

Радугина В. С.

**АССОЦИАЦИИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ИХ РАЗВИТИЯ**

Адрес статьи: [www.gramota.net/materials/1/2009/9/44.html](http://www.gramota.net/materials/1/2009/9/44.html)

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

**Альманах современной науки и образования**

Тамбов: Грамота, 2009. № 9 (28). С. 126-128. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: [www.gramota.net/editions/1.html](http://www.gramota.net/editions/1.html)

Содержание данного номера журнала: [www.gramota.net/materials/1/2009/9/](http://www.gramota.net/materials/1/2009/9/)

**© Издательство "Грамота"**

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: [www.gramota.net](http://www.gramota.net)

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: [almanac@gramota.net](mailto:almanac@gramota.net)

Исходя из сделанного анализа, можно сделать следующие выводы:

– доминирующим направлением теории заработной платы на современном этапе является теория прожиточного минимума;

– расчет отношения фонда заработной платы в валового регионального продукта выявило высокую степень дифференциации: максимальное значение этого показателя было получено в Ивановской области в 2005 – 2006 гг. с 0,51 до 0,46; минимальное значение – в Москве соответственно с 0,29 до 0,28 (практически в 1,8 раза ниже).

Выявленные различия регионов ЦФО отражают вектор движения российской экономики в направлении наращивания объемом производства. Как ни банально это звучит, но рост заработной платы обеспечение условий для повышения эффективности российской экономики в целом.

#### *Список литературы*

**Федеральная служба государственной статистики (Росстат)** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gks.ru/>  
**Трудовой кодекс Российской Федерации от 30 декабря 2001 г. № 197-ФЗ (ТК РФ).** Статья 129. Основные понятия и определения. Документ опубликован не был. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».  
**Симчера В. М.** Практикум по статистике: учебное пособие для вузов / под редакцией проф. В. М. Симчеры / ВЗФЭИ. М.: ЗАО «Финстатинформ», 1999. 259 с.

## АССОЦИАЦИИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ИНСТРУМЕНТ ИХ РАЗВИТИЯ

*Радугина В. С.*

*Липецкий государственный технический университет*

Теория и практика современного хозяйства показывают, что достижение высокой эффективности большинства его элементов возможно лишь при наличии гражданского общества. Гражданское общество кардинально повышает качество процессов принятия решений, контроля и регулирования хозяйственной деятельности. В России слабость институтов гражданского общества со всей наглядностью препятствует модернизации экономики. К числу важных, но пока ещё слабых институтов в полной мере относятся общественные объединения предпринимателей, особенно в сфере малого бизнеса.

Общественные объединения предпринимателей малых предприятий – неотъемлемый элемент цивилизованной системы рыночного хозяйства. В общей структуре рыночных связей и противовесов объединения предпринимателей твёрдо заняли свою нишу, обеспечивающую выработку совместных интересов, консолидацию сил и защиту прав малого бизнеса.

Объединения малых предпринимателей активнее, чем кто-либо другой выявляют наиболее актуальные для этой сферы проблемы и предлагают наиболее эффективные способы их решения. Предлагаемые ими меры поддержки на порядок превосходят предложения государственных органов власти. Организации малых предпринимателей самостоятельно, на собственные средства выполняют функции инфраструктуры поддержки малого предпринимательства: осуществляют правовое и техническое консультирование, содействие в поиске бизнес-идей и проектов, обучение кадров, информационное содействие и т.д. Но что ещё более важно, организации малых предпринимателей – это институт коллективной защиты интересов малого бизнеса в органах государственной власти.

В настоящее время общепризнано значение объединений малых предприятий, как организаций, способных внести значительный вклад в поддержку малого предпринимательства и защиту его интересов. К примеру, в Японии, поддержка кооперативов является приоритетным направлением государственной политики в отношении малого предпринимательства, в результате чего кооперирование охватило большую часть некрупных предприятий. Формы такого кооперирования достаточно многообразны: от совместного оборудования автомобильных стоянок до освоения новых технологий, отстаивания собственных интересов перед органами власти и взаимной помощи по предотвращению банкротств.

В настоящее время в России около 2000 объединений предпринимателей, охватывающих представителей малого бизнеса, но степень самоорганизованности малых и средних предприятий в настоящее время недостаточна, в результате чего объединения МП не стали пока силой, с которой органы государственной власти вынуждены считаться. Кроме того, не существует достаточно отработанного механизма, который позволил бы таким объединениям воздействовать на разработку государственной политики в области предпринимательства.

В России сейчас, на наш взгляд, существует два основных типа ассоциаций малого бизнеса (см. Таблицу). Организации первого типа создаются по отраслевому признаку, организации второго типа предназначены для поддержки малых предприятий независимо от их отраслевой принадлежности (в последнее время, в связи с принятием закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», всё чаще ассоциации объединяют как малые, так и средние предприятия). Отраслевые организации также могут объединять предприятия разного масштаба, но в ряде случаев малые предприятия занимают там значительную долю, и, по сути, эти объединения также предназначены в первую очередь для малых предприя-

тий. К примеру, АссоНефть – некоммерческая ассоциация, объединяющая на добровольной основе независимые средние и малые нефтегазодобывающие организации, бесспорно является организацией, действующей в первую очередь, в интересах малых предприятий. В то же время Союз парикмахеров и косметологов России, формально объединяя предприятия независимо от их размера, фактически представляет интересы субъектов малого предпринимательства просто в силу специфики организационных особенностей предприятий данной отрасли.

**Таблица.**

**Сравнительная характеристика ассоциаций малых предприятий**

Признак	Ассоциации малого бизнеса, создаваемые по отраслевому признаку	Ассоциации поддержки малых предприятий
Структура организации	- строится по функциональному признаку, - неразвитая сеть региональных подразделений	- строится по дивизионному признаку, - разветвлённая сеть региональных подразделений
Основные направления работы	- услуги по решению проблем, возникающих в ходе текущей деятельности предприятий, - защита коллективных интересов, - противодействие монополиям, - информационная поддержка, - сотрудничество с органами власти и т.д.	- поддержка деловой активности, - взаимодействие с властными структурами, - защиту прав предпринимателей, - международное сотрудничество и т.д.
Вступление в ассоциацию	- затруднено, требует выполнения ряда условий	- относительно простой порядок вступления, часто заявительный

Для ассоциаций поддержки малого предпринимательства, созданных по отраслевому признаку, характерны следующие общие черты. Во-первых, стремление к поддержке предприятий не только путём обеспечения общих условий их деятельности (защита коллективных интересов, противодействие монополиям, сотрудничество с органами власти, информационная поддержка и т.д.), но и путём решения некоторых задач, возникающих в ходе текущей деятельности. Отметим, что уровень, объём и условия, на которых ассоциации решают данные проблемы не всегда соответствуют потребностям малых предприятий, а набор предоставляемых услуг сильно варьируется: от оказания производственных услуг на коммерческой основе, до продвижения продукции предприятий-членов ассоциации на рынок и формирования команд для участия в международных соревнованиях по соответствующему виду профессиональной деятельности.

Вступление в такие ассоциации зачастую требует предоставления большого числа разнообразных документов и согласия общего собрания членов, либо специальной комиссии по членству. Кроме того, в ряде случаев вступление в ассоциацию может быть затруднено, так как требует выполнения довольно жёстких условий: наличие минимально необходимого срока существования, рекомендация членов ассоциации, наличие призов в профессиональных конкурсах и проч.

Организационная структура подобных ассоциаций достаточно проста и строится в основном по функциональному принципу. Сеть региональных представительств таких организаций обычно не слишком развита, что в некоторой степени объясняется жёсткими условиями вступления.

Таким образом, мы видим, что ассоциации малых предприятий, созданные по отраслевому признаку, оказывают свои членам относительно широкий набор услуг, но в то же время участие в таких ассоциациях не всегда доступно для малых предприятий.

Организации второго типа ориентированы на оказание содействия малым предприятиям независимо от их отраслевой принадлежности. Наиболее известной из таких ассоциаций является Общероссийская общественная организация «Опора России», созданная с целью поддержки и отстаивания интересов малого и среднего бизнеса. Для данного типа организаций, также как и для предыдущего, характерно сдвигание фокуса поддержки с непосредственно малых предприятий на малые и средние предприятия, что, как и в первом случае, вызвано изменениями в законодательстве.

Для организаций, ориентированных на поддержку малого предпринимательства в целом, характерна более сложная и разветвлённая структура. Для таких ассоциаций свойственна дивизионная организационная структура в сочетании с более развитой сетью региональных представительств.

В своей деятельности такие ассоциации в большей степени ориентированы на поддержку деловой активности в целом, взаимодействие с властными структурами при принятии ими решений, затрагивающих интересы малого предпринимательства, защиту прав предпринимателей, международное сотрудничество. Порядок вступления в такие ассоциации достаточно прост, в ряде случаев он носит заявительный характер.

На наш взгляд, такое существенное различие между двумя видами ассоциаций малых предприятий объясняется рядом факторов. В первую очередь это связано с тем, что для отраслевых ассоциаций, практикующих оказание организационной и экономической помощи, пусть даже и в ограниченных объёмах, большее значение имеет надёжность каждого из членов ассоциации. Именно этим и объясняется наличие достаточно высоких требований к вновь принятым членам. Но такое положение дел не только тормозит развитие самих ассоциаций (как мы видим, глядя на структуру каждой из них, это организации относительно небольшого масштаба, с небольшим числом региональных подразделений). Проблема заключается ещё и в том, что та-

кой подход затрудняет вступление в ассоциацию начинающих малых предприятий, таким образом, они (предприятия) оказываются неспособны получить ту поддержку, в которой они особенно нуждаются на ранних этапах своего развития.

В то же время, ассоциации второго типа, услуги которых оказываются относительно доступны малым предприятиям на начальной стадии их деятельности, ориентированы в лучшем случае на консультационную поддержку, чем на решение конкретных проблем, возникающих в ходе текущей работы малого предпринимательства.

Таким образом, мы видим, что существующая система ассоциаций малых предприятий не удовлетворяет имеющиеся потребности малого бизнеса и требует проведения мероприятий по дальнейшему совершенствованию. Необходимо создание таких организаций малых предприятий, которые бы сочетали в себе простоту участия, характерную для организаций поддержки малого предпринимательства и широкий спектр оказываемых услуг, характерный для организаций, созданных по отраслевому признаку.

Кроме того, на наш взгляд, для создания благоприятных условий развития малого бизнеса и увеличения масштабов его инвестиционной активности необходима централизация на более высоком уровне управления ряда важных производственно-хозяйственных функций, что также может быть достигнуто путём развития ассоциаций малых предприятий. Одной из основных причин, ограничивающих саморазвитие инвестиционного процесса малого бизнеса, является недостаточный профессионализм в управлении отдельными сферами деятельности малых предприятий. Во многом эти проблемы могут быть решены за счёт ассоциаций малых предприятий, но, к сожалению, в настоящее время в России такие организации выполняют, в первую очередь, представительские функции и в меньшей степени ориентированы на решение проблем, возникающих в ходе текущей деятельности малых предприятий.

Аутсорсинг является необходимым условием профессионального выполнения ряда функций на малых предприятиях: бухгалтерского учёта и управления финансами, технического надзора и управления качеством, маркетинга и исследования рынка и т.д. Для конкретного малого предприятия использование услуг сторонних специалистов связано с дополнительными затратами, как на поиск специалиста, так и на оплату его работы. Посредничество ассоциаций малого бизнеса позволило бы не только снизить расходы на поиск специалистов, имеющих необходимую квалификацию, но и привлечь профессионалов более высокого уровня. Также необходимо отметить, что постоянное сотрудничество обычно обходится дешевле, чем единовременное привлечение специалиста. Кроме того, сотрудничество на постоянной основе с ассоциациями малых предприятий позволяет специалисту получить опыт и дополнительную квалификацию именно в области работы с малыми предприятиями. Таким образом, при прочих равных условиях, посредничество ассоциаций в привлечении специалистов и централизация вышеназванных функций позволяет малым предприятиям получить услуги более высокого качества при меньших затратах.

В качестве примера мы можем рассмотреть функцию управления временно свободными денежными средствами. В рамках конкретного малого предприятия обычно сложно эффективно организовать подобное управление. Во-первых, в силу того, что руководитель предприятия обычно не обладает достаточной квалификацией в области финансового менеджмента, во-вторых, потому, что сумма свободных средств в рамках одного предприятия может быть недостаточной для осуществления некоторых видов вложений. Посредничество ассоциаций позволит не только привлечь квалифицированного специалиста, но и аккумулировать свободные средства всех членов ассоциации, в результате чего полученные достаточно большие суммы можно будет вложить наиболее эффективно. Кроме того, такое управление может сформировать немалые дополнительные финансовые ресурсы для кредитования малого бизнеса на взаимной основе (создание потребительских кооперативов).

Таким образом, мы видим, что ассоциации малых предприятий помимо представительских функций, которые преобладают в настоящее время, могут выполнять управленческие, консалтинговые и исследовательские функции, что в конечном итоге усилит организационные возможности каждого члена ассоциации. Возникает необходимость методической поддержки объединений субъектов малого предпринимательства, особенно в части разработки типовых моделей ассоциаций, способных выполнять вышеназванные функции.

## ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ОБНОВЛЕНИЯ АВТОПАРКА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

*Сагдеева А. А., Воронова Н. В.  
Казанский государственный технологический университет*

В современных условиях существует множество предложений по различным вариантам обновлений автопарка промышленного предприятия.

Под автопарком в рамках данной статьи подразумевается парк профессиональной техники – грузовой автотранспорт.

Основными моментами при выборе схемы обновления автопарка предприятия является:

- сроки окупаемости приобретаемой техники (см. Рис. 1);
- наличие свободных денежных ресурсов (анализ финансового состояния предприятия);