциации венчурного финансирования, суммарный объем инвестиций, прямо или косвенно инициированных в результате реализации програм-

мы Yozma, в 1993–2000 гг. составил около 12 млрд дол. В 2000 г. экспорт Израиля готовых технологических продуктов составлял около 15 млрд дол., а в 2006 г. экспорт составил более 30 млрд дол.

Предпочтение израильско-скандинавской модели в том, что она создает возможность достижения национального лидерства на мировом рынке инноваций, так как национальные компании, занятые разработкой новых технологий, не следуют за рынком, они сами создают его: формируют новые потребности и удовлетворяют их. Яркий пример — деятельность компании Nokia (технологическая зона Nokia-Land в Финляндии).

Что касается методологии создания и развития технопарков в России, необходимо отметить, что в 1990 г. правительство РСФСР приняло разработанную Министерством экономики программу «Технопарки в России», рассчитанную на 5 лет. Программа была нацелена на повышение отдачи от разработок научно-технических вузов, которые накопились за советский период. Правительство выделило целевое финансирование вузам на создание технопарков. В силу специфической цели правительственной программы созданные в ее рамках технопарки существенно отличались от тех, которые существовали в мире.

В современных условиях в России можно выделить следующие виды технопарков — это университетские технопарки, региональные отраслевые технопарки, технопарки индустриального типа, сетевые технопарки и технопарки на базе наукоградов. Рассмотрим особенности их создания и функционирования. Типология технопарков приведена в табл. 8.

Наиболее распространенными являются университетские технопарки. Создание университетского технопарка преследует такие цели, как коммерциализация накопленного университетского знания; повышение привлекательности обучения и научной деятельности в вузе благодаря расширенным возможностям практической реализации.

## Типология технопарков

Типы технопарков	Цели создания	Особенности создания	Примеры технопарков
Университетские технопарки	Коммерциализация научно-технических разработок Повышение привлекательности вуза Сохранение перспективных кадров и научных разработок	Выделяется участок университетской земли Строятся новые или передаются готовые помещения Помещения сдаются в аренду малым инновационным фирмам Предоставляются научная аппаратура и библиотечные фонды	Научный парк МГУ Технопарк Санкт-Петербургского электротехнического университета Технопарк Самарского аэрокосмического университета Технопарк МИФИ Технопарк ИРГТУ и др.
Региональные отраслевые технопарки	Внедрение современных технологий на региональные промышленные предприятия Развитие научно-технического потенциала территории Увеличение количества рабочих мест	Создаются при участии областной или городской администраций, вузов, научных центров, предприятий и других заинтересованных сторон Базовые вузы занимаются научными разработками по заявкам технопарка Малые предприятия в технопарке занимаются отраслевыми инновационными разработками или берут на аутсорсинг наукоемкие процессы крупных производственных компаний	Томский технопарк Технопарк «Башкортостан» Технопарк «Удмуртия» Технопарк «Мордовия» Технопарк Прикамья Кузбасский технопарк (в процессе создания) и др.

Окончание табл. 8

Типы технопарков	Цели создания	Особенности создания	Примеры технопарков
Индустриальные технопарки	Организация новых производств Продвижение новых технологий	Создаются с учетом требований потенциальных резидентов Строятся производственные помещения для организации промышленного производства Создаются субъекты инфраструктуры: гостиницы, офисные и логистические центры и т.д.	Северо-Западный технопарк Технопарк «На Ржевке» в Санкт-Петербурге (в процессе создания) и др.
Сетевые технопарки	Распространение инноваций по субъектам территории Коммерциализация исследований	Объекты технопарка создаются в отдельных субъектах региона на базе ранее созданных и рассредоточенных по городам исследовательских центров	Агротехнопарк «Сибирский» (в процессе создания) и др.
Технопарки на базе наукоградов	Использование интеллектуального потенциала наукоградов Коммерциализация научно-технических разработок	Создание инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры Строительство технопарковых модулей Строительство жилого микрорайона	Технопарки в Пущино, Черноголовке, Троицке, Дубне; Технопарк в Новосибирском Академгородке (в процессе создания) и др.

Методика создания университетского технопарка следующая: университет выделяет участок земли под создание технопарка, в котором размещаются малые инновационные фирмы. Инновационным малым предприятиям предоставляется следующий спектр услуг: аренда помещений, телефонное и телексное обслуживание, обеспечение доступа к результатам НИОКР, помощь в подготовке технических проектов, обучение и подбор специалистов и др. Кроме

того, на льготных условиях предоставляются консультации ведущих ученых, научная аппаратура, библиотечные фонды университетов.

Сегодня в России эффективно работают такие университетские научные парки как Научный парк МГУ, технопарки Санкт-Петербургского электротехнического университета, Саратовского государственного университета и технического университета, Кубанского государственного университета, Самарского аэрокосмического университета, технопарк МИФИ и другие.

По-мнению исполнительного директора Научного парка МГУ О.В. Мовсеяна<sup>42</sup>, научный парк — это некое дополнение к основной деятельности вуза, которое помогает исключить ситуации, когда ученый, создавая свою фирму, уходит из университета и уносит с собой ноу-хау, создававшееся всей кафедрой или лабораторией, к тому же с использованием университетского оборудования. Научный парк позволяет решать вопросы интеллектуальной собственности наиболее адекватным способом.

В России технопарки или научные парки, созданные при университетах, фактически выполняют функции технологических бизнес-инкубаторов, поскольку способствуют коммерческой реализации завершенных НИОКР.

В традиционном представлении научные и технологические парки являются более крупными, чем бизнес-инкубаторы комплексами, формирующимися в соответствии с долгосрочной целевой программой взаимодействия субъектов научно-технической, инновационной и производственной сфер. Размещение на территории научного парка взаимодействующих производств позволяет сократить в два-три раза период от момента возникновения идеи до ее внедрения в массовое производство.

Любой регион заинтересован в расширении наукоемких производств, в стабильных темпах развития научно-техни-

---

<sup>42</sup> [http://technoparki.narod.ru/tpark/tpark\\_russia/tparks\\_russia\\_mgu.htm](http://technoparki.narod.ru/tpark/tpark_russia/tparks_russia_mgu.htm).

ческого потенциала территории, увеличении количества рабочих мест, формировании производственной и социальной инфраструктур, поддержке активной предпринимательской деятельности и постоянном стимулировании развития в регионе науки. Все это и позволяет обеспечить в регионе научно-технологический парк. Во многих российских регионах стали понимать большие возможности технопарков. Свидетельство тому — появление новой волны технопарков, организуемых часто по инициативе местных властей.

Региональные отраслевые технопарки создаются преимущественно для целей активизации инновационных процессов в каком — либо из секторов экономики региона. Они предоставляют такие услуги как юридическое сопровождение проектов, бизнес — консультирование и т.д. Такие технопарки создаются для обеспечения внедрения современных технологий на региональные промышленные предприятия либо для решения технологических задач отдельных корпораций. Технопарк помогает производственной компании выносить наукоемкие и дорогостоящие процессы на аутсорсинг, передавая их независимым малым и средним предприятиям.

Примером регионального отраслевого технопарка может служить агротехнопарк, создаваемый в Алтайском крае. Формирование технопарка сельскохозяйственной направленности в этом регионе обусловлено, прежде всего, спецификой края. Алтайский край лидирует в России по площади пашни и зернового клина, по поголовью крупного рогатого скота он на четвертом месте в стране. Доля региона в объеме производства сельскохозяйственной продукции в Сибирском федеральном округе почти 20%. Данный технопарк станет важнейшим элементом при создании аграрной территории «Алтайское Приобье».

В Омске планируется создать территориально-зонированный комплекс производств — технопарк, связанный с переработкой полипропилена. Причем данный технопарк создается внутри трансрегионального производственно-экологического кластера, который объединит наиболее

значимые инвестиционные проекты компаний и позволит использовать естественные преимущества региона. Реализация данного проекта позволит увеличить объемы выпускаемой в регионе продукции, обеспечить рабочими местами около пяти тысяч жителей региона и значительно увеличить налоговые поступления в бюджет.

Технопарки индустриального типа представляют собой комплекс объектов физической инфраструктуры для организации новых производств. Условия размещения производственного технопарка и требования к его объектам определяются на основе пожеланий потенциального резидента, либо на основе анализа опыта размещения производственных комплексов в соответствующих отраслях промышленности.

Технопарки индустриального типа представляют собой промышленные зоны, в которых сосредотачиваются промышленные производства и разнообразные объекты инфраструктуры, обеспечивающие нормальный бизнес-процесс, в том числе гостиницы, офисные центры, логистические центры и т.п., с обязательной охраной и едиными информационными сетями. Организация технопарка подразумевает также обеспечение бизнеса консультантами различного профиля: юристами, специалистами по финансовым вопросам и др.

Примерами индустриальных технопарков могут служить технопарки г. Санкт-Петербурга<sup>43</sup>, в частности Северо-Западный технопарк, а также создаваемый мебельный технопарк «На Ржевке».

При создании индустриальных технопарков возникает проблема. С точки зрения развития цивилизованного рынка потребность в таких технопарках есть, но с точки зрения самих предприятий, которые предпочитают находиться «в тени», явной потребности в индустриальных парках нет,

---

<sup>43</sup> Асаул А.Н., Владимирский Е.А., Гордеев Д.А. и др. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства / под ред. А.Н. Асаула. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2008. 280 с.

поскольку в этом случае им придется делать свой бизнес прозрачным. Все это повлечет за собой большую финансовую нагрузку на предприятие — налоги, соответствие санитарным и пожарным требованиям. Управляющая технопарком компания готова обеспечить все условия для работы арендаторов, но за счет их средств. В этой связи необходимо продумать и создать налоговые условия, чтобы иметь прозрачный бизнес в инновационной сфере было бы выгодно.

Заслуживают внимания сетевые технопарки. Зачастую строительство сетевых технопарков является инициативой местных властей, которые хотят с помощью данного объекта распределить потенциальные экономические и социальные блага от создаваемого технопарка по городам региона. Однако, существуют и экономические предпосылки для создания сетевых структур технопарков, в том числе: обеспечение широкого охвата исследователей проживающих и работающих в разных городах, экономия затрат на содержание за счет включения в состав технопарка ранее созданных, но рассредоточенных по городам, исследовательских центров и др.

Примером сетевого может служить агротехнопарк «Сибирский». Его разработчиком выступило Сибирское отделение Российской академии сельскохозяйственных наук. Создание агротехнопарка «Сибирский» призвано развивать сельскохозяйственное производство Сибири, позволит внедрить новые технологии и привлечь инвестиции в агропромышленный комплекс. Данный проект планируется распространить на весь Сибирский федеральный округ.

Идея использования интеллектуального потенциала, коммерциализации научно-технических разработок реализуется в организации научных и технологических парков в академгородках и наукоградах. В этой связи еще одной разновидностью технопарков являются технопарки на базе «наукоградов». Представляет интерес технопарк, создаваемый в Новосибирском Академгородке. Он создается с целью практической реализации разработок местных институтов через учреждение ими малых предприятий в технопарке.

Объем инвестиций в проект составит порядка 15 млрд р. В общей сумме затрат средства из бюджета Новосибирской области и города Новосибирска составят 15%, из бюджета РФ — 15%, внебюджетные средства — 70%. При этом средства федерального и местного бюджетов будут направлены исключительно на развитие инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры. Проект реализуется исключительно как коммерческий, т.е. все здания и сооружения будут строиться за счет средств частных инвесторов, что позволит им самостоятельно управлять технопарком.

Помимо собственно технопарковых модулей, в состав проекта также входит строительство общественно-культурного центра, торгово-развлекательного центра, гостиницы и бизнес-центра с выставочными залами, а также жилого микрорайона.

Представляют интерес вопросы финансирования при создании технопарков. Технопарки могут организовываться по инициативе и за счет государства, а также региональных и местных властей, а также на коммерческой основе по инициативе поставщиков и потребителей технологий или бизнес-ангелов — лиц имеющих свободные деньги и желающих вложить их в рискованные проекты. Наиболее перспективной моделью, на наш взгляд, является создание именно коммерческих технопарков. Являясь мощной самостоятельной структурой, они могут напрямую налаживать связи с банками, инвесторами и промышленными предприятиями, у них появляются значительные возможности расширять круг привлекаемых резидентов, самостоятельно выбирать направления работы.

Методика создания коммерческого технопарка может быть следующей. Частная компания берет на себя функции управляющей технопарком или получает статус агента по развитию территории, на основании чего ей дается разрешение администрации на осуществление данной деятельности. Затем осуществляется инженерная подготовка территории, поскольку участки, выделяемые для технопарков обычно располагаются в районах, где отсутствуют достаточ-

ные энергетические мощности и слабые инженерные сети. Далее на данной территории сооружаются объекты и создаются промышленные предприятия. Каждая компания, пожелавшая наладить собственное производство, может запросить для себя инженерно подготовленный участок, на котором будет построен завод «под заказчика».

Инженерно-подготовленную территорию производственная компания может взять в аренду. Чаще всего готовая территория разбивается на лоты, право аренды на которые затем реализуются на открытых торгах.

Таким образом, суть создания технопарка состоит в том, что предпринимателю нет необходимости строить свои производства, их можно взять в аренду и, разместив там необходимое оборудование, выпускать продукцию и получать консультации по внедрению новых технологий на основе разрабатываемых научных идей. Технопарки оказывают содействие учебным и научным организациям в передаче технологий в экономику, в создании новых видов производств и рабочих мест. При этом технопарк представляет собой комплекс объектов недвижимости, с одной стороны, а с другой стороны, это общая среда обитания для компаний, работающих в отрасли, общая маркетинговая политика и политика лоббирования своих интересов во властных структурах и крупном бизнесе.

Нужно отметить, что сегодня в создании технопарков в России заинтересованы и зарубежные партнеры, которые желают активно продвигать свою продукцию на российский рынок. В этой связи полностью обеспеченные инфраструктурой промышленные территории технопарков предлагаются крупным зарубежным компаниям, которые намерены развивать свой бизнес в России. Примером могут служить компании Fazer, Elektrolux, Elcoteq и Sanoma, которые намериваются инвестировать в развитие своих производств в Северо-Западном регионе не менее 140 млн дол. Свой «национальный» технопарк хотят иметь китайские компании, имеются заявки от других крупных зарубежных производителей.

Одной из причин, почему зарубежные фирмы хотят развивать свой бизнес в России, является наличие относительно дешевой рабочей силы. Кроме того, выгодное географическое положение отдельных регионов делает их удобными как для доставки комплектующих, так и для налаживания системы сбыта готовой продукции.

Современный этап развития российского малого инновационного предпринимательства связан с расширением сети технопарков. В настоящее время в России около 90 технопарков, однако, несмотря на рост их количества, проблема эффективности остается по-прежнему актуальной. По оценкам ряда экспертов, не более половины технопарков, а реально около одной трети — действительно работающие. Вместе с тем ряд технопарков прошли период становления, успешно работают и признаны международными экспертами, например, технопарки в Уфе и в Томске, международный центр развития науки и технологий «Дубна». В этих структурах функционирует более 900 инновационных фирм и 150 малых обслуживающих фирм, создано свыше 7 тыс. новых рабочих мест.

Что касается развития технопарков в Сибирском Федеральном округе, необходимо отметить, что в 1996 г. по распоряжению Президента РФ был создан научно-технологический парк «Новосибирск». Технопарк состоял из небольшого по численности ядра — исполнительной дирекции технопарка и множества структур и организаций различных форм собственности, выполняющих работы, направленные на развитие инновационной деятельности в интересах Новосибирской области.

В Красноярске с 2003 г. успешно функционирует технопарк «Енисей», в котором сосредоточены производства, связанные с лазерной резкой, порошковой окраской и гибкой металла.

Представляет интерес созданный в 2009 г. Технопарк Иркутского государственного технического университета. На территории университета было построено здание технопарка площадью 6 тыс. м<sup>2</sup>. Основу технопар-

ка составляет Наносектор, кроме того, созданы научные центры и наукоемкие предприятия, интегрированные в отечественное и международное научное пространство. Структура технопарка: Инновационный бизнес-инкубатор, Региональный центр развития инновационной деятельности, Байкальский центр трансфера технологий, Байкальский центр по венчурному предпринимательству, Байкальская ассоциация бизнес-ангелов. Строительство второй очереди Байкальского наносектора потребует еще 1 млрд р. Данный проект реализуется при поддержке Госкорпорации «Роснано». Опыт Технопарка ИрГТУ планируется распространить и в другие регионы Сибирского федерального округа.

В настоящее время создаются Кузбасский технопарк, который ориентирован, прежде всего, на специфику региона. Кузбасс сегодня — это один из крупнейших промышленных центров России, где располагаются ведущие угольные, металлургические, машиностроительные и химические предприятия страны. Кроме того, в Сибирском федеральном округе создаются агротехнопарк в Алтайском крае и Технопарк в новосибирском академгородке. В стадии разработки находятся проекты создания технопарка в Омске, агротехнопарка «Сибирский».

По нашему мнению, перспективным направлением развития инновационной инфраструктуры в Иркутской области является создание регионального производственно-экологического кластера, а также системы технопарков.

Основой предлагаемого производственно-экологического кластера мог бы стать территориальный промышленный технопарк, который бы занимался разработкой и продвижением современных технологий в области энергетики, цветной металлургии и нефтехимии. Это позволило бы улучшить экологическую обстановку в области, а также обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции. Однако, проблемой, на наш взгляд, является отсутствие заинтересованности в нововведениях и развитии территории у собственников предприятий.

Считаем целесообразным создание в Иркутской области агротехнопарка. Его создание будет способствовать развитию сельскохозяйственного производства и его переработки в регионе. При этом следует изучить возможности распределения объектов технопарка с учетом климатических условий региона, а также экономических параметров. Особое внимание следует уделить созданию новых производств по глубокой переработке сельскохозяйственного сырья.

Еще одно перспективное направление — это создание экологического технопарка и рекреационного комплекса на базе крупнейшего в Сибири ботанического сада Иркутского госуниверситета. На территории площадью 100 га, куда входит реликтовая роща и ботанический сад, предлагается создать оранжерею, зоопарк, аквариумный комплекс, планетарий, сеть музеев.

Рощу планируется разбить на три части: заповедный участок, сам технопарк и зона, где возможно строительство новых объектов. Все новые объекты планируется размещать в технопарке и буферной зоне, где возможно строительство. Нужно отметить, что данный проект активно обсуждался на V Байкальском экономическом форуме, но в связи с кризисом пока не реализован.

По нашему мнению, перспективным направлением является развитие в Иркутской области малых наукоемких высокотехнологических производств путем создания индустриальных технопарков.

Индустриальный технопарк может представлять собой комплекс, состоящий из офисного центра, локального склада и небольшого производства на одной территории. При этом технопарк находится под управлением профессиональной компании. Обычно такие технопарки имеют невысокую стоимость и небольшой срок окупаемости.

Для небольшого предприятия и для его клиентов гораздо удобнее разместить на одной территории и производство, и офис, и склад. Заказчик сможет ознакомиться с товаром в специальном выставочном помещении, оформить все доку-

менты в офисе, здесь же произвести оплату и забрать товар со склада.

Возможны два пути создания индустриальных технопарков: во-первых, на новом неосвоенном участке, и, во-вторых, на базе освобождающихся или простаивающих производственных площадей.

При создании индустриального парка необходимо, прежде всего, обратить внимание на имеющиеся инженерные сооружения и транспортную инфраструктуру и возможности их создания.

Если создавать технопарки на неосвоенном участке, то необходимо решать вопросы по категории земли, его инженерной подготовки, создавать технические условия, решать проблему транспортной доступности.

Второй способ — строительство технопарка на освобождаемых производственных площадках более предпочтительнее. В этом случае оборудование, транспортная и инженерная инфраструктура производства сохраняются и гораздо удобнее подходят для размещения и эксплуатации небольших (и зачастую профильных) предприятий, чем создание отдельно стоящих бизнес-центров. Размещение технопарка в промышленной зоне, как правило, сокращает сроки создания технопарка и минимизирует затраты.

Представляет интерес опыт развития инновационной деятельности в Республике Бурятия. В Улан-Удэ на базе Бурятского научного центра планируется создать технико-внедренческий парк. Для его строительства выделяется 100 га земли в юго-восточном районе города. Технопарк будет открыт на двух площадках. На первой площадке расположатся основные производственные помещения резидентов, центр корпоративного пользования оборудованием и инструментами, центр опытных образцов, выставочный центр, а также предполагается создание ботанического сада.

На второй площадке технико-внедренческого парка разместятся цех по производству лекарственно-оздоровительных форм по рецептам тибетской медицины и лаборатории по инновационным разработкам.

Кроме этого, планируется создать зону экономического благоприятствования на территории в 250 га, где разместятся предприятия, изготавливающие продукцию по разработкам технопарка.

Стоимость строительства технопарка оценивается в 10 млрд р. При этом, строительство инженерной, транспортной и социальной инфраструктуры планируется осуществить за счет средств республиканского и городского бюджетов.

Думается, что создание технико-внедренческого парка в Улан-Удэ, интересная и своевременная идея, которая поможет ускорить развитие инновационных процессов в Бурятии.

Таким образом, для формирования конкурентоспособных позиций сибирских регионов необходимо создание наукоемких высокотехнологических производств, связанных с глубокой переработкой добываемого сырья. Создавать их целесообразно в рамках территориальных или промышленных технопарков, входящих в соответствующий кластер. В этом случае малым предприятиям не нужно значительного количества собственных денежных средств на создание и развитие производства; инвесторы, участвующие в проектах, получают свою долю прибыли; территория получит значительные налоговые поступления и новые рабочие места, наметится тенденция перехода от экстенсивного развития региона к интенсивному.

#### **2.4. Формирование и развитие технополисов**

Представляет интерес изучение особенностей создания и развития технополисов в России и за рубежом. Технополис — организационная форма объединения научных, инновационных, научно-технологических парков и бизнес-инкубаторов на определенной территории с целью объединения усилий и создания мощного импульса для экономического развития региона.

Важными особенностями технополисов являются взаимосвязанное решение задач по модернизации традиционных для данного региона областей промышленности и вывод их на современный уровень, выбор научных направлений, которые могут быть определяющими для данного технополиса и которые могут обеспечить опережающее развитие производственной инфраструктуры.

Однако, самым важным является создание благоприятных условий для сотрудников, специалистов и жителей той местности, на территории которой формируется технополис. То есть, главным является ориентация технополиса на удовлетворение потребностей людей, повышения их жизненного уровня и экономического развития региона.

Особое место в программах создания и развития технополисов отводится университетам и проблеме подготовки кадров в соответствии с высокими требованиями, которые выставляет технополис. Ученые и специалисты университетов и других учебных заведений привлекаются для разработки программ развития технополиса, выполняют функции консультантов и экспертов, обучение и переподготовку кадров.

Довольно часто в состав технополисов привлекаются научные и промышленные парки, инновационные и технологические центры, исследовательские бизнес-инкубаторы и т.д.

Как уже было отмечено выше, автором концепции технополисов была Япония. Национальный проект «Технополис» был принят к реализации в Японии в 1982 г. Для создания технополисов было избрано 19 территориальных зон, равномерно разбросанных по четырем островам.

Самый известный из них научный город Цукуба (в Японии его называют «город мозгов») расположен в 35 милях к северо-востоку от Токио. В нем живет более 150 тыс. чел., работающих в 50 государственных исследовательских институтах и 2 университетах. В Цукубе находятся 30 из 98 ведущих государственных исследовательских лабораторий Японии, что делает этот городок одним из крупнейших

научных центров мира. В отличие от классических технополисов, главная цель которых — коммерциализация результатов научных изысканий, предполагающая специализацию на прикладных исследовательских работах, Цукуба — город фундаментальных исследований.

Строительство японских технополисов было профинансировано на региональном уровне за счет местных налогов и взносов корпораций. Ядром ряда технополисов (Хиросимы, Убе, Кагосимы) являются научные городки. Некоторые довольствуются расширением научных и инженерных факультетов местных университетов. Большинство технополисов Японии создали центры «пограничной технологии» — инкубаторы совместных исследований и венчурного бизнеса.

Программа создания технополисов задумывалась как составная часть государственной стратегии Японии, направленной на интеллектуализацию всего хозяйственного комплекса страны. Ее замысел базировался на государственных приоритетах научных исследований, на четкой научно-технической политике и на желании рассредоточить научно-исследовательскую деятельность по префектурам.

При этом, первоначально предусматривалась концепция нового индустриального города типа Цукуба. Однако, в некотором смысле, опыт оказался не совсем удачным. Город был сооружен «в чистом поле» и в этой связи в нем отсутствовала присущая другим городам Японии социальная инфраструктура, затруднены контакты, интеллектуальные силы высушивались искусственностью среды, происходило отчуждение от реальных общественных интересов. В дальнейшем в программе «Технополис» был учтен опыт Цукубы и сделан акцент на создание «мягкой» инфраструктуры, состоящей из квалифицированных кадров, новых технологий, информационного обеспечения, капитала, вкладываемого в новые, неисследованные области, а также сетей телекоммуникаций. Люди и сервис, а не проекты, требующие огромных затрат труда составляли основу данной программы.

В конечном итоге был принят закон, который оговаривал условия создания технополисов в Японии. Технополисы должны были удовлетворять следующим критериям: быть расположенным не далее, чем в 30 минутах езды от своих «городов-родителей» (с населением не менее 200 тыс. чел.) и в пределах одного дня езды от Токио, Нагой или Осаки; занимать площадь меньшую или равную 500 квадратным милям; иметь сбалансированный набор современных научно-промышленных комплексов, университетов и исследовательских институтов в сочетании с удобными для жизни районами, оснащенной культурной и рекреационной инфраструктурой; быть расположенными в живописных районах и гармонизировать с местными традициями и природными условиями.

Японские технополисы в полной мере выполнили свою миссию: за двадцать лет своего существования на их территории было создано и реализовано более половины всех японских инноваций, при этом каждый из технополисов имеет свою специализацию и особенности организации исследований и создания технологий.

В отличие от японской, американская концепция технополиса полагает его не структурой, которую необходимо строить из кирпича и цемента, а средой, которая создается в течение длительного времени и является плодом эволюционного развития экономики, науки, культуры, общества.

Технополис — это город, в котором «критическая масса» образования и культуры, науки и техники, наукоемкого бизнеса и венчурного капитала порождает «цепную реакцию» научной и деловой активности международного, глобального масштаба. Это город выдающихся инновационных способностей, высочайшего уровня жизни, как магнит притягивающий лучшие умы из всех уголков планеты.

Таким образом, для того чтобы создать такой город, нужно начинать работу не с рытья котлованов и смены вывесок, а с формирования благоприятных макроэкономических условий, с развития инфраструктуры, среды, благоприятной для специалистов и инвесторов.

Что касается России, необходимо отметить, что проекты строительства технополисов «в чистом поле» предлагались, в частности, под г. Бологое, под Харьковом. Однако, создавать их по нашему мнению нецелесообразно. Во-первых, они являются очень дорогостоящими, поскольку приходится все строить с нуля, а во-вторых, представляется маловероятно, что такие города с неразвитой инфраструктурой станут привлекательными для ученых и инженеров высокого уровня.

В этой связи считаем более целесообразным создание технополисов на базе существующих промышленных и научных центров, создавая там благоприятные условия для развития научных исследований и их практической реализации. Кроме того, необходимо иметь в виду, что в оборонном комплексе России сформировалось много научных центров — закрытых городов, имеющих не только научные институты, лаборатории, конструкторские бюро, но и опытные промышленные предприятия, развитую инфраструктуру. Думается, что они также могут получить дальнейшее развитие в форме технополисов.

Сегодня в России технополисы созданы в Подмосковье (Зеленоград, Жуковский и др.), технополис «Химград» расположен в Казани, реализуется проект Технополис-Гусев в г. Гусев Калининградской области, технополис «Светоград» создан в Белгородской области и т.д.

Представляют интерес особенности создания технополиса в г. Гусев Калининградской области. Проект «Территория научно-технического развития — Технополис Гусев» реализуется под управлением Агентства по развитию территории. На участке площадью более 700 га планируется разместить комплекс предприятий, выпускающих высокотехнологичное радиоэлектронное оборудование, а также ряд обслуживающих предприятий, предполагается жилая застройка, объекты социально-бытовой и бизнес инфраструктуры.

Целью реализации данного проекта является размещение на территории Гусева комплекса предприятий, выпускающих высокотехнологичный конечный продукт в

области электронной промышленности, а также обслуживающих их предприятий, привлечение инвесторов, фирм и организаций для работы на подготавливаемой территории и превращение г. Гусев в технополис.

Проект предусматривает активное развитие г. Гусев в качестве центра технологических инноваций в период 2008–2012 гг. В результате реализации проекта Гусевский городской округ должен стать центром притяжения эффективных технологичных производств, извлекающих экономическую выгоду от специально создаваемых уникальных условий для развития бизнеса.

В рамках реализации основной цели планируется решение следующего ряда задач. В частности, планируется создание условий для развития российских инновационных предприятий и бизнеса и повышение конкурентоспособности продукции отечественной промышленности на мировом рынке. При этом предполагается создание кластера высокотехнологичной электронной промышленности, базирующегося на отечественных научных разработках. Решение данной задачи также будет способствовать развитию инновационной экономики России, что отвечает стратегическим интересам государства.

Предполагается создание комфортной среды для разработки и быстрого внедрения в производство новых отечественных технологий в области электронной промышленности и других областях. Для этого для работы на будущих предприятиях технополиса будут привлекаться не только высококвалифицированные специалисты, но и ученые-исследователи с перспективой создания научно-исследовательского центра, который станет местом концентрации отечественной технологической научной мысли. Реализации данной задачи будет способствовать географическая близость места разработки инноваций и места их перспективного внедрения в производство, а также наличие общего координирующего центра, понимающего высокую важность сокращения сроков между появлением новых разработок и их внедрением в производство.

Ставится задача достижения устойчивого развития Гусевского городского округа и Калининградской области. Устойчивое развитие территории возможно только при согласовании интересов развития общества, экономики и окружающей среды на длительный период времени. Наиболее перспективным является развитие именно инновационных отраслей экономики. Применение в строительстве и на будущих производствах технополиса в г. Гусев современных материалов, оборудования и технологий будет способствовать сохранению благоприятной экологической обстановки в Гусевском городском округе.

Формирование технополиса возможно только тогда, когда высокотехнологичное производство и обслуживающие его предприятия и организации, а также социум и окружающая среда развиваются в едином комплексе — в интересах друг друга. Реализация проекта «Технополис г. Гусев» будет способствовать повышению уровня занятости населения и уровня заработных плат, что приведет к значительному повышению качества жизни людей, проживающих на территории Гусевского городского округа и пограничных с ним муниципальных образований. Одновременно будет решаться проблема создания в г. Гусев и близлежащих районов системы высшего и среднего образования, соответствующего потребностям размещаемых здесь производств, что также положительно повлияет на сокращение уровня безработицы, особенно среди молодых специалистов.

Реализация основной части проекта рассчитана на пять лет (2008–2012 гг.), а его социально-экономический эффект для территории будет ощущаться в течение более длительного периода времени как минимум 40–50 лет и более.

Интересен опыт создания технополиса «Светоград». Технополис «Светоград» создан по инициативе губернатора Белгородской области как центр сосредоточения и коммерциализации наукоемких разработок в регионе. Проект ведет свою деятельность при тесном взаимодействии с Департаментом экономического развития Белгородской области.

Основная функция технополиса «Светоград» — осуществлять посредничество между наукой, бизнесом и властью, способствуя внедрению инновационных технологий на действующих предприятиях области. В Стратегии развития Белгородской области определена роль «Светограда» как системного интегратора, цель которого стимулировать инновационную деятельность в региональной инновационной системе.

«Светоград» ориентирован как на самостоятельную разработку, производство и продвижение высокотехнологичной продукции, так и на поддержку наиболее перспективных малых предприятий в научно-технической сфере. Технополис делает ставку на разработки, для осуществления которых у Белгородской области имеются все необходимые условия и ресурсы. Проекты Технополиса нацелены на производство востребованной продукции.

Ключевыми компетенциями ОАО Технополис «Светоград» являются:

- IT-технологии — разработка программных продуктов;
- биоэнергетика — переработка отходов животноводства и растениеводства в биогаз и удобрения;
- системное интегрирование по основным направлениям стратегического развития области;
- образование — предполагается построение и реализация нового образовательного алгоритма для подготовки специалистов в сфере ключевых компетенций.

Миссия технополиса «Светоград» заключается в превращение Белгородской области в лидирующий центр создания и распространения высокотехнологичной продукции, а также придание ей конкурентоспособности на Российском и мировом рынках. В основе деятельности лежит развитие взаимовыгодного партнерства между государством, учебными заведениями, представителями бизнеса и жителями региона.

В соответствии с миссией целями технопарка являются:

- стимулирование инновационной деятельности, утвержденной в Стратегии развития Белгородской области, путем внедрения и коммерциализации ее результатов;

– осуществление эффективного посредничества между наукой, бизнесом и властью, способствующего внедрению инновационных технологий на действующих предприятиях области;

– привлечение в Белгородскую область интеллектуальных человеческих ресурсов;

– привлечение в Белгородскую область инвестиционных ресурсов и институтов (обеспечение доступа предприятий и организаций к источникам финансирования инновационной деятельности за счет содействия в функционировании на территории области венчурных фондов, фондов прямых инвестиций);

– содействие увеличению доли подготавливаемых специалистов в системе начального, среднего, высшего профессионального образования для инновационной экономики.

На сегодняшний день в технополисе «Светоград»:

– сформирована команда высококвалифицированных специалистов;

– запущены многие проекты;

– началась работа над строительством научного городка закрытого типа «Идеальная деревня»;

– на территории технополиса созданы и работают более десяти инновационных компаний, рассматриваются проекты появления новых команд, ориентированных на высокотехнологичное производство;

– создана база и принимаются к рассмотрению перспективные бизнес-идеи по самым разным отраслям;

– ведется активное сотрудничество с ученым сообществом и прогрессивно мыслящей молодежью;

– началось строительство учебного заведения — будущей кузницы кадров для «Технополиса «Светоград».

В 2010 г. было принято решение о строительстве ультрасовременного научно-технологического комплекса по разработке и коммерциализации новых технологий в Сколково в Подмоскowie. Центр в Сколково будет представлять из себя новый город, в котором будут развиваться высокотехнологичные направления: энергетика, в том числе энер-

госбережение и создание альтернативных источников энергии, телекоммуникации, биомедицинские технологии и ядерные технологии, ИТ, при этом не исключено появление других направлений для развития.

Среди мест, где мог бы быть построен данный территориально обособленный комплекс для развития исследований и разработок, сокращенно именуемый «инноградом», назывались Томск, Новосибирск, Санкт-Петербург, Обнинск, Дубна, а также ряд территорий в непосредственной близости к Москве, включая земли между МКАД и Троицком, ряд участков по Ново-Рижскому и Ленинградскому шоссе, а также земли, примыкающие к Школе управления в Сколково. В итоге было принято решение строить «инноград» в Подмоскowie вокруг уже существующей инновационной бизнес-школы «Сколково». Он будет построен на федеральных землях и займет около 400 га в непосредственной близости к бизнес-школе «Сколково», в районе пересечения 54-го км МКАД и Минского шоссе.

Опубликованы тексты двух законопроектов, описывающих будущей правовой режим работы инновационного центра «Сколково». Первый проект задает рамки существования «территориально обособленного комплекса для развития исследований и разработок и коммерциализации их результатов» в Подмоскowie и его правовое положение, второй — описывает поправки к другим законам.

Особенностью данных законопроектов является то, что их терминология изобилует вновь вводимыми терминами, не встречавшимися в других законах. Основным смыслом закона. Центр «Сколково» будет территорией, переданной государством в собственность управляющей компании (УК), которая будет «отобрана» президентом РФ. На территории дочерние компании УК будут строить новое поселение и инфраструктуру, которая будет предоставляться в аренду обитателям «иннограда» — как физическим лицам, в том числе иностранцам, так и юридическим лицам — специально зарегистрированным в РФ структурам. Основной задачей «участников проекта» будет проведение

исследований (research & development, R&D) в пяти секторах: энергосбережение, фармацевтика, ядерные, космические технологии, IT.

Предполагается, что данный проект соберет вокруг себя множество побочных: жилые и развлекательные комплексы, объекты инфраструктуры и новые институты появятся в Сколково как за счет частных инвестиций, так и за государственные деньги.

Резидентам данной зоны будет предоставляться следующая совокупность льгот: в течение десяти лет с момента регистрации в качестве участника будет действовать льготный режим. Участников инновационного центра в Сколково предлагается освободить от налога на прибыль, НДС, налога на имущество организаций, земельного налога. При этом обязательные страховые взносы составят 14%, налог на доходы физических лиц — в соответствии с законодательством. Предполагается, что данные льготы будут действовать до достижения годовой выручки резидента в размере 1 млрд р. или при достижении накопленной прибыли в размере 300 млн р.

Предполагается сотрудничество научно-технологического центра в Сколково с Массачусетским технологическим институтом. Кроме того, Компания Boeing со своими российскими партнерами — инженерной компанией «Прогрестех» и IT-компанией «Люксффт» — разместят в Сколково свои совместные проекты, где около 300 программистов, инженеров и ученых будут работать над проектированием современных гражданских самолетов Boeing.

Компания Boeing будет сотрудничать со Сколковским техническим университетом, организуя обучение по своим программам, включая современные методики проектирования и управления проектами, внедрение передовой технологии контроля качества и подходов, основанных на системе «бережливого производства» — LEAN, для модернизации предприятий. Возможными партнерами по научно-исследовательской работе по проектам «Боинг» в Сколково могут также стать Московский государственный университет им.

М.В. Ломоносова и Российский государственный технологический университет имени К.Э. Циолковского.

Можно согласиться с мнением директора Центра исследований постиндустриального общества Владислава Иноземцева, что для того, чтобы инновации рождались, требуются тысячи талантливых выпускников университетов и возможность проводить среди них селекцию. В Сколково должно быть достаточно серьезное сосредоточение научных кадров. Это должен быть кластер обмена знаниями.

Таким образом, своеобразие «иннограда» видится в том, что это попытка создать новые коллективы, которые бы соединили научные исследования и коммерцию и были привлекательны для венчурных фондов.

Сколково часто сравнивают с Силиконовой долиной, однако, это не совсем удачное сравнение. Кремниевая долина — это не столько место изобретений, сколько место сосредоточения и воплощения уже возникших идей. Силиконовая долина в настоящее время может рассматриваться как сложившаяся корпоративная структура. Главная задача Сколково нам видится в генерации инновационных идей, которых сегодня так не хватает в России, и их дальнейшей коммерциализации. Достижение уровня Кремниевой долины может рассматриваться как отдаленная перспектива.

Хочется надеяться, что подобные проекты будут реализовываться и в регионах Сибири.

## **2.5. Становление особых экономических зон развития предпринимательства**

В отечественной и в зарубежной литературе пока не утвердилась единая трактовка и общепризнанное понятие особой экономической зоны. Существует два термина определяющие подобные зональные образования. В зарубежной литературе эти образования принято называть как *special economic zones (SEZ)*, что в переводе на русский язык означает свободные экономические зоны (СЭЗ), в отечественной

же литературе существует понятие — особые экономические зоны (ОЭЗ).

По определению Международной ассоциации развития свободных зон (МАРСЭЗ), созданной в 1990 г., свободная экономическая зона является особым территориально-хозяйственным образованием, как правило, открытым для финансово-хозяйственной деятельности любой страны, благоприятствующим экономическому, научно-техническому, экологическому и социальному развитию, специально создаваемому путем дополнительного делегирования органами центрального и местного управления прав и полномочий с жестко закрепленными и соблюдаемыми границами, свободным зональным законодательством, бюджетом, налоговой системой, органами управления.

Главными признаками деятельности особых экономических зон являются тесная интеграция в мировое хозяйство и активное привлечение иностранного капитала. Особые экономические зоны, как правило, создаются с использованием выгодного экономико-географического положения территории — на пересечении важных транспортных магистралей, вблизи морских и речных портов, международных аэропортов. В них устанавливается особый административно-правовой режим. В целях привлечения иностранного капитала импорт сырья и оборудования и экспорт готовой продукции освобождается от налогов, таможенный контроль минимизируется, иностранные инвесторы получают «налоговые каникулы», ограничения на права собственности снимаются.

В результате предоставления льгот норма прибыли в свободных экономических зонах составляет 30–35%, а иногда и больше. Например, транснациональные корпорации получают в азиатских свободных зонах в среднем 40% прибыли в год. Существенно сокращаются в 2–3 раза сроки окупаемости капитальных вложений. Для СЭЗ считается нормальным, когда эти сроки не превышают 3–3,5 года.

Мировой опыт разработки концепций особых экономических зон позволяет констатировать, что в наиболее об-

щем виде весь проект создания ОЭЗ может быть разделен на четыре основные стадии: прединвестиционный период, инвестиционный, период функционирования зоны: операционный период и период развития.

Прединвестиционный период продолжительностью до года состоит из двух этапов. Первый этап представляет собой время проведения предварительных исследовательских, маркетинговых, экономико-географических, экономико-финансовых и прочих работ. Цель этого этапа — выяснение концептуальной возможности ОЭЗ в регионе, выбор размера, типа, месторасположения зоны. Существенным для данного этапа является подробный анализ специализации зоны, услуг, которые в ней будут предложены. Именно на основании собранной на этом этапе информации и принимается общее решение по конкретной ОЭЗ.

Второй этап прединвестиционного периода предполагает уточнение данных первого этапа с упором на экономические и финансовые расчеты. Особое внимание следует обратить на расчет эффективности капиталовложений. Необходимо определить общий размер инвестиций с распределением их в инфраструктуру и в производственное строительство. При этом важно установить источники этих средств: централизованные государственные капиталовложения, собственные средства территории и предприятий, расположенных на ней и в ОЭЗ, заемные средства банков, средства от продажи местных ценных бумаг. Желательно на этом этапе определить хотя бы в общем виде долю валютных средств, направляемых на развитие территории. Для этого этапа необходима опережающая переговорный процесс кропотливая работа по территориальному географо-экономическому анализу, определению условий рациональной организации хозяйства.

Инвестиционный период продолжительностью до года может осуществляться параллельно с предыдущим этапом и также может быть разделен на два этапа, относительно самостоятельных. Первый этап можно условно назвать «переговорным». В это время требуется достичь договоренности с местными властями и центром о профиле, месте располо-

жения, режиме зоны, степени участия властей в реализации проекта. Параллельно должен разрабатываться технический проект создания инфраструктуры в зоне.

Второй этап инвестиционного периода предполагает создание конкретных инфраструктурных объектов: энерго- и теплоснабжения, аэропорта, сетей коммуникаций, зданий различного типа, в том числе складов, офисов, производственных помещений, готовых к использованию. Эти объекты и здания могут как строиться заново, так и реконструироваться. Параллельно со строительными работами на этом этапе должны осуществляться рекламная и маркетинговая компании по привлечению потенциальных инвесторов. Они должны проводиться таким образом, чтобы к началу операционного периода уже имелся ряд потенциальных инвесторов, готовых к сотрудничеству.

Операционный период — это наиболее трудный для планирования период. Он зависит от внутренней динамики зоны как саморазвивающейся системы, от политической стабильности в стране и регионе зоны. В то же время, необходимо широко использовать результаты маркетинговых исследований возможностей развития зоны. В этом периоде можно также выделить два этапа: стартовый этап и этап саморазвития зоны. На обоих этапах физический потенциал зоны используется не полностью. В случае достижения 100%-го его использования такая зона должна либо разрастаться в больший промышленный район, либо переключаться на новые отрасли и производства, либо изменить свой институциональный статус. В любом случае, это будет означать начало четвертого периода жизненного цикла зоны — периода развития.

Стартовый этап операционного периода отличается от этапа саморазвития тем, что изменяет систему мотивации со стороны инвесторов. На первом этапе инвесторы приходят в зону из-за тех прямых преимуществ и услуг, которые они могут здесь получить, включая стоимость рабочей силы, сырья, доступ на рынок основной территории страны, готовые помещения и т.д. На данном этапе очень

важно определить, что вопросы использования земли, других природных ресурсов решаются с учетом их качества, принадлежности и порядка отчуждения, принятого действующим законодательством страны. На втором этапе инвесторов уже привлекает производственно-хозяйственная деятельность, которая осуществляется в зоне и около нее. Здесь срабатывает эффект развития, основанный на принципе взаимодействия и дополнения.

Цели, которые ставят перед собой различные государства, создавая особые экономические зоны, неоднозначны. Они зависят от уровня социально-экономического развития создающих их стран, их стратегических народнохозяйственных планов. Некоторые государства, создавая особые экономические зоны, пытаются решать различные проблемы конкретных регионов, связанные с низким уровнем экономико-социального развития, ожидаемой безработицей, защитой интересов производителей и потребителей в этих регионах. Так в промышленно развитых странах, таких как США, Великобритания, Франция, особые экономические зоны часто создавались для активизации внешнеэкономических связей, реализации региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в отсталых районах, выравнивание межрегиональных различий. В этих целях такой категории предпринимателей предоставлялись разного рода налоговые льготы.

Другие страны создают особые экономические зоны в качестве интеграционного экономического механизма, эффективного средства накопления и распространения зарубежного опыта хозяйствования и управления, обмена информацией, повышения конкурентоспособности собственного производства.

Кроме глобальных целей, определяются и вполне конкретные цели, которые можно поделить на три блока: экономический, социальный и научно-технический.

Экономические цели:

– привлечение иностранного и национального капитала благодаря специальным льготным программам, стабиль-

ной законодательной базе и упрощению различных организационных процедур;

- использование преимуществ международного географического разделения труда и международного обращения капитала для расширения экспорта готовых изделий, рационального импорта и создания импортозамещающего механизма производства;

- ликвидация монополии внешней торговли через предоставление доступа к различным формам внешнеэкономической деятельности всем организациям и предприятиям особой экономической зоны;

- рост валютных поступлений в бюджет страны и регионов.

Социальные цели:

- ускорение развития отсталых регионов за счет концентрации в пределах зон ограниченных национальных ресурсов;

- повышение занятости населения, создание новых рабочих мест, борьба с безработицей;

- создание слоя высококвалифицированной рабочей силы за счет изучения и внедрения на практике мирового опыта в сфере организации, управления, финансов; воспитание культуры менеджмента, ориентированной на мировые требования к технологии управления;

- удовлетворение населения в высококачественных товарах народного потребления, насыщение внутреннего рынка.

Научно-технические цели:

- привлечение передовых зарубежных и отечественных технологий;

- ускорение инновационных и внедренческих процессов;

- привлечение зарубежных ученых и специалистов;

- повышение эффективности использования мощностей и инфраструктуры технологических комплексов.

Также можно рассмотреть цели создания особых экономических зон с точки зрения государства и инвесторов.

Цели создания с точки зрения государства: привлечение прямых иностранных инвестиций, передовых технологий, хотя бы на ограниченную часть территории стран; развитие экспортной базы; импортозамещение; апробация новых методов менеджмента и организации труда; создание новых рабочих мест для высококвалифицированного персонала.

Цели создания с точки зрения инвесторов могут быть следующие: освоение новых рынков сбыта; приближение производства к потребителю; минимизация затрат, связанная с отсутствием экспортных и импортных таможенных пошлин; доступ к инфраструктуре; использование более дешевой рабочей силы.

Мировой опыт свидетельствует об эффективности такого инструмента, как особые экономические зоны. Сейчас в мире функционирует несколько тысяч особых экономических зон. Например, в Китае на территории 600 особых экономических зон функционирует около 45 тыс. предприятий, что составляет 18% от их общего количества в стране. Резиденты зарубежных, в частности китайских ОЭЗ имеют и другие виды поддержки. Им оказывается консультационная помощь, обеспечивается централизованный маркетинг и PR, предоставляется льготное кредитование. В некоторых случаях могут вводиться даже специальные тарифы на ресурсное обеспечение. Например, в ОЭЗ «Хэйхэ» стоимость электроэнергии для промышленных потребителей вдвое ниже, чем в Амурской области, из которой она и поставляется. Объем промышленного производства предприятий китайских ОЭЗ превышает 30 млрд дол., в том числе экспорт — около 10 млрд дол. Практика ОЭЗ Китая показала, что максимальный эффект от их деятельности наблюдался на стыке приграничных территорий.

Характерен также пример Южной Кореи, где компании, располагающиеся в промышленно-производственных зонах, освобождаются от уплаты налогов на сырье и на импортируемое оборудование. Кроме того, компании-резиденты освобождаются от корпоративного налога на срок от 3 до 7 лет и имеют налоговые скидки в размере 50% на последу-

ющие 3 года. Они освобождены и от уплаты арендной платы в течение 50 лет с правом продления аренды на последующие 50 лет на тех же условиях. Также им оказывается поддержка и при создании социальной инфраструктуры.

Технико-внедренческие зоны развиты в Японии, США, Западной Европе, Индии, Юго-Восточной Азии. Самыми крупными технико-внедренческими зонами Европы являются научные парки Кембриджского университета (Англия), технозона Левен-ла-Нев и центр полупроводников IMEC (Бельгия); технопарковая зона София-Антиполис под Ниццей (Франция); зона научных и технических нововведений и производства (ZIRST) в Гренобле.

На сегодняшний день хорошо известным примером успешных технико-внедренческих зон стали индийские технопарки. В настоящее время в Индии работает более 20 таких технопарков. Индийское правительство сделало упор и на создание особых экономических зон в сфере производства электроники и развития биотехнологий.

В Бразилии особые экономические зоны также прошли большой исторический путь. Особая экономическая зона «Промышленный округ свободной зоны «Манаус» была создана в 1967 г. Тогда ее основу составили около 30 сырьевых и топливно-энергетических компаний, производящих продукцию для внутреннего рынка. Экспортная составляющая зоны планировалась на уровне 3–5%. Создание данной зоны сыграло важную роль в оздоровлении экономики Бразилии и дало серьезный импульс развитию промышленного производства в стране. Сегодня зона объединяет 2 тыс. компаний, которые обеспечивают занятость 50 тыс. работников и производят разнообразной готовой продукции на сумму 13,2 млрд дол.

В России история особых экономических зон не так велика. Развитие свободных экономических зон началось в конце 80-х гг. XX в. Специфика политики зонирования в России заключалась в том, что она не имела четкой стратегической направленности, носила стихийный характер. Вопрос о создании свободных экономических зон решался

под воздействием различных факторов — намерений администраций отдельных регионов, пожеланий иностранных и отечественных предпринимателей, складывающейся в стране политической и экономической ситуации. Российские свободные экономические зоны создавались, как правило, не на основе федеральных законов, а на основе отдельных указов и постановлений исполнительной власти, принимаемых по отдельным особым экономическим зонам.

В 1990 г. были созданы свободные экономические зоны в городах Ленинграде, Выборге, Находке, Калининградской, Сахалинской и Читинской областях, в Алтайском крае, Кемеровской и Новгородской областях, г. Зеленограде, Еврейской автономной области. В 1994 г. было принято постановление Правительства РФ «Об особой экономической зоне в границах особо охраняемого эколого-курортного региона РФ — Кавказских Минеральных вод».

8 июля 2005 г. был принят федеральный закон РФ № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»<sup>44</sup>, который внес кардинальные изменения в деятельность особых экономических зон в России. Прежде всего, необходимо отметить изменения в терминологии: понятие «свободные экономические зоны» (СЭЗ), применявшееся до принятия Закона, было заменено термином «особые экономические зоны» (ОЭЗ).

Федеральный закон № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» закрепил принципиально новую концепцию создания и функционирования особых экономических зон, были провозглашены абсолютно новые цели их создания и существования.. Концепция нового закона подчинена принципу развития обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики, производства новых видов продукции, поскольку развитие эффективной внешней торговли немислимо без внутреннего производства продукции, способной поставляться на экспорт и конкурировать на мировых рынках.

---

<sup>44</sup> [http://www.alt.ru/show\\_orders/php?action](http://www.alt.ru/show_orders/php?action).

В соответствии с законом № 116-ФЗ, под особой экономической зоной понимается определяемая Правительством Российской Федерации часть территории Российской Федерации, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности.

Таким образом, особую экономическую зону можно определить как часть национальной территории, выделяемую для приоритетного развития высокотехнологичных отраслей и перспективных сфер деятельности, имеющую льготный налоговый и таможенный режимы, что способствует созданию благоприятных условий для развития предпринимательства и роста национальной экономики.

Со дня вступления федерального закона № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» существование особых и свободных экономических зон, созданных до этого момента, прекращалось. Данное положение не распространялось только на особые экономические зоны в Калининградской и Магаданской областях.

В соответствии с положениями Федерального закона № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» с изменениями от 3 июня 2006 г. в Российской Федерации могут создаваться особые экономические зоны четырех типов:

- промышленно-производственные;
- технико-внедренческие;
- туристско-рекреационные;
- портовые.

При этом, основными целями создания особых экономических зон были заявлены: развитие обрабатывающих и высокотехнологичных отраслей экономики; производство новых видов продукции, развитие импортозамещающих производств; развитие транспортной инфраструктуры; развитие туризма и санаторно-курортной сферы.

Рассмотрим специфику создания особых экономических зон в России в соответствии с данным законом. Прежде всего, законом предусмотрена единая централизованная система управления особыми экономическими зонами. Ра-

нее все полномочия по руководству принадлежали региональным органам власти, которые самостоятельно организовывали хозяйственную деятельность на территории СЭЗ. Теперь руководство осуществляется на федеральном уровне, а именно Федеральным агентством по управлению особыми экономическими зонами и его территориальными подразделениями.

В пределах экономических зон устанавливается особый правовой режим осуществления предпринимательской деятельности, однако он распространяется только на резидентов особой экономической зоны — коммерческие организации, заключившие с органами управления ОЭЗ соглашения о ведении промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности и внесенные в реестр резидентов особой экономической зоны. Основным принципом приобретения и использования статуса резидента ОЭЗ является обоснованность деятельности, осуществляемой на ее территории. Для выполнения данного условия разработан механизм представления и рассмотрения заявок на получение статуса резидента, а также особые требования к инвестиционным проектам заявителей.

Для резидентов особых экономических зон установлен льготный режим налогообложения. В частности, предусмотрены специальные нормы в отношении признания расходов и расчета нормы амортизации при исчислении налога на прибыль. Для резидентов технико-внедренческих зон установлена пониженная ставка единого социального налога в размере 14%.

По налогу на прибыль организаций применяются следующие положения:

- организации-резиденты промышленно-производственных ОЭЗ вправе в отношении собственных основных средств применять к основной норме амортизации специальный коэффициент, который не должен превышать 2;
- расходы на НИОКР (в том числе, не давшие положительного результата), произведенные организациями-резидентами технико-внедренческих ОЭЗ, признаются в том

отчетном (налоговом) периоде, в котором они были осуществлены, в размере фактических затрат;

– ограничение, заключающееся в том, что налогоплательщик вправе перенести на текущий налоговый период сумму полученного в предыдущем налоговом периоде убытка, однако совокупная сумма переносимого убытка ни в каком отчетном (налоговом) периоде не может превышать 30% налоговой базы по налогу на прибыль организаций, не применяется в отношении организаций-резидентов промышленно-производственных ОЭЗ.

Налоговые преференции распространяются на деятельность, осуществляемую исключительно на территории ОЭЗ и включают в себя пониженную на 4 пункта налоговую ставку налога на прибыль, направляемого в бюджет субъекта Российской Федерации.

Все резиденты освобождены от уплаты налога на имущество организаций в течение 5 лет с момента постановки имущества на учет, а также от уплаты земельного налога в течение 5 лет с момента возникновения права собственности на предоставленный земельный участок.

На территории особых экономических зон устанавливается режим свободной таможенной зоны, в соответствии с которым иностранные товары размещаются и используются в целях ведения промышленно-производственной или технико-внедренческой деятельности без уплаты таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость. К указанным товарам не применяются запреты и ограничения экономического характера, а российские товары размещаются и используются на условиях, применяемых к вывозу в соответствии с таможенным режимом экспорта с уплатой акциза и без уплаты вывозных таможенных пошлин. Исключена возможность установления режима свободной таможенной зоны на иных территориях, помимо территорий ОЭЗ.

Вместе с тем законом не предусмотрено применение ряда используемых в международной практике инструментов административного режима. К ним относятся: освобождение от оплаты тарифов (или льготное их применение) на

услуги, установленные государственными монополиями; преимущественные права участия в реализации государственных контрактов; льготы при уплате сборов и платежей любого рода, в частности, портовых сборов и тарифов за пользование электроэнергией; предоставление особых прав на пользование услугами телекоммуникационной связи.

Нужно отметить, что в законе № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах РФ» есть спорные моменты. В частности, в соответствии со ст. 4 данного закона, на территории особой экономической зоны не допускается размещение объектов жилищного фонда. В этой связи, по нашему мнению, закон не учитывает наличие важнейшей проблемы российской науки — проблемы жилищного обеспечения молодых ученых и в принципе противоречит мировой практике организации территорий с высокой концентрацией высоких технологий.

В условиях формирующегося глобального научного пространства доминирующими факторами выбора места работы ученого является не только достойная заработная плата и материальные условия собственно научно-инновационной деятельности, по этим показателям мировая наука все более превращается в транснациональную корпорацию с разбросанными региональными филиалами, но и среда обитания, которая становится неотъемлемой частью регионального научно-технологического кластера.

Как правило, технико-внедренческие зоны представляет собой компактные научно-технологические поселения, городки, где созданы максимально благоприятные условия для жизни, труда, отдыха, образования, удовлетворения культурных потребностей и т.д. Следовательно, особые экономические зоны России в предлагаемой концепции не будут привлекательны для российских ученых международного уровня.

Остановимся на основных характеристиках особых экономических зон, создаваемых в России. Что касается *особых экономических зон промышленно-производственного типа*, необходимо отметить, что законом предпо-

лагается размещение на их территории объектов только промышленного назначения. Площадь зоны не должна превышать 20 км<sup>2</sup>. Особые экономические зоны промышленно-производственного типа не могут располагаться на территориях нескольких муниципальных образований и не должны включать в себя полностью территорию какого-либо административно-территориального образования. Срок существования ОЭЗ промышленно-производственного типа не более 20 лет. Капитальные вложения должны составлять не менее 10 млн евро, при чем, в первый год — не менее 1 млн евро.

На территории промышленно-производственной особой экономической зоны не допускается:

- размещение объектов жилищного фонда;
- разработка месторождений полезных ископаемых, их добыча, за исключением разработки месторождений минеральных вод, лечебных грязей и других природных лечебных ресурсов;
- металлургическое производство;
- переработка полезных ископаемых, за исключением промышленного розлива минеральных вод, и иное использование природных лечебных ресурсов;
- переработка лома цветных и черных металлов;
- производство и переработка подакцизных товаров (за исключением легковых автомобилей и мотоциклов).

Правительство Российской Федерации может определять иные виды деятельности, осуществление которых не допускается в особой экономической зоне.

Резидентом промышленно-производственной особой экономической зоны признается индивидуальный предприниматель или коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона, и, заключившая с органами управления особой экономической зоны соглашение о ведении промышленно- производствен-

ной деятельности в порядке и на условиях, предусмотренных настоящим федеральным законом.

Индивидуальный предприниматель или коммерческая организация признаются резидентами особой экономической зоны с даты внесения соответствующей записи в реестр резидентов особой экономической зоны.

Резидент промышленно-производственной особой экономической зоны вправе вести на территории особой экономической зоны только промышленно-производственную деятельность в пределах, предусмотренных соглашением о ведении промышленно-производственной деятельности. При этом под промышленно-производственной деятельностью понимается производство и (или) переработка товаров (продукции) и их реализация. В настоящее время в России существуют следующие ОЭЗ промышленно-производственного типа:

1. Особая экономическая зона в Липецкой области, которая специализируется на производстве холодильного оборудования, электроинструментов, строительных материалов, изделий из стекла и пластмасс, кормовых добавок.

2. Особая экономическая зона Елабуга в Республике Татарстан, специализирующаяся на автомобилестроении, нефтехимии, производстве строительных материалов, тепловых насосов.

*Особые экономические зоны технико-внедренческого типа* специализируются на ведении технико-внедренческой деятельности. Они создаются не более чем на двух участках территории, общая площадь которых должна составлять не более чем три квадратных километра. Также как промышленно-производственные, технико-внедренческие зоны не могут располагаться на территориях нескольких муниципальных образований и не должны включать в себя полностью территорию какого-либо административно-территориального образования. Срок их существования не более 20 лет.

Резиденты технико-внедренческой особой экономической зоны вправе вести на территории особой экономической

зоны только технико-внедренческую деятельность в пределах, предусмотренных соглашением о ведении технико-внедренческой деятельности. Согласно закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» под технико-внедренческой деятельностью понимается создание и реализация научно-технической продукции, доведение ее до промышленного применения, включая изготовление, испытание и реализацию опытных партий, а также создание программных продуктов, систем сбора, обработки и передачи данных, систем распределенных вычислений и оказание услуг по внедрению и обслуживанию таких продуктов и систем. Соглашение о ведении технико-внедренческой деятельности заключается на срок, не превышающий срока, оставшегося до прекращения существования особой экономической зоны.

В настоящее время в России созданы следующие ОЭЗ технико-внедренческого типа:

1. Особая экономическая зона в г. Санкт-Петербурге, специализирующаяся на точном аналитическом приборостроении, медицинской техники, биотехнологиях, разработке программных продуктов, электроники и средств связи. Общая площадь ОЭЗ — 200 га, на которых работает 51 резидент. Создано около 12 тыс. рабочих мест.

2. Особая экономическая зона в Зеленоградском административном округе г. Москвы специализируется на информационно-телекоммуникационных технологиях, производстве новых материалов, нанотехнологиях, биотехнологиях, медицинских разработках. Общая площадь ОЭЗ составляет 155 га, на которых работает 31 резидент, к 2025 г. планируется создать 15 тыс. рабочих мест.

3. Особая экономическая зона в г. Дубна (Московская область) специализируется на информационных и ядерных технологиях, разработке программных продуктов, методов цифровой защиты информации, проектировании летательных аппаратов. Общая площадь ОЭЗ — 187 га. К 2012 г. планируется создать свыше 13 тыс. рабочих мест.

4. Особая экономическая зона в г. Томске (Томская область), специализирующаяся на микро- и наноэлектронике, информационно-коммуникационных системах, биосенсорных технологиях, нанотехнологиях и наноматериалах. Общая площадь зоны — 197 га, на которых работают 65 резедентов. К 2015 г. планируется создать 10 тыс. рабочих мест<sup>45</sup>.

Остановимся подробнее на проблемах функционирования технико-внедренческих зон. Прежде всего, необходимо отметить низкий уровень информационно-консультационной и маркетинговой поддержки резидентов. Возникают проблемы с получением консалтинговых услуг малыми инновационными предприятиями в связи с их недостаточной платежеспособностью. В России практически отсутствует применяемый за рубежом механизм софинансирования соответствующих услуг консалтинговых фирм из бюджетных источников.

В этой связи, по нашему мнению, необходимо повысить заинтересованность консалтинговых фирм. Например, коммерческие консультационные организации можно заинтересовать долей в ожидаемой прибыли от реализации технологических идей и готовой продукции.

Еще одной проблемой является неразвитость системы коммерциализации технологий. Зачастую технологическая цепочка «наука–разработки–массовое производство» прерывается. В этой связи, необходима устойчивая эффективная взаимосвязь между разработками высокотехнологичных продуктов в технико-внедренческих зонах и технопарках и их внедрением в массовое производство. Для решения данной проблемы необходимо, чтобы структура разрабатываемого технопарка была четко продумана и закреплена документарно. У каждого резидента и структурного элемента должна быть определена роль и место в технологической цепочке. При ограниченности внутрен-

---

<sup>45</sup> Сайт Федерального агентства по особым экономическим зонам (РосОЭЗ). URL: <http://www.rosez.ru>.

них ресурсов можно привлекать сторонние производства на правах аутсорсинга.

Проблемой является нехватка подготовленных кадров для технико-внедренческих зон и технопарков, обеспечивающих коммерциализацию технологий. Для решения данной проблемы необходимо на ранних этапах обучения привлекать в свои ряды одаренных студентов технических вузов, содействовать в прохождении ими производственных и преддипломных практик на территории технопарков. Огромную роль может сыграть сотрудничество с различными научно-исследовательскими институтами, заводами и предприятиями, обладающими квалифицированными кадровыми ресурсами.

Теоретически бесспорно, что эффективность деятельности технико-внедренческих зон зависит от четкого определения цели, которая должна быть достигнута в процессе функционирования зоны, и критериев оценки ее успеха. Эффективность функционирования технико-внедренческих зон оценивается через ускорение экономического развития территории, создание в ней современных промышленных, инфраструктурных отраслей, способствующих притоку инвестиций. Помимо этого, следует также учитывать влияние зоны на активизацию деятельности предприятий, находящихся вне ее, в других районах страны.

Что касается *особых экономических зон туристско-рекреационного типа*, они создаются в целях стимулирования, развития и эффективного использования в Российской Федерации туристских ресурсов и объектов курортного лечения и отдыха, разработки и использования природных лечебных ресурсов, а также оказанию услуг в области организации отдыха и реабилитации граждан, лечения и профилактики заболеваний.

Одной из задач создания ОЭЗ туристско-рекреационного типа является стимулирование социально-экономического развития субъектов федерации, в первую очередь тех территорий, где развитие других сфер и отраслей невозможно либо малоэффективно. Вытянуть подобные регионы как раз

и призваны особые экономические зоны туристско-рекреационного типа, где будут массово и в ускоренном порядке строиться объекты транспортной и инженерной инфраструктуры, создаваться новые рабочие места.

Особые экономические зоны туристско-рекреационного типа создаются на одном или нескольких участках территории, определяемых Правительством Российской Федерации и могут располагаться на территориях нескольких муниципальных образований. Туристско-рекреационных ОЭЗ могут включать в себя полностью территорию какого-либо административно-территориального образования. В туристско-рекреационных ОЭЗ допускается размещение объектов жилищного фонда и предполагается оказание туристических и оздоровительных услуг.

Под туристско-рекреационной деятельностью понимается:

- деятельность юридических лиц, индивидуальных предпринимателей по строительству, реконструкции, эксплуатации объектов туристской индустрии, объектов, предназначенных для санаторно-курортного лечения, медицинской реабилитации и отдыха граждан;

- туристская деятельность и деятельность по разработке месторождений минеральных вод, лечебных грязей и других природных лечебных ресурсов, их добыче и использованию, в том числе деятельность по санаторно-курортному лечению и профилактике заболеваний, медицинской реабилитации, организации отдыха граждан, промышленному розливу минеральных вод.

Резидент туристско-рекреационной особой экономической зоны вправе осуществлять в особой экономической зоне только туристско-рекреационную деятельность в пределах, предусмотренных соглашением об осуществлении туристско-рекреационной деятельности.

На сегодня из 7 запланированных к созданию особых экономических зон туристско-рекреационного типа (ОЭЗ ТРТ) начата подготовка 6 проектов: «Новая Анапа» (Краснодарский край), «Гранд Спа Юца» (Ставропольский край),

«Алтайская долина» (Республика Алтай), «Бирюзовая Катунь» (Алтайский край), «Куршская коса» (Калининградская область), «Байкал» (Республика Бурятия). По седьмому проекту — создание ОЭЗ в Иркутской области пока решается вопрос с выбором места расположения ОЭЗ. В частности, рассматриваются 3 участка, предлагалось создать ОЭЗ «Ворота Байкала» в Листвянке, рассматривался вариант создания ОЭЗ в районе Большого Голоустного, и, наконец, рассматривалась площадка в Слюдянском районе в районе горы «Соболиная». Но, связи с экономическим кризисом, проект временно приостановлен.

Что касается *портовых особых экономических зон*, необходимо отметить, что в последнее время экономический рост все больше сталкивается с проблемами развития транспортной сети. Все недостатки развития транспортной системы России в полной мере присущи производственной деятельности морских портов и аэропортов. Существенное отставание доли грузоперевозок морским и воздушным транспортом в структуре грузовых перевозок Российской Федерации и снижение доли грузооборота морского транспорта являются следствием неразвитости портовых инфраструктур, не отвечающих потребностям современной экономики.

Одной из возможных форм привлечения инвестиций и дальнейшего развития экономического потенциала производственной деятельности морских, речных портов и аэропортов является создание на их базе образований с особыми экономическими условиями функционирования — портовых особых экономических зон.

Федеральным законом от 30 октября 2007 г. № 240-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»<sup>46</sup> определена возможность создания на территории Российской Федерации портовых особых экономических зон. Целью созда-

---

<sup>46</sup> <http://www.base.consultant.ru/const/cgi/online.cgi?reg=doc>.

ния портовых особых экономических зон на территории Российской Федерации является стимулирование развития портового хозяйства и развитие портовых услуг, конкурентоспособных по отношению к зарубежным аналогам.

Портовые особые экономические зоны создаются на территориях существующих морских и речных портов, открытых для международного сообщения и захода иностранных судов, территориях аэропортов, открытых для приема и отправки воздушных судов, выполняющих международные перевозки, а также на территориях, предназначенных в установленном порядке для строительства, реконструкции и эксплуатации морского порта, речного порта, аэропорта. Портовые особые экономические зоны не могут включать в себя имущественные комплексы, предназначенные для посадки пассажиров на суда, их высадки с судов и для иного обслуживания пассажиров.

Закон устанавливает ограничения по площади для портовой особой экономической зоны — не более 50 км<sup>2</sup>. Также предусматривается, что площадь портовой особой экономической зоны может быть увеличена постановлением правительства РФ.

На момент создания портовой особой экономической зоны земельные участки, образующие эту зону, в том числе земельные участки, предоставленные для размещения и использования объектов инженерной, транспортной, социальной, инновационной и иных инфраструктур этой зоны, могут находиться во владении и (или) пользовании граждан или юридических лиц.

В связи с длительным периодом окупаемости портового хозяйства, высокой стоимостью основных фондов, используемых в портовом хозяйстве, и необходимостью неизменности правового режима в течение длительного периода времени для гарантии условий ведения предпринимательской и инвестиционной деятельности в условиях принятия норм, ухудшающих условия ведения бизнеса, портовые ОЭЗ создаются на 49 лет. Срок их существования продлению не подлежит.

Резидентом портовой особой экономической зоны признается коммерческая организация, за исключением унитарного предприятия, зарегистрированная в соответствии с законодательством Российской Федерации на территории муниципального образования, в границах которого расположена особая экономическая зона (на территории одного из муниципальных образований, если портовая особая экономическая зона расположена на территориях нескольких муниципальных образований), и заключившая с органами управления особыми экономическими зонами соглашение о деятельности в портовой особой экономической зоне в порядке и на условиях, предусмотренных Федеральным законом «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

Законом устанавливаются особые требования и к резидентам портовых зон. В частности, если соглашением об осуществлении деятельности в портовой особой экономической зоне предусматривается строительство и реконструкция объектов портовой инфраструктуры, резидент обязан осуществить капитальные вложения в размере не менее 100 млн евро при строительстве инфраструктуры нового морского порта; не менее 50 млн евро при строительстве инфраструктуры нового речного порта и аэропорта; не менее 3 млн евро — при реконструкции действующих портов.

Особенностью функционирования хозяйствующих субъектов, работающих в портовой особой экономической зоне, является то, что они вправе осуществлять только портовую деятельность, к которой относятся:

- погрузочно-разгрузочные работы;
- складирование и хранение товаров, а также оказание транспортно-экспедиторских услуг;
- снабжение и снаряжение судов или воздушных судов, в том числе судовыми припасами, бортовыми запасами, оснащение судов или воздушных судов;
- ремонт, техническое обслуживание и модернизация морских и речных судов, воздушных судов, авиационной

техники, в том числе авиационных двигателей и других комплектующих изделий;

- переработка водных биологических ресурсов;
- операции по подготовке товаров к продаже и транспортировке (упаковка, переупаковка, деление на партии, маркировка и тому подобные операции);
- простые сборочные операции и иные операции, осуществление которых существенно не изменяет состояние товара, в соответствии с перечнем, утверждаемым Правительством Российской Федерации;
- биржевая торговля товарами;
- оптовая торговля товарами;
- обеспечение функционирования объектов инфраструктуры портовой особой экономической зоны.

Кроме того, Законом определено, что в портовой особой экономической зоне в отличие от других типов зон индивидуальные предприниматели и коммерческие организации, не являющиеся резидентами особой экономической зоны, не вправе осуществлять в ней предпринимательскую деятельность.

Также закон устанавливает обязанность резидента портовой зоны представить в таможенные органы обеспечение уплаты таможенных пошлин в размере не менее 30 млн р. — для деятельности, связанной со складированием, хранением, оптовой и биржевой торговлей подакцизными товарами и минеральным сырьем; 10 млн р. — для товаров, не являющихся подакцизными или минеральным сырьем; 2,5 млн р. — при осуществлении иной портовой деятельности.

При этом на территории портовой зоны предполагается использование свободного таможенного режима. Кроме того, на ПОЭЗ распространяются все льготы, действующие в отношении резидентов других типов особых экономических зон.

Представляет интерес проект создания портовой ОЭЗ «Волга-АвиаКарго» в Ульяновской области<sup>47</sup>, который

---

<sup>47</sup> Сайт Федерального агентства по особым экономическим зонам (РосОЭЗ). URL: <http://www.rosez.ru>.

предполагает развитие международного аэропорта «Ульяновск-Восточный» в следующих направлениях:

- техническое обслуживание и ремонт воздушных судов;
- сборочное производство легких реактивных самолетов «Eclipse 500»;
- развитие терминально-логистической инфраструктуры.

Общая площадь зоны составит 642 га. Инвестиции государства в развитие необходимой инфраструктуры составят 7 млрд р. до 2020 г., половину из которых выделит Ульяновская область. На эти средства, в частности, будут расширены подъездные пути автомобильного и железнодорожного транспорта, модернизирована аэропортовая инфраструктура (рулежные дорожки, навигационное оборудование и т.п.), сети водоснабжения, водоотведения, теплоснабжения, газоснабжения. Для покрытия потребности в электроэнергии предполагается строительство тепловой электростанции мощностью 40 МВт.

К 2020 г. прогнозный объем услуг технического обслуживания и ремонта воздушных судов на территории ПОЭЗ «Волга-АвиаКарго» составит около 1 400 тыс. нормо-часов, прогнозный объем перевалки грузов — около 170 тыс. т. Мощность сборочного производства сверхлегких реактивных самолетов «Eclipse 500» составит 800 самолетов в год. Предполагается, что производство выйдет на проектную мощность к 2012 г.

Интерес к участию в проекте в качестве резидентов проявили, в частности, следующие компании: Волга-Днепр, ETIRC Aviation S.a.r.l., Авиастар-СП, РОСТЭК.

Причины создания портовой ОЭЗ в Ульяновской области следующие: аэропорт «Ульяновск-Восточный» имеет уникальные параметры взлетно-посадочной полосы (5000x100 м). В непосредственной близости расположен один из крупнейших российских авиастроительных заводов — «Авиастар-СП». В области присутствует крупнейшая грузовая авиакомпания России — Волга-Днепр. Реализация проекта создания ПОЭЗ «Волга-АвиаКарго»

позволит в полной мере реализовать потенциал региона, имеющего уникальную авиационную инфраструктуру.

В Хабаровском крае создается портовая ОЭЗ на территории морского порта Советская Гавань<sup>48</sup>. Ее общая площадь составит 4,5 км<sup>2</sup>. Концепция зоны предполагает создание на территории морского порта Советская Гавань международного многопрофильного портового и судоремонтного центра, что позволит в полной мере воспользоваться уникальным географическим положением и природными условиями бухты.

Общий объем инвестиций на создание ПОЭЗ в будущих ценах составит 105,5 млрд р., из которых около 9 млрд р. будут выделены федеральным, региональным и местным бюджетами на создание необходимой транспортной и инженерной инфраструктуры. 6 млрд р. инфраструктурных инвестиций будут профинансированы из внебюджетных источников.

Создание ПОЭЗ обеспечит стремительное развитие Ванино — Советско-гаванского транспортного узла. В формируемой особой экономической зоне приоритетное развитие получают проекты стивидорных компаний, специализирующихся на перевалке железорудной продукции, контейнерных и прочих генеральных грузов. Особое внимание будет уделено развитию судоремонта, что является отличительной особенностью концепции.

Проект создания портовой ОЭЗ в Красноярском крае<sup>49</sup> предполагает создание до 2012 г. инженерной инфраструктуры, создание и реконструкцию системы таможенного контроля, грузовых терминалов, топливно-заправочного комплекса, реконструкции авиационно-технической базы, комплекса борТПитания, комбината питания для работников портовой зоны, бизнес-центра и других объектов.

---

<sup>48</sup> Сайт Федерального агентства по особым экономическим зонам (РосОЭЗ). URL: <http://www.rosez.ru>.

<sup>49</sup> Там же.

Ключевыми резидентами портовой особой экономической зоны являются такие перевозчики грузов, как «AIRUnion», «Air Bridg Cargo», входящее в группу компаний «Волга-Днепр», компания «Lufthansa-Cargo», ОАО «Аэропорт Красноярск» и ОАО «Международный аэропорт Красноярск».

Суммарная величина общих инвестиционных вложений в создание портовой особой экономической зоны в Красноярском крае составит около 25 млрд р. Из них почти 13% — средства федерального бюджета, более 15% — краевого. Остальное — средства самих резидентов портовой особой экономической зоны — около 18 млрд р.

В числе прогнозируемых результатов создания портовой особой экономической зоны в Красноярске — увеличение к 2020 г. объемов перевозимых грузов в 16 раз (с 50-ти до 798 тыс. т в год), создание около 9 тыс. новых рабочих мест. Объем совокупных налоговых поступлений в бюджеты всех уровней от деятельности резидентов ПОЭЗ с учетом всех предоставленных налоговых и таможенных преференций до 2020 г. составит 35 млрд р.

Мультипликативный социально-экономический эффект должен выразиться также в росте объемов строительства, производства машин и оборудования, нефтепродуктов и, по прогнозам, составить за 10 лет более 160 млрд р., а дополнительные налоговые поступления в бюджетную систему представят сумму свыше 100 млрд р.

Аэропорт «Емельяново» имеет ряд преимуществ: развитая инфраструктура, способная принимать воздушные суда всех типов; мощный топливо — заправочный комплекс (400 тыс. т топлива в год); авиационно-техническая база и грузовой терминал мощностью 85 тыс. т груза в год.

Создание портовой особой экономической зоны на базе аэропорта «Емельяново» дополнит проект развития крупного стыковочного узла в Красноярском крае и позволит России включиться в борьбу за перераспределение грузопотока из Азии.

Что касается ранее созданных и ныне функционирующих особых экономических зон в Калининградской и Ма-

гаданской областях, отметим, что особая экономическая зона в Калининградской области — это территория Калининградской области, на которой действует специальный правовой режим осуществления хозяйственной, производственной, инвестиционной и иной деятельности. Она была создана в 1996 г.

С 1 апреля 2006 г. вступил в силу Федеральный закон «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации». Законом предусмотрено предоставление юридическим лицам специального правового статуса ведения деятельности на территории Калининградской области — Резидент ОЭЗ. Резидентом может являться юридическое лицо, зарегистрированное и ведущее основную хозяйственную деятельность на территории Калининградской области, включенное в единый реестр резидентов ОЭЗ, и реализующее инвестиционный проект с объемом капитальных вложений не менее 150 млн р., в срок, не превышающий трех лет со дня принятия решения о включении юридического лица в реестр.

В ОЭЗ в Калининградской области применяется особый порядок уплаты резидентами налога на прибыль и налога на имущество организаций (первые 6 лет — ставка налога 0%, с 7 по 12 годы — ставка налога на имущество организаций уменьшена на 50%, а ставка налога на прибыль организаций в части отчисления в региональный бюджет уменьшена на 50%). Остальные налоги и сборы уплачиваются в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

Для резидентов ОЭЗ в Калининградской области предусмотрен льготный порядок предоставления земельного участка, необходимого для реализации инвестиционного проекта, в аренду или в собственность в соответствии с законодательством Российской Федерации, регулирующим земельные правоотношения. Размер арендной платы, определенный в день заключения договора аренды на срок реализации инвестиционного проекта, не может изменяться в

течение всего срока действия договора аренды. С момента возникновения права собственности на земельный участок, расположенного на территории особой экономической зоны, резидент ОЭЗ получает право на освобождение от земельного налога сроком на пять лет.

На территории ОЭЗ в Калининградской области действует таможенный режим свободной таможенной зоны, который предусматривает, что иностранные товары ввозятся на территорию Калининградской области и используются на этой территории без уплаты таможенных пошлин и налогов, применения запретов и ограничений экономического характера, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, с учетом особенностей, установленных Федеральным законом № 16-ФЗ от 10 января 2006 г. «Об Особой экономической зоне в Калининградской области и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации».

Создание и функционирование ОЭЗ в Магаданской области было закреплено Федеральным законом от 31 мая 1999 г. № 104-ФЗ «Об Особой экономической зоне в Магаданской области». Особенность статуса этой зоны заключается в действующих на ее территории льготах по налоговым и таможенным платежам для участника ОЭЗ. Для того, чтобы воспользоваться этими льготами, необходимо иметь регистрационное свидетельство, выданное Администрацией ОЭЗ.

Получение этого документа возможно при соблюдении нескольких условий:

- юридическое лицо или индивидуальный предприниматель должны быть зарегистрированы на территории Особой экономической зоны;
- основная хозяйственная деятельность должна осуществляться непосредственно на территории Магаданской области;
- на территории Магаданской области должны находиться 75% основных фондов хозяйствующих субъектов, претендующих на льготы.

При этом предполагались следующие налоговые льготы. Участники Особой экономической зоны освобождались от уплаты 50% налогов в части поступающей в федеральный бюджет (за исключением отчислений в Пенсионный фонд РФ и Фонд социального страхования РФ). Эта льгота действовала до 31 декабря 2005 г.

В период с 2006 г. до конца 2014 г. участники ОЭЗ в Магаданской области освобождаются от уплаты налога на прибыль, причем только в отношении прибыли, инвестируемой в развитие производства и социальной сферы на территории Магаданской области. Для того, чтобы использование налоговых льгот было правомерным, участники ОЭЗ должны вести отдельный учет операций, осуществляемых в пределах ОЭЗ и Магаданской области.

Не менее существенными являются таможенные льготы. На территории Магаданской области установлен режим свободной таможенной зоны. Это, в частности, означает, что иностранные товары размещаются и используются в границах ОЭЗ без взимания таможенных пошлин и налогов. Уплата регистрационных сборов при регистрации внешнеторговых операций производится в размере:

- 20% — на продовольственные товары;
- 50% — транспортные средства представленные в товарных позициях 8702-8703 ТН ВЭД;
- 40% на остальные товары;

от суммы таможенных освобождений при осуществлении таможенного оформления импортируемого (экспортируемого) товаров.

Иностранные товары, ввозимые с территории города в другие районы Магаданской области, освобождаются от ввозных таможенных пошлин и других платежей, за исключением таможенных сборов. Однако эта льгота распространяется не на все иностранные товары, а только на те, которые приобретены участниками ОЭЗ для собственных нужд, а не для перепродажи.

Если же эти товары вывозятся на территорию других субъектов Российской Федерации, то таможенные сборы

взимаются по общему правилу в полном объеме. Но и здесь сохраняется возможность освобождения от ввозных таможенных пошлин и взимаемых при таможенном оформлении иных налогов, а именно при условии прохождения иностранными товарами переработки на территории Магаданской области в соответствии с «критерием достаточной переработки», после которой они расцениваются как российские.

В законе установлены критерии, в соответствии с которыми, товар считается переработанным, при изменении его товарной позиции, увеличении стоимости не менее чем на 30%. В отношении электронной и другой сложной техники — не менее чем на 15% от цены поставляемого товара, а также в случае выполнения производственных или технологических операций, достаточных для того, чтобы товар считался происходящим из ОЭЗ.

Товары, произведенные резидентами в ОЭЗ в Магаданской области, при вывозе, при вывозе с ее территории на остальную часть таможенной территории Российской Федерации или за пределы территории Российской Федерации освобождаются от таможенных пошлин и других платежей (за исключением таможенных сборов), взимаемых при таможенном оформлении товаров.

Отметим, что, как и налоговые, таможенные льготы действуют только до 31 декабря 2014 г. — последнего дня действия закона «Об Особой экономической зоне в Магаданской области».

В настоящий момент в России создаются новые и модернизируются уже имеющиеся особые экономические зоны. В частности, создается сеть профильных технопарков в Новосибирске (информационные и биотехнологии), Тюмени (разработка технологий поиска, добычи углеводородов, разработка соответствующего оборудования), Казани (разработка технологий химического и нефтехимического производства), Сарове Нижегородской области (информационные технологии, энергетические технологии и экология, разработка медицинской техники), Обнинске Калужской

области (биотехнологии, фармакология, разработка новых материалов)<sup>50</sup>.

Нужно иметь в виду, что создание особой зоны отнюдь не является панацеей от всех экономических болезней и стопроцентным гарантом быстрого расцвета какой-либо территории. Особая экономическая зона — инновационный проект с высокой степенью риска и значительно и вариативностью конечных результатов. Однако если в результате продуманной программы развития зоны и совместных усилий государства и частных инвесторов проект начинает успешно работать и приносить плоды, его позитивная роль для конкретного региона и экономики страны в целом может быть весьма значительной. При этом, особые экономические зоны:

- являются мощным катализатором социально-экономического, научно-технического и кадрового развития определенного региона, стимулируют создание новых рабочих мест и рост высокотехнологичного промышленного производства;

- выступают одним из основных каналов связи между мировой экономикой и экономикой конкретной страны (региона);

- представляют собой некий эталон наиболее прогрессивных форм производства, управления и технологий, который может оказать позитивное воздействие на экономическое развитие других регионов страны;

- являются важнейшим инструментом привлечения иностранных инвестиций и мобилизации местных экономических ресурсов;

- стимулируют развитие новых форм бизнеса, являются своеобразным «полем экспериментов».

Однако, несмотря на заложенную в законе «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» возможность формирования на базе зон крупных центров регио-

---

<sup>50</sup> Информационный портал. URL: <http://allmedia.ru>.

нального инновационного роста и потенциальную возможность построения на их основе каркаса конкурентоспособной национальной инновационной системы России, в процессе создания особых экономических зон просматривается ряд проблемных мест.

В частности, наблюдается размытость долгосрочных критериев приоритетности. Так, особые экономические зоны создаются с целью привлечения в них иностранных инвестиций и технологий, что, по сути, означает выбор азиатской модели инновационного развития экономики. При этом, зоны создаются «в целях развития обрабатывающих отраслей экономики, высокотехнологичных отраслей, производства новых видов продукции, ...» (ст. 3 ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации»), т.е. для продвижения на мировой наукоемкий рынок российских инновационных продуктов и технологий, решения стратегической задачи формирования конкурентоспособной национальной инновационной экономики, что близко логике израильско — скандинавской модели инновационного развития.

В качестве аргументов движения по азиатскому пути высказываются следующие соображения. Во-первых, Россия сегодня значительно отстает от уровня мировой технологической инновационной культуры. Во-вторых, в стране отсутствует достаточное количество инновационных проектов с хорошим инвестиционным потенциалом. В-третьих, в рамках особой экономической зоны ограничены возможности запуска «конвейера» по регулярному производству сильных инновационных бизнесов, поэтому необходимо, как это сделали Китай и Индия, привлечь в особые экономические зоны компании с мировыми брендами в целях выхода через эти транс-национальные компании на мировые рынки.

Действительно, большинство развивающихся стран, включая Китай, Индию, Тайвань и Южную Корею, вышли к концу XX в. на мировой высокотехнологичный рынок через включение в транснациональные производственные це-

почки, копируя передовые зарубежные технологии. Однако, организация высокотехнологичного производства ТНК предполагает участие развивающихся стран в наименее выгодных звеньях глобальных производственных цепочек. Так, центры управления самыми прибыльными знание-емкими операциями этих цепочек — начальной (НИОКР, предпроизводственные проектные работы, развитие технологий) и конечной (маркетинг, брендинг, дистрибуция) стадий — расположены в развитых странах, а собственно производство — промежуточная стадия транснациональных цепочек — размещается, обычно под контролем ТНК, в развивающихся странах.

Такая организация и управление мировыми производственными цепочками позволяет развитым странам обеспечивать не только текущую, за счет технологического лидерства, но и стратегическую, путем концентрации на разработке и внедрении новейших технологий, прогрессивным накоплением человеческого капитала и созданием новых рынков и рыночных ценностей, конкурентоспособность на перспективных мировых рынках. В то же время конкурентоспособность развивающихся стран достигается на уже существующих рынках путем минимизации издержек производства стандартной продукции с помощью быстро устаревающих иностранных технологий, полученных вместе с иностранными инвестициями или по иностранной лицензии.

Опыт развития этой группы стран показывает, что при прочих равных условиях в рамках азиатской модели складывается низкая защищенность от ценовой конкуренции, прежде всего, со стороны более бедных стран с еще более низкими издержками производства. Эффективный с точки зрения лидерства по издержкам азиатский путь поддержания международной конкурентоспособности с более широкой социально-экономической точки зрения — тупиковый путь развития стран и целых регионов, ведущий к «обедняющему» экономическому росту даже в самых высокотехнологичных отраслях, усилению зависимости страны от

конъюнктуры на мировых рынках и политики транснациональных корпораций.

Анализ развития особых экономических зон показывает, что, несмотря на бесспорные преимущества, азиатская модель обрекает развивающиеся страны на «догоняющее» технологическое развитие и лишает их стратегической конкурентоспособности.

Представляется, что использование в организации высокотехнологичных зон модели развивающихся стран является для России не лучшей альтернативой развития, поскольку более слабые позиции России в технологическом оснащении производства, чем в ряде развивающихся стран, а также масштабах НИОКР и маркетинге инноваций, чем в развитых странах, компенсируются более сильными позициями нашей страны в уровне научно-технологической подготовки. Об этом свидетельствуют различные оценки уровня национального интеллекта, масштабы и структура отечественной научной «утечки мозгов».

Против предпочтения азиатской модели развития говорит опыт создания технопарков в России. Например, привлечение в ОЭЗ г. Дубны и г. Зеленограда, специализация которых напрямую связана с микроэлектроникой, компаний, владеющих мировыми брендами в виде технологий, не является гарантией автоматического выхода в самые перспективные сектора мирового высокотехнологичного рынка. Это связано с тем, что в представительствах мировых микроэлектронных фирм действуют жесткие инструкции — ограничения на продажу в Россию определенных типов микросхем и новых технологий. Самые лучшие и эффективные разработки развитые страны придерживают, исходя из соображений международной конкуренции и геополитики.

Таким образом, применение стратегий встраивания особых экономических зон в существующие международные технологические цепочки или копирования в технико-внедренческих зонах продукции ТНК грозит технологическим отставанием России от сообщества развитых стран.

Израильско-скандинавская модель для России, безусловно, предпочтительнее, так как дает возможность использовать национальный интеллектуальный капитал наиболее эффективным способом, с максимальной добавленной стоимостью. Однако, главная трудность следования израильской модели — эффективный инновационный маркетинг. Поскольку инновации нужно выводить на международные рынки, задача постановки конкурентного маркетинга становится важнейшей, причем на всех стадиях — от разработки до продажи продукта и послепродажного обслуживания. В этой связи, наилучшие возможности для выхода на мировые рынки резидентам особой экономической зоны открывают международные стратегические альянсы, направленные на создание новых инновационных продуктов и технологий (научно-исследовательские и научно-производственные альянсы), а также их вывода на рынок (маркетинговые альянсы).

В последнее десятилетие эта форма международной кооперации и сотрудничества получила широкое распространение. В мире насчитывается свыше 10 тыс. международных технологических альянсов. При этом, в мире преобладают альянсы между партнерами из США и Западной Европы. В структурном международные альянсы отражают динамику пятого технологического уклада. Более четверти из них связаны с совместной реализацией проектов в области микроэлектроники, вычислительной техники, автоматизации промышленного производства и технологий телекоммуникаций, а в последние годы стремительно растет число альянсов в области биотехнологий и новых материалов.

Российский опыт эффективной научно-исследовательской и научно-производственной кооперации с лидерами мирового рынка инноваций, пока не столь значителен, однако имеется, в том числе, и в Зеленограде. Участие в высокотехнологичных международных альянсах российских партнеров может способствовать и заключенный в Европе «Договор о стратегическом сотрудничестве России и ЕС по созданию Общего европейского экономического простран-

тва» (май 2005 г.). Он нацелен на создание четырех общеевропейских пространств: свободы и правосудия; внешней безопасности общеевропейской экономики; научных исследований, образования и культуры.

Таким образом, развивать технико-внедренческие особые экономические зоны следует, выстраивая российские транснациональные цепочки, включающие либо НИОКР и собственно производство, либо производство и комплекс маркетинга, либо все три стадии производства инновационной продукции.

Вместе с тем вполне логичным, а в ряде случаев наиболее предпочтительным направлением развития проектируемых к созданию туристско-рекреационных и портовых зон, является азиатская модель организации особых экономических зон, предполагающая встраивание в мировые туристические маршруты и перевозки.

В XXI в. эти отрасли вошли в топ-листинг самых быстрорастущих секторов мировой экономики. Безусловно, формирование и развитие новых типов зон будет способствовать росту объема и качества услуг рекреации и перевозок. Здесь у России серьезное стратегическое превосходство и хорошие перспективы: в области перевозок эти возможности обусловлены выгодным географическим положением страны между Востоком и Западом. Еще в начале 1990-х гг. группа российских экономистов под руководством академика Д.С. Львова разработала известную стратегию социально-экономического развития России, в основе которой лежала идея создания воздушного транспортно — логистического коридора между производящими товары восточно-азиатскими и потребляющими их западноевропейскими странами. Реализация стратегии позволила бы России за счет 50–60 кратного сокращения времени товаров в пути стать главным мировым «перевозчиком» и способствовала бы через развитие авиационного подъема российской промышленности и науки. Есть перспективы развития железнодорожных перевозок через Россию.

Таким образом, учитывая стратегические преимущества транспортной составляющей и географического положения России и потенциал ее прибрежных территорий, создание портовых особых экономических зон ускорит интеграцию России в мировую экономику, а также позволит перераспределить мировые потоки товаров и капиталов в интересах Российской Федерации.

В области туризма и рекреации стратегические перспективы обусловлены богатейшим разнообразием природно-рекреационных и культурно-исторических возможностей. Российская природа и культура, при правильном позиционировании и организации туристско-рекреационных зон позволят в перспективе создать на их основе новые центры мирового туризма и рекреации.

---

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

---

Аврашков Л.Я., Базилевич А.И. Инновационный менеджмент. М.: Вузовский учебник, 2009. 463 с.

Асаул А.Н., Абаев Х.С., Гордеев Д.А. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности / под ред. А.Н. Асаула. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2007. 271 с.

Асаул А.Н., Владимирский Е.А., Гордеев Д.А. и др. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства / под ред. А.Н. Асаула. СПб.: АНО «ИПЭВ», 2008. 280 с.

Базарова А. Создание особых экономических зон // Аудит и налогообложение. 2007. № 10. С. 2–7.

Бейтон А., Казорла А., Долло К. и др. 25 ключевых книг по экономике / пер. с фр. Ю.Ф. Пучкова, В.И. Ханиной. Челябинск: Урал LTD, 1999. 560 с.

Бизнес-инкубаторы в системе поддержки малого бизнеса: российский и международный опыт / под ред. Э. Маркварта. М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2001. 136 с.

Бондаренко В. Как поддерживают малый бизнес в Индии // Малое предприятие. 2004. № 9. С. 9–11.

Бусыгин А.В. Предпринимательство: учебник. М.: Бусыгин, 2003. 614 с.

Варнеке Х.Ю. Революция в предпринимательской культуре. Фрактальное предприятие: пер с нем. М.: МАИК «Наука, Интерпериодика», 1999, 280 с.

Вахтина Н., Долгова О. Технопарки как форма поддержки малого предпринимательства (опыт Голландии) // Мировая экономика и международные отношения. 1996. № 7. С. 130–135.

Верховская О.Р., Дорохина М.В. Исследования предпринимательства в России в рамках глобального мониторинга предпринимательства: основные результаты 2006–2007 годы // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2008. № 3. С. 33–60.

Глисин Ф. Малое предпринимательство в условиях кризиса // Экономист. 2009. № 7. С. 28–42.

Голубкин С.Е. Особые экономические зоны в России: пути совершенствования механизмов функционирования // Региональная экономика: теория и практика. 2008. № 7. С. 34–36.

Гражданский кодекс России / сост. О.Ю. Шиловост, М.: МЦФЭР, 2002. 1279 с.

Грасмик К. Технопарки в развитии предпринимательства // Вопросы экономики переходного периода. 2006. № 9. С. 13–20.

Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1976. 406 с.

Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. М.: Фаир-пресс, 1982.

Егоров В.Е. Туристско-рекреационные особые экономические зоны Российской Федерации: понятия, перспективы и проблемы в профессиональной подготовке специалистов // Туризм: право и экономика. 2006. № 6 (19). С. 32–35.

Елизарова Е.Ю. Технопарк в сфере высоких технологий // ЭКО. 2008. № 5. С. 86–109.

Зангеева С., Романова Е. Зарубежный опыт поддержки и развития малого и среднего бизнеса // Инвестиции в России. 2004. № 4. С. 8–13.

Иванов А. Охотников И. Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в России // Журнал для акционеров. 2009. № 9/10. С. 28–34.

Иванов А., Валлис А. Развитие и поддержка предпринимательства в странах Евросоюза // Журнал для акционеров. 2009. № 1–2. С. 52–56.

Ивченко В.В., Хасанов А.Г. Закон об ОЭЗ и развитие малого предпринимательства в регионе // ЭКО. 2006. № 12. С. 108–114.

Информационный портал. URL: <http://allmedia.ru>.

Каполухий С. Особые экономические зоны как средство развития бизнеса в России // Журнал для акционеров. 2007. № 11–12. С. 23–27.

Кинцнер И. Конкуренция и предпринимательство / пер. с англ. под ред. А.Н. Романова. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 239 с.

Кирилина В. Понятие субъекта малого и среднего предпринимательства в российском законодательстве // Хозяйство и право. 2008. № 8. С. 76–82.

Кларк Д. Распределение богатства / пер. с англ. Д. Страшунского, А. Бесчинского. М.: Огиз, 1934. 302 с.

Колесникова Л. Предпринимательство: от «максимизации прибыли к синергии социально-экономических систем // Вопросы экономики. 2001. № 10. С. 40–54.

Коняхина О.Н. Бизнес-инкубирование в российском малом предпринимательстве // Экономика и управление. 2007. № 3. С. 58–60.

Кортов В.С. Зарубежные университетские технопарки: аналитический обзор // Университетское управление. 2007. № 3. С. 63–71.

Крюков С.П. Поддержка малого бизнеса увеличивается // Деньги и кредит. 2009. № 6. С. 6–7.

Лапуста М.Г. Предпринимательство: учеб. М.: ИНФРА-М, 2009. 608 с.

Маркс К. Капитал. М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. Т. 1.

Мизес Л. Теория и история: интерпретация социально-экономической революции. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 235 с.

Митрофанов Р.А. Возможности использования российских ОЭЗ // Налоговый вестник. 2009. № 9. С. 138–144.

Ноев С.В. Виды субъектов малого и среднего предпринимательства и особенности их правового статуса по законодательству РФ // Нотариальный вестник. 2009. № 3. С. 20–23.

О внесении изменений в Федеральный закон «Об особых экономических зонах в Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации»: федер. закон от 30 окт. 2007 г. № 240-ФЗ. URL: <http://www.base.consultant.ru/const/cgi/online.cgi?reg=doc>.

О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ. URL: <http://www.nalog.consultant.ru/doc/49202.html>.

О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ. URL: <http://www.rg.ru/2007/07/31/biznes-doc.html>.

Об особых экономических зонах в Российской Федерации: федер. закон РФ от 22 июля 2005 г. № 116-ФЗ. URL: [http://www.alt.ru/show\\_orders/php?action](http://www.alt.ru/show_orders/php?action).

Официальный сайт Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИП). URL: <http://www.nisse.ru>.

Патрик Э., Яшин В. Технопарки как инструмент поддержки инновационной деятельности // Проблемы теории и практики управления. 2009. № 3. С. 59–64.

Приходько С.В. Особые экономические зоны М.: ИЭПП, 2007.

Рудь Н.Ю. Инвестиции в туристско-рекреационную сферу: зарубежный опыт и потенциал российских регионов // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 7. С. 66–74.

Сайт Федерального агентства по особым экономическим зонам (РосОЭЗ). URL: <http://www.rosez.ru>.

Сироткина А. Технопарк как основа инновационной деятельности отечественного предпринимательства // Автомобильная промышленность. 2008. № 3. С. 1–3.

Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / пер. с фр. В.С. Афанасьева Ю.Ф. Пучкова. М.: ЭКСМО, 2007. 957 с.

Смокуров А. Малые предприятия: сравнительная эффективность // Экономист. 2010. № 7. С. 55–65.

Смородинская П., Капустин А. Свободные экономические зоны: мировой опыт и российские перспективы // Вопросы экономики. 2001. № 12. С. 126–140.

Соловьева Ж. особые экономические зоны как инструмент привлечения прямых иностранных инвестиций // Международная экономика. 2007. № 3. С. 18–26.

Сэй Ж.Б., Бастиа Ф. Трактат по политической экономии. М.: Дело, 2000. 230с.

Тарануха Ю.В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике. М.: Дело и сервис, 2003. 368 с.

Тореев В.Б., Вороновская О.Е. Эффективность программ поддержки малого предпринимательства // Экономическая наука современной России. 2002. № 3. С. 73–87.

Тюнел И.Г. Изолированное государство в его отношении к сельскому хозяйству и национальной экономике. Исследование о влиянии хлебных цен, богатства почвы и накладных расходов на земледелие / пер. Е.А. Тернеус; под ред. А.А. Рыбникова. М.: Экономическая жизнь, 1926. 326 с.

Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок. М.: Начала-Фонд, 2001. 255 с.

Хайек Ф. Цены и предпринимательство. Челябинск: Социум, 2008.

Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха. М.: Прогресс Универс, 1992.

Ходунова Е. Бизнес-инкубаторы в России: анализ современного состояния и направления развития // Менеджмент сегодня. 2006. № 5 (35). С. 284–293.

Цихан Т. Инновационная инфраструктура: опыт создания бизнес-инкубаторов // Теория и практика управления. 2004. № 7 (июль). С. 13–19.

Чистов А. Новое об особых экономических зонах в России // Иностраный капитал в России. 2006. № 8. С. 25–29.

Чистов А.В. В семействе ОЭЗ прибавление — портовые ОЭЗ // Иностраный капитал в России. 2008. № 1. С. 10–15.

Шапиро А. Современные проблемы и перспективы мирового капиталистического хозяйства. Критический анализ буржуазных концепций / АН СССР Институт мировой экономики и международных отношений. М.: Наука, 1984. 304 с.

Шевченко Л.И. Понятие предпринимательской деятельности, ее экономическая и правовая сущность // Законодательство. 2006. № 11. С. 33–41.

Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). М.: Прогресс, 1982. 455 с.

Яикбаева А.Р. Основные показатели и оценки эффективности функционирования региональной системы предпринимательства // Экономика и управление. 2009. № 2. С. 104–106.

Яшин В., Патрик Э. Технопарки как инструмент поддержки инновационной деятельности // Справочник экономиста. 2009. № 3. С. 69–80.

Commission Recommendation of May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises 2003/361/EC. URL: <http://www.europa.eu/int>.

URL: <http://technopark.al.ru/tpark/tpark.htm>.

URL: [http://technoparki.narod.ru/tpark/tpark\\_russia/tparks\\_russia\\_mgu.htm](http://technoparki.narod.ru/tpark/tpark_russia/tparks_russia_mgu.htm).

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### 1. Количество малых предприятий на 100 тыс. жителей на 1 января 2009 г. и 1 января 2010 г. по регионам РФ<sup>51</sup>

Субъекты РФ	Количество малых предприятий на 100 тыс. жителей, ед.		
	на 01.01.2009 г.	на 01.01.2010 г.	изменение с 01.01.2009 г. по 01.01.2010 г.
Российская Федерация	940,1	1 129,2	189,2
Алтайский край	865,4	1 104,9	239,6
Амурская область	731,1	755,3	24,1
Архангельская область	694,7	877,9	183,2
Астраханская область	719,5	589,0	-130,5
Белгородская область	918,5	1 070,2	151,7
Брянская область	472,2	546,5	74,3
Владимирская область	604,8	1 133,1	528,3
Волгоградская область	1 032,4	1 017,8	-14,6
Вологодская область	515,3	526,8	11,6
Воронежская область	638,5	821,0	182,6
г. Москва	2 077,0	1 978,2	-98,9
г. Санкт-Петербург	2 775,7	3 671,7	896,0
Еврейская АО	451,1	578,7	127,6
Забайкальский край	292,0	416,5	124,5
Ивановская область	687,6	808,2	120,7
Иркутская область	702,0	731,5	29,5
Кабардино-Балкарская Республика	418,5	399,4	-19,1
Калининградская область	2 308,3	2 373,5	65,2
Калужская область	894,5	1 090,5	195,9
Камчатский край	783,1	872,4	89,3
Карачаево-Черкесская Республика	472,6	565,8	93,2

<sup>51</sup> <http://www.nisse.ru>.

Продолжение прил. 1

Субъекты РФ	Количество малых предприятий на 100 тыс. жителей, ед.		
	на 01.01.2009 г.	на 01.01.2010 г.	изменение с 01.01.2009 г. по 01.01.2010 г.
Кемеровская область	680,6	922,8	242,2
Кировская область	671,4	747,3	75,9
Костромская область	687,9	1 027,9	339,9
Краснодарский край	807,0	1 048,6	241,6
Красноярский край	1 159,4	1 073,7	-85,7
Курганская область	400,7	511,0	110,3
Курская область	655,9	760,2	104,2
Ленинградская область	862,6	946,3	83,7
Липецкая область	652,7	867,0	214,3
Магаданская область	900,4	1 246,2	345,9
Московская область	803,9	1 107,7	303,8
Мурманская область	656,7	1 013,0	356,3
Ненецкий АО	485,5	913,8	428,3
Нижегородская область	1 368,5	932,0	-436,5
Новгородская область	674,1	869,5	195,4
Новосибирская область	1 748,0	1 848,5	100,5
Омская область	810,0	993,6	183,7
Оренбургская область	697,9	702,1	4,2
Орловская область	510,3	855,7	345,4
Пензенская область	675,3	934,5	259,3
Пермский край	539,2	670,6	131,4
Приморский край	1 282,7	1 325,5	42,8
Псковская область	431,9	625,9	194,1
Республика Адыгея	656,4	744,8	88,4
Республика Алтай	836,2	1 072,6	236,4
Республика Башкортостан	619,9	767,4	147,5
Республика Бурятия	587,4	741,0	153,6
Республика Дагестан	136,5	147,8	11,3
Республика Ингушетия	333,1	328,9	-4,3
Республика Калмыкия	195,8	235,2	39,4
Республика Карелия	681,5	1 265,7	584,2
Республика Коми	849,5	1 110,7	261,2

Окончание прил. 1

Субъекты РФ	Количество малых предприятий на 100 тыс. жителей, ед.		
	на 01.01.2009 г.	на 01.01.2010 г.	изменение с 01.01.2009 г. по 01.01.2010 г.
Республика Марий Эл	772,6	836,6	64,0
Республика Мордовия	500,8	701,9	201,1
Республика Саха (Якутия)	421,4	519,0	97,6
Республика Северная Осетия-Алания	358,9	560,4	201,5
Республика Татарстан	722,0	1 185,5	463,5
Республика Тыва	401,5	461,2	59,8
Республика Хакасия	488,4	560,9	72,5
Ростовская область	759,9	1 097,6	337,7
Рязанская область	649,4	980,4	331,0
Самарская область	1 220,4	1 463,1	242,7
Саратовская область	697,5	864,9	167,5
Сахалинская область	625,6	1 369,8	744,2
Свердловская область	891,0	1 456,3	565,3
Смоленская область	595,0	1 014,6	419,7
Ставропольский край	458,1	496,3	38,3
Тамбовская область	542,8	648,0	105,2
Тверская область	684,5	898,9	214,3
Томская область	1 482,9	1 619,3	136,4
Тульская область	734,5	1 074,0	339,5
Тюменская область	630,4	1 059,7	429,3
Удмуртская Республика	1 086,4	1 265,8	179,3
Ульяновская область	643,0	963,1	320,1
Хабаровский край	746,2	994,4	248,1
Ханты-Мансийский АО	579,0	958,4	379,5
Челябинская область	792,1	888,3	96,3
Чеченская Республика	354,0	405,4	51,4
Чувашская Республика	804,1	944,9	140,8
Чукотский АО	481,5	510,9	29,4
Ямало-Ненецкий АО	464,7	719,6	254,9
Ярославская область	1 101,6	1 800,7	699,1

**2. Среднесписочная численность занятых на малых предприятиях (без учета совместителей и работающих по договорам гражданско-правового характера) в регионах РФ в 2009 г.<sup>52</sup>**

Субъекты РФ	Среднесписочная численность работников малых предприятий в 2009 г.		Доля занятых на малых предприятиях в общей среднесписочной численности занятых в 2009 г.	
	тыс. чел.	% к 2008 г.	%	изменение относительно 2008 г., п.п.
Российская Федерация	10 254,0	98,9	21,7	0,72
Алтайский край	147,0	93,0	20,7	-0,26
Амурская область	47,8	89,8	17,4	-1,06
Архангельская область	58,1	91,7	13,0	-0,42
Астраханская область	59,4	95,2	19,7	-0,09
Белгородская область	75,3	118,6	15,9	2,98
Брянская область	68,1	106,8	18,7	2,35
Владимирская область	141,5	128,6	30,0	7,88
Волгоградская область	180,8	68,0	23,3	-6,34
Вологодская область	66,9	81,5	15,5	-2,00
Воронежская область	139,8	90,9	19,1	-1,38
г. Москва	1 620,6	86,9	31,1	-3,56
г. Санкт-Петербург	630,7	100,3	31,5	0,81
Еврейская АО	10,0	96,1	19,9	0,24
Забайкальский край	42,9	104,9	13,2	1,05
Ивановская область	68,6	101,2	23,2	1,27
Иркутская область	144,1	118,2	18,3	3,33
Кабардино-Балкарская Республика	18,3	125,1	12,7	2,82
Калининградская область	103,5	89,9	31,3	-1,42
Калужская область	80,3	100,6	23,9	1,12
Камчатский край	22,7	107,2	18,0	1,46
Карачаево-Черкесская Республика	14,8	105,5	16,3	1,20
Кемеровская область	171,7	103,5	18,2	1,45

<sup>52</sup> <http://www.nisse.ru>.

Продолжение прил. 2

Субъекты РФ	Среднесписочная численность работников малых предприятий в 2009 г.		Доля занятых на малых предприятиях в общей среднесписочной численности занятых в 2009 г.	
	тыс. чел.	% к 2008 г.	%	изменение относительно 2008 г., п.п.
Кировская область	93,1	103,6	20,9	2,14
Костромская область	50,2	100,5	22,7	1,57
Краснодарский край	309,2	105,8	21,2	1,51
Красноярский край	201,1	107,5	19,4	1,80
Курганская область	47,6	108,0	17,6	1,81
Курская область	61,5	85,7	16,9	-1,85
Ленинградская область	120,8	102,8	22,3	0,69
Липецкая область	69,6	134,9	18,0	5,04
Магаданская область	11,3	103,5	16,0	0,85
Московская область	587,1	115,9	27,4	5,08
Мурманская область	38,2	104,4	12,3	0,91
Ненецкий АО	2,0	99,9	7,0	0,63
Нижегородская область	299,6	81,7	23,3	-3,19
Новгородская область	41,8	92,3	18,4	-0,96
Новосибирская область	153,3	84,2	18,1	-2,07
Омская область	114,6	100,7	18,7	0,89
Оренбургская область	135,6	111,3	19,5	2,20
Орловская область	44,9	110,6	18,0	2,71
Пензенская область	108,4	111,5	26,9	3,44
Пермский край	189,3	110,0	21,1	3,23
Приморский край	103,0	99,5	17,3	0,11
Псковская область	42,1	102,2	19,7	1,41
Республика Адыгея	20,8	99,2	21,6	0,12
Республика Алтай	11,0	100,2	18,2	0,34
Республика Башкортостан	284,5	95,9	22,6	1,58
Республика Бурятия	45,7	101,3	17,5	0,87
Республика Дагестан	44,3	84,1	11,4	-1,99
Республика Ингушетия	3,1	107,0	8,4	0,87
Республика Калмыкия	6,4	107,2	9,5	1,05
Республика Карелия	43,2	126,1	18,3	3,97
Республика Коми	69,3	105,2	18,0	1,24

Окончание прил. 2

Субъекты РФ	Среднесписочная численность работников малых предприятий в 2009 г.		Доля занятых на малых предприятиях в общей среднесписочной численности занятых в 2009 г.	
	тыс. чел.	% к 2008 г.	%	изменение относительно 2008 г., п.п.
Республика Марий Эл	44,1	93,8	21,2	0,29
Республика Мордовия	57,2	114,1	21,2	3,66
Республика Саха (Якутия)	42,5	115,1	11,8	1,86
Республика Северная Осетия-Алания	21,0	102,2	15,2	1,32
Республика Татарстан	287,3	99,7	21,3	0,57
Республика Тыва	6,8	137,0	9,7	3,06
Республика Хакасия	21,6	89,9	14,4	-0,88
Ростовская область	267,0	102,2	22,5	1,29
Рязанская область	71,6	87,9	20,1	-1,24
Самарская область	225,1	90,2	19,2	-0,86
Саратовская область	121,8	108,9	16,9	2,03
Сахалинская область	45,9	123,1	24,5	5,71
Свердловская область	374,0	123,2	24,1	5,58
Смоленская область	62,6	141,1	20,5	6,56
Ставропольский край	154,5	105,4	21,0	1,49
Тамбовская область	60,8	109,5	20,4	2,64
Тверская область	79,7	108,1	19,2	2,46
Томская область	81,3	98,8	23,2	0,16
Тульская область	102,2	105,8	21,1	1,90
Тюменская область	212,6	118,2	14,0	2,30
Удмуртская Республика	93,3	83,7	16,4	-2,10
Ульяновская область	77,3	96,2	18,3	-0,10
Хабаровский край	98,0	93,1	18,1	-0,96
Ханты-Мансийский АО	87,1	129,1	11,4	2,69
Челябинская область	177,5	103,5	15,6	1,39
Чеченская Республика	9,0	176,3	6,5	2,77
Чувашская Республика	91,4	96,0	23,9	1,34
Чукотский АО	1,5	66,0	5,1	-2,23
Ямало-Ненецкий АО	22,2	92,4	6,9	-0,51
Ярославская область	103,3	102,1	21,4	1,36

### 3. Объемы оборотов малых предприятий в регионах РФ в 2009 г.<sup>53</sup>

Субъекты РФ	Обороты малых предприятий в 2009 г.		
	млн р.	% к 2008 г. с учетом ИПЦ <sup>54</sup>	на душу населения, % от среднего по РФ с учетом СН <sup>55</sup>
Российская Федерация	16 873 109,5	83,0	100,0
Алтайский край	143 664,8	44,6	55,5
Амурская область	49 405,8	100,0	43,0
Архангельская область	80 707,2	93,0	48,3
Астраханская область	49 635,6	78,6	47,6
Белгородская область	77 422,7	51,0	50,2
Брянская область	74 433,7	88,5	55,6
Владимирская область	93 576,3	90,3	58,1
Волгоградская область	195 934,8	68,6	68,9
Вологодская область	77 555,0	78,4	52,7
Воронежская область	152 776,0	101,0	56,3
г. Москва	3 861 356,1	77,7	221,7
г. Санкт-Петербург	1 216 735,1	88,6	211,7
Еврейская АО	9 159,0	102,0	35,9
Забайкальский край	34 652,3	77,4	28,1
Ивановская область	94 902,1	108,0	81,9
Иркутская область	210 189,8	94,6	74,1
Кабардино-Балкарская Республика	21 813,2	137,6	25,3
Калининградская область	245 998,1	78,4	206,7
Калужская область	117 103,6	81,5	109,1
Камчатский край	41 978,0	111,6	57,2
Карачаево-Черкесская Республика	16 743,7	119,6	37,7
Кемеровская область	193 044,9	61,5	70,9

<sup>53</sup> <http://www.nisse.ru>.

<sup>54</sup> ИПЦ — индекс потребительских цен.

<sup>55</sup> СН — стоимость фиксированного набора потребительских товаров и услуг для межрегиональных сопоставлений покупательной способности.

Продолжение прил. 3

Субъекты РФ	Обороты малых предприятий в 2009 г.		
	млн р.	% к 2008 г. с учетом ИПЦ	на душу населения, % от среднего по РФ с учетом СН
Кировская область	115 116,9	87,1	77,1
Костромская область	45 655,2	68,9	64,0
Краснодарский край	683 498,9	109,8	112,1
Красноярский край	242 339,7	82,0	68,0
Курганская область	40 397,2	96,0	40,4
Курская область	64 854,6	73,5	52,0
Ленинградская область	110 837,2	58,6	56,4
Липецкая область	98 916,7	118,6	78,3
Магаданская область	25 114,6	86,5	87,8
Московская область	1 260 703,5	91,8	143,7
Мурманская область	99 475,5	114,2	76,9
Ненецкий АО	3 095,4	132,0	36,4
Нижегородская область	424 895,1	110,0	115,1
Новгородская область	37 507,3	55,0	52,5
Новосибирская область	289 766,3	78,6	92,1
Омская область	216 411,0	80,7	104,8
Оренбургская область	106 067,3	93,8	50,4
Орловская область	45 645,2	88,3	57,0
Пензенская область	79 792,9	138,1	57,4
Пермский край	284 688,2	89,7	87,2
Приморский край	150 561,6	63,7	51,6
Псковская область	39 365,9	87,3	52,2
Республика Адыгея	21 623,6	93,1	45,2
Республика Алтай	8 104,5	92,7	30,9
Республика Башкортостан	402 983,3	79,4	99,8
Республика Бурятия	49 340,0	94,9	44,6
Республика Дагестан	86 702,6	107,1	30,7
Республика Ингушетия	5 498,8	314,6	10,5
Республика Калмыкия	3 980,5	94,1	13,5
Республика Карелия	59 998,2	95,0	73,7
Республика Коми	100 189,5	87,1	74,5

Окончание прил. 3

Субъекты РФ	Обороты малых предприятий в 2009 г.		
	млн р.	% к 2008 г. с учетом ИПЦ	на душу населения, % от среднего по РФ с учетом СН
Республика Марий Эл	51 372,0	91,3	76,9
Республика Мордовия	61 528,1	121,0	75,4
Республика Саха (Якутия)	64 631,7	109,6	41,9
Республика Северная Осетия-Алания	20 542,3	101,2	29,5
Республика Татарстан	357 821,9	86,0	94,7
Республика Тыва	5 405,1	120,3	15,3
Республика Хакасия	17 399,8	97,3	28,7
Ростовская область	399 108,1	61,2	81,3
Рязанская область	97 046,7	79,4	73,6
Самарская область	484 903,0	64,7	122,6
Саратовская область	132 765,9	72,1	52,4
Сахалинская область	70 277,6	92,5	78,0
Свердловская область	879 290,0	80,4	170,4
Смоленская область	74 304,1	133,6	70,2
Ставропольский край	205 058,1	102,6	64,9
Тамбовская область	72 836,1	111,5	62,8
Тверская область	80 014,1	89,2	49,6
Томская область	91 891,9	85,0	73,1
Тульская область	118 234,6	103,8	70,4
Тюменская область	476 529,1	120,8	94,9
Удмуртская Республика	91 480,2	64,9	61,2
Ульяновская область	95 993,2	112,8	74,4
Хабаровский край	97 664,2	51,0	44,0
Ханты-Мансийский АО	265 738,5	138,1	107,0
Челябинская область	321 076,6	86,6	86,4
Чеченская Республика	30 072,8	291,4	24,1
Чувашская Республика	71 070,5	66,0	56,5
Чукотский АО	2 963,6	67,9	25,5
Ямало-Ненецкий АО	40 804,7	110,8	40,9
Ярославская область	143 009,1	59,5	99,5

**4. Инвестиции в основной капитал  
на малых предприятиях в регионах РФ в 2009 г.<sup>56</sup>**

Субъекты РФ	Инвестиции в основной капитал на малых предприятиях в 2009 г.		
	млн р.	% к 2008 г. с учетом ИПЦ	на душу населения, % от среднего по РФ с учетом СН
Российская Федерация	346 131,1	67,4	100,0
Алтайский край	5 317,1	91,4	100,2
Амурская область	1 118,2	94,9	47,4
Архангельская область	502,9	45,3	14,7
Астраханская область	3 041,4	92,5	142,2
Белгородская область	3 015,7	121,0	95,4
Брянская область	1 404,1	78,2	51,1
Владимирская область	2 554,9	151,9	77,3
Волгоградская область	7 101,8	82,5	121,7
Вологодская область	1 286,5	32,5	42,6
Воронежская область	14 154,3	147,4	254,2
г. Москва	7 379,4	10,5	20,7
г. Санкт-Петербург	4 629,7	75,5	39,3
Еврейская АО	315,4	53,1	60,2
Забайкальский край	745,4	221,1	29,5
Ивановская область	4 865,4	122,5	204,6
Иркутская область	463,8	80,3	8,0
Кабардино-Балкарская Республика	411,6	42,9	23,2
Калининградская область	2 110,2	39,3	86,5
Калужская область	2 152,9	164,7	97,8
Камчатский край	1 179,6	91,1	78,3
Карачаево-Черкесская Республика	443,3	166,9	48,7
Кемеровская область	11 989,3	74,9	214,7
Кировская область	2 339,5	64,2	76,4
Костромская область	536,3	37,3	36,6
Краснодарский край	34 703,1	87,7	277,5
Красноярский край	7 913,6	117,0	108,3

<sup>56</sup> <http://www.nisse.ru>.

Продолжение прил. 4

Субъекты РФ	Инвестиции в основной капитал на малых предприятиях в 2009 г.		
	млн р.	% к 2008 г. с учетом ИПЦ	на душу населения, % от среднего по РФ с учетом СН
Курганская область	3 000,4	70,2	146,3
Курская область	1 574,7	61,6	61,6
Ленинградская область	2 746,2	72,0	68,1
Липецкая область	2 122,6	112,5	81,9
Магаданская область	467,4	333,8	79,6
Московская область	18 473,2	126,7	102,6
Мурманская область	482,0	32,5	18,2
Ненецкий АО	47,9	71,4	27,5
Нижегородская область	30 966,1	75,8	409,1
Новгородская область	2 996,1	207,7	204,5
Новосибирская область	18 167,5	68,9	281,6
Омская область	5 044,2	56,5	119,1
Оренбургская область	3 726,5	89,2	86,4
Орловская область	1 408,5	99,5	85,8
Пензенская область	7 313,3	94,3	256,6
Пермский край	4 659,3	45,2	69,6
Приморский край	1 567,1	84,7	26,2
Псковская область	516,3	72,7	33,4
Республика Адыгея	1 028,6	46,3	104,8
Республика Алтай	1 555,7	53,8	289,5
Республика Башкортостан	9 759,7	57,7	117,9
Республика Бурятия	678,4	80,3	29,9
Республика Дагестан	3 248,7	76,3	56,1
Республика Ингушетия	1,1	–	0,1
Республика Калмыкия	273,0	121,2	45,3
Республика Карелия	402,1	47,6	24,1
Республика Коми	2 404,8	33,7	87,2
Республика Марий Эл	1 397,7	72,3	102,0
Республика Марий Эл	1 397,7	72,3	102,0
Республика Мордовия	1 754,5	60,9	104,8
Республика Саха (Якутия)	1 728,5	185,9	54,7
Республика Северная Осетия-Алания	172,2	33,4	12,1

Окончание прил. 4

Субъекты РФ	Инвестиции в основной капитал на малых предприятиях в 2009 г.		
	млн р.	% к 2008 г. с учетом ИПЦ	на душу населения, % от среднего по РФ с учетом СН
Республика Татарстан	14 474,0	69,7	186,7
Республика Тыва	517,4	75,1	71,6
Республика Хакасия	479,8	119,3	38,6
Ростовская область	15 166,6	54,7	150,6
Рязанская область	817,6	24,9	30,2
Самарская область	3 489,9	43,0	43,0
Саратовская область	1 563,4	65,7	30,1
Сахалинская область	413,3	41,5	22,4
Свердловская область	8 336,0	65,6	78,7
Смоленская область	6 111,4	87,1	281,4
Ставропольский край	2 112,7	157,3	32,6
Тамбовская область	7 799,9	122,2	327,8
Тверская область	2 841,5	139,2	85,9
Томская область	8 362,2	71,4	324,4
Тульская область	1 902,5	65,0	55,2
Тюменская область	7 488,8	124,7	72,7
Удмуртская Республика	1 849,3	37,0	60,3
Ульяновская область	4 877,0	98,1	184,4
Хабаровский край	401,4	9,2	8,8
Ханты-Мансийский АО	1 368,1	176,2	26,9
Челябинская область	2 517,1	36,6	33,0
Чеченская Республика	30,0	46,1	1,2
Чувашская Республика	1 814,9	37,6	70,4
Чукотский АО	18,7	–	7,9
Ямало-Ненецкий АО	80,0	13,8	3,9
Ярославская область	1 433,8	78,9	48,7

Научное издание

**Чистякова Ольга Владимировна**

**ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ  
ИНФРАСТРУКТУРНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Издается в авторской редакции

Дизайн обложки и подготовка оригинал-макета  
*Т.А. Лоскутовой*

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 30.06.10. Формат 60x90 1/16. Бумага офсетная.

Печать трафаретная. Усл. печ. л. 11,5. Тираж 300 экз. Заказ 4429.

Издательство Байкальского государственного университета  
экономики и права.

664003, Иркутск, ул. Ленина, 11.

Отпечатано в ИПО БГУЭП.