

Администрация МО город Каменск-Уральский
Центр содействия производственным инновациям
Уральский государственный экономический университет

О. Б. Веретенникова, А. В. Макаров

**Малое и среднее предпринимательство
моногородов Свердловской области:
состояние и перспективы развития**

**Том 1
Город Каменск-Уральский**

Екатеринбург
2011

УДК 658 (470.5)

ББК 65.290.31 (235.55)

В 31

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор,
директор Института экономики и управления
Российского государственного
профессионально-педагогического университета
А. Г. Мокроносов

Доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры экономики и организации предприятий машиностроения
Уральского федерального университета
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина
Е. Ю. Кузнецова

Веретенникова, О. Б.

В 31 Малое и среднее предпринимательство моногородов Свердловской области : состояние и перспективы развития [Текст] : [монография] / О. Б. Веретенникова, А. В. Макаров. – Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2011. – Т. 1 : Город Каменск-Уральский. – 381 с.

Представлены материалы маркетингового исследования состояния малого и среднего предпринимательства города Каменска-Уральского; дана оценка его вклада в экономику муниципального образования. Раскрыты факторы ускорения и торможения развития малого бизнеса и предпринимательской среды. Разработаны стратегии и определена инвестиционная привлекательность основных отраслей малого бизнеса. Проанализирована эффективность форм и инфраструктуры поддержки малого бизнеса. Выработаны рекомендации по дополнению муниципальной программы развития малого и среднего предпринимательства.

УДК 658 (470.5)

ББК 65.290.31 (235.55)

© Веретенникова О. Б.,

Макаров А. В., 2011

© Уральский государственный

экономический университет, 2011

Содержание

Введение.....	5
---------------	---

Раздел 1

Малое и среднее предпринимательство в Свердловской области

1. Инфраструктура и система мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Свердловской области	10
1.1. Роль малого и среднего предпринимательства в социально-экономическом развитии в Свердловской области	10
1.2. Нормативно-правовое регулирование деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области.....	26
1.3. Оценка инфраструктуры и системы мер государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области	35
1.4. Совершенствование инфраструктуры и системы мер государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области в 2011–2013 гг.	47
1.5. Создание инфраструктуры и системы мер государственной поддержки инновационной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области	68

Раздел 2

Малое и среднее предпринимательство в муниципальном образовании город Каменск-Уральский

2. Стратегии отраслей и направлений малого и среднего бизнеса города Каменска-Уральского	88
2.1. Состояние малого и среднего предпринимательства города Каменска-Уральского.....	88
2.2. Стратегия развития отраслей торговли, бытовых услуг и производства потребительских товаров	99
2.3. Стратегия развития отраслей строительства и стройиндустрии	119
2.4. Стратегия развития отраслей гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов.....	135

2.5. Стратегия развития отрасли по переработке местного агросырья....	153
2.6. Стратегия развития логистики, транспорта и придорожной инфраструктуры.....	167
2.7. Стратегия развития отраслей здравоохранения, образования, культуры.....	183
2.8. Стратегия развития отраслей ЖКХ, инженерной инфраструктуры и экологического предпринимательства.....	204
2.9. Стратегия развития взаимодействия малого и среднего предпринимательства с крупным бизнесом.....	218
2.10. Стратегия развития технопарков.....	250
3. Межотраслевой анализ малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском.....	264
3.1. Комплексная оценка отраслей и направлений малого и среднего предпринимательства города.....	264
3.2. Межотраслевой анализ состояния отраслей и направлений малого и среднего предпринимательства города Каменска-Уральского.....	276
3.3. Инвестиционная привлекательность отраслей и направлений малого и среднего предпринимательства города.....	300
3.4. Межотраслевой SWOT-анализ малого и среднего предпринимательства.....	305
3.5. Сводные цели развития и стратегические рекомендации по совершенствованию деятельности малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском.....	323
4. Инфраструктура и инструменты поддержки малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском.....	335
4.1. Действующая инфраструктура и муниципальная программа поддержки малого и среднего предпринимательства.....	335
4.2. Финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском.....	340
4.3. Имущественная поддержка малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском.....	350
4.4. Информационная и консультационная поддержка малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском.....	358
4.5. Образовательная поддержка малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском.....	364
4.6. Развитие инструментов и инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства.....	367
Заключение.....	373
Библиографический список.....	377

Введение

Настоящее издание подготовлено по результатам исследования состояния малого и среднего бизнеса в Свердловской области, а также монопрофильного муниципального образования город Каменск-Уральский, проведенного в октябре 2010 г. – феврале 2011 г. по заказу Муниципального фонда «Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства города Каменска-Уральского».

Исследование проведено в соответствии с Муниципальной целевой программой «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.», утвержденной постановлением администрации города от 15 сентября 2010 г. № 983.

Цель работы – анализ состояния и перспектив развития малого и среднего предпринимательства (МСП) в Свердловской области и муниципальном образовании (МО) город Каменск-Уральский.

Настоящее издание состоит из двух разделов:

I. Малое и среднее предпринимательство в Свердловской области.

II. Малое и среднее предпринимательство в муниципальном образовании город Каменск-Уральский.

В первом разделе представлен анализ инфраструктуры и системы мер поддержки МСП в Свердловской области, а также нормативно-правовое регулирование деятельности МСП на федеральном и региональном уровнях. Особое внимание уделено опыту создания инфраструктуры и мер господдержки инновационной деятельности МСП в Свердловской области.

Второй раздел включает в себя анализ состава, отраслевой структуры субъектов МСП и их вклада в экономическое развитие города Каменска-Уральского.

Представлены отраслевые стратегии субъектов МСП с учетом оценки исходной ситуации в отрасли, результатов SWOT-анализа, целей развития отрасли, рекомендаций по развитию отрасли на федеральном, областном, муниципальном, корпоративном уровнях. Подготовлены предложения в Муниципальную целевую программу «Содей-

ствии развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.».

Отдельная глава посвящена межотраслевому анализу МСП в Каменске-Уральском, включая комплексную оценку отраслей и направлений МСП, оценку их инвестиционной привлекательности в текущий период и на перспективу, межотраслевой SWOT-анализ, сводные цели и рекомендации по стратегическому развитию. Выявлены факторы как препятствующие, так и содействующие развитию МСП; обобщено мнение собственников и менеджеров по улучшению предпринимательской среды на территории МО город Каменск-Уральский.

Проведена оценка действующей инфраструктуры и видов поддержки (финансовой, имущественной, информационной и образовательной) субъектов МСП, сформированы предложения по их развитию и повышению эффективности в Каменске-Уральском.

Методологической базой исследования послужили общепризнанные идеи и фундаментальные разработки в области теории и практики регионального управления, экономики отраслей и предприятий, представленные в трудах отечественных и зарубежных ученых.

Методической базой исследования являются нормативные и инструктивные документы Правительства России (Министерства регионального развития РФ, Министерства экономического развития РФ) и Правительства Свердловской области (Министерства экономики Свердловской области) по разработке комплексных инвестиционных планов развития моногородов и поддержке малого и среднего предпринимательства.

При разработке стратегии отраслей (направлений) МСП и оценке их инвестиционной привлекательности использованы авторские методики, апробированные в рамках совместного проекта по поддержке малого и среднего бизнеса, реализованного в Свердловской области при содействии Министерства экономики земли Баден-Вюртенберг (Германия) в 1992–2000 гг.

Основными источниками информации для проведения исследования послужили:

- сведения государственной и муниципальной статистики за 2008–2010 гг.;
- результаты анкетирования и опроса руководителей малых и средних предприятий Каменска-Уральского;
- нормативно-правовые документы, регламентирующие предоставление мер поддержки субъектам МСП;
- другая информация по вопросам развития МСП, размещенная на официальных интернет-ресурсах (сайты администрации МО город

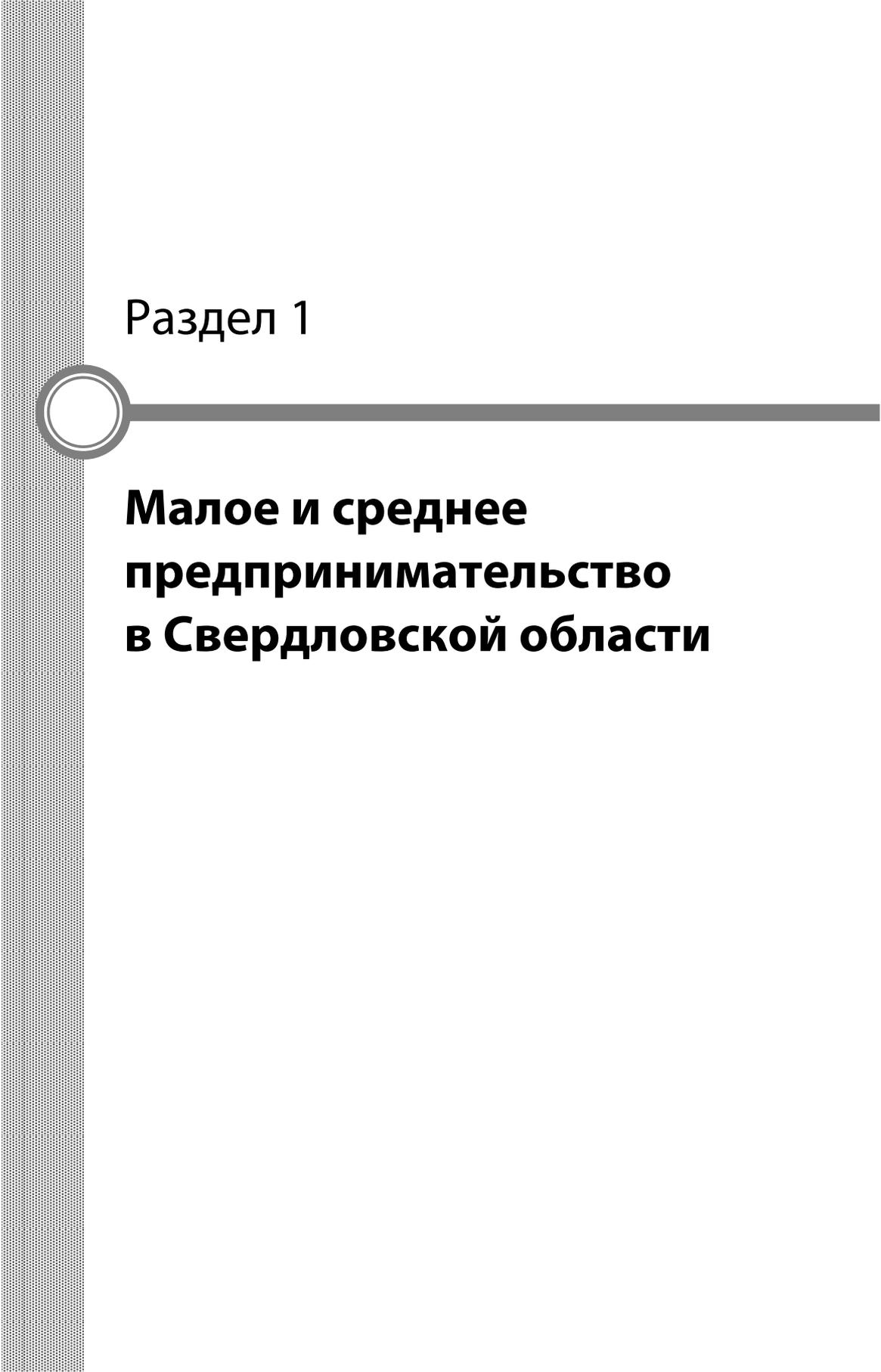
Каменск-Уральский, Муниципального фонда «Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства города Каменска-Уральского» и т. д.).

Результатами проведенного исследования стали:

а) актуализация задач и направлений деятельности администрации муниципального образования, Муниципального фонда «Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства города Каменска-Уральского»;

б) разработка рекомендаций по реализации мероприятий в поддержку МСП на кратко- (2011–2012 гг.) и среднесрочную (2013–2015 гг.) перспективу.

Отдельные главы и параграфы подготовлены совместно с *В. А. Вороновым* – заместителем главы администрации МО город Каменск-Уральский по развитию территории города (п. 2.1, 4.1); *Н. Н. Швыдкой* – начальником отдела содействия развитию предпринимательства администрации МО город Каменск-Уральский (п. 2.1, 4.1); *Г. М. Вайништейном* – консультантом-экспертом, заместителем директора консалтинговой фирмы «Центр содействия производственным инновациям» (п. 2.3, 2.9, 3.1, 3.2); *С. В. Черкасовым* – председателем Совета директоров ООО «Горсоцпроект» (п. 2.2, 2.8); *Н. Г. Рыжковой* – кандидатом педагогических наук, доцентом кафедры информационных технологий и автоматизации проектирования Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина (п. 2.4, 2.7, 2.10, 3.4); *Э. Р. Закировой* – кандидатом экономических наук, доцентом кафедры финансового менеджмента УрГЭУ (п. 3.3); *Е. Г. Шеиной* – ведущим специалистом Свердловского областного фонда поддержки малого предпринимательства (гл. 1).

A vertical decorative bar with a halftone pattern runs down the left side of the page. A circular graphic element, consisting of two concentric circles, is positioned on the bar. A horizontal grey line extends from the right side of this circle across the page.

Раздел 1

**Малое и среднее
предпринимательство
в Свердловской области**

1. Инфраструктура и система мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Свердловской области

1.1. Роль малого и среднего предпринимательства в социально-экономическом развитии в Свердловской области

Свердловская область, образованная в 1934 г. с административным центром в г. Екатеринбурге (Свердловске), занимает территорию 194,8 тыс. км²; является одним из субъектов Российской Федерации и входит в состав Уральского федерального округа, который занимает 10,6% всей территории Российской Федерации.

На 1 января 2011 г. в Свердловской области действовало 94 муниципальных образования, в том числе 5 муниципальных районов, 68 городских округов, 5 городских поселений, 16 сельских поселений.

Область разделена на пять управленческих округов – Северный, Горнозаводской, Западный, Южный и Восточный, а также 5 муниципальных образований, не входящих в состав управленческих округов: муниципальное образование город Екатеринбург; Березовский городской округ; Режевской городской округ; Сысертский городской округ; Арамилский городской округ.

По результатам Всероссийской переписи населения 2010 г., на начало 2011 г. численность постоянного населения Свердловской области составляла 4 297 510 чел., из которых 80% – городское население, 20% – сельское население. Численность муниципального образования «город Екатеринбург» на начало 2011 г. – 1 386 511 чел., т. е. 24% населения области.

На данный момент Свердловская область – это крупная экономически развитая территория Российской Федерации с высоким уровнем деловой, культурной и общественной активности. По основным соци-

ально-экономическим показателям развития она входит в первую десятку субъектов РФ.

Индекс промышленного производства в Свердловской области в 2010 г. составил 116,9%, в том числе по отраслям, %:

- добыча полезных ископаемых – 119,9;
- обрабатывающие производства – 118,7;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 104,8.

В промышленности объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами по полному кругу организаций в 2010 г. составил 1 017,1 млрд р., что выше на 34,1% уровня 2009 г. в действующих ценах.

По итогам 2010 г. доля инновационной продукции в промышленности составила 10% от общего объема отгруженной промышленной продукции; объем производства валовой продукции сельского хозяйства снизился на 7,3% по сравнению с уровнем 2009 г.; объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования на территории Свердловской области составил 217,4 млрд р., или 107% к уровню 2009 г., в том числе по крупным и средним организациям – 150,1 млрд р., или 108% к уровню того же года.

Наибольшая часть инвестиций в основной капитал была направлена в объекты обрабатывающих производств – 28,6% от общего объема инвестиций; производства и распределения электроэнергии, газа и воды – 23,4; транспорта и связи – 15,8%.

Наибольшая доля инвестиций в основной капитал среди обрабатывающих производств освоена на объектах металлургического производства и производства готовых металлических изделий – 43,5% от общего объема инвестиций в обрабатывающем секторе.

Объем иностранных инвестиций в 2010 г. составил 1 521,9 млн долл. США, или 111,3% к уровню 2009 г.

Внешнеторговый оборот Свердловской области в 2010 г. составил 11 691,1 млн долл. США, или 121,6% к уровню 2009 г., в том числе:

- экспорт – 8 595,6 млн долл. США (120,3% к уровню 2009 г.);
- импорт – 3 095,5 млн долл. США (125,3% к уровню 2009 г.).

Среди основных торговых партнеров области наибольший удельный вес в общем объеме экспорта занимают США (18,1% всего экспорта), Турция (10), Индия (8,3), Нидерланды (6,5%); в общем объеме импорта – Швейцария (18,2% всего импорта), Китай (14,9), Германия (10,3), Украина (7,4%)¹.

¹ <http://econom.midural.ru/monitoring/co/510>.

В 2010 г. оборот розничной торговли в Свердловской области составил 646,1 млрд р., что в сопоставимых ценах на 10% выше уровня 2009 г.; оборот общественного питания – 32,1 млрд р., что в сопоставимых ценах на 14,1% выше уровня 2009 г. Прибыль организаций за 2010 г. – 155,1 млрд р., или 198,3 и 103,7% к уровню 2009 и 2008 гг. соответственно.

Сальдированный финансовый результат деятельности организаций в 2010 г. составил 134,1 млрд р., что в 6,5 раза выше уровня 2009 г. и на 4% выше уровня 2008 г.¹

Свердловская область относится к субъектам РФ с наибольшим удельным весом налоговых доходов в собственных доходах – 51,5%. В 2010 г. в бюджет области направлено 110,0 млрд р. в виде налоговых доходов, или 117,5% к уровню 2009 г.

Среднемесячная заработная плата за 2010 г. на территории Свердловской области составляла 19 589,5 р., или 109,9% к уровню 2009 г.²

Все вышеперечисленные показатели позволяют охарактеризовать Свердловскую область как активно развивающийся регион с хорошим экономическим потенциалом.

Развитие области осуществляется не только за счет крупного бизнеса, но и субъектов малого и среднего предпринимательства, а именно:

- микропредприятий (количество работников – до 15 чел.; выручка от реализации товаров (работ, услуг), или балансовая стоимость активов, – до 60 млн р.);

- индивидуальных предпринимателей;

- малых предприятий (количество работников – от 16 до 100 чел.; выручка от реализации товаров (работ, услуг), или балансовая стоимость активов, – до 400 млн р.);

- средних предприятий (количество работников – от 101 до 250 чел., выручка от реализации товаров (работ, услуг), или балансовая стоимость активов, – до 1 000 млн р.).

Соотношение количества микропредприятий по Российской Федерации, Уральскому федеральному округу (УрФО) и Свердловской области на 1 января 2010 г. показано на рис. 1.

Доля микропредприятий по УрФО составляет лишь 8,9%, по Свердловской области – 4,3% от общего количества микропредприятий по РФ и 48,8% количества по УрФО. Таким образом, в Свердловской области действует практически половина микропредприятий УрФО.

¹ <http://econom.midural.ru/monitoring/co/511>.

² <http://econom.midural.ru/monitoring/co/517>.

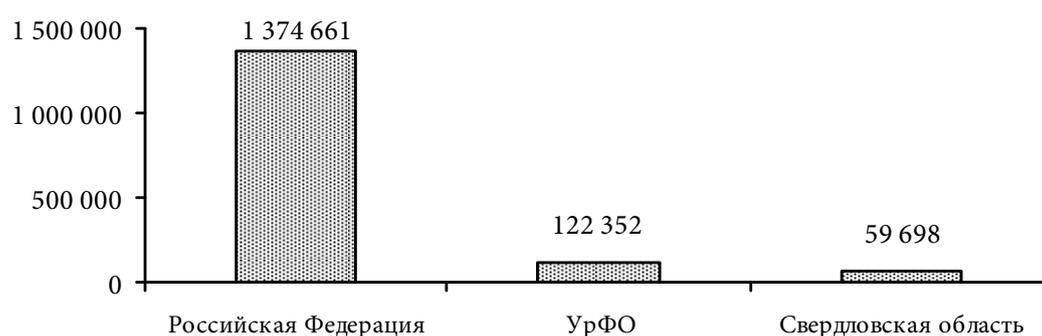


Рис. 1. Количество микропредприятий на 1 января 2010 г., ед.

На 1 января 2010 г. на территории Свердловской области количество микропредприятий составляло 59 698 ед., среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) – 255,7 тыс. чел., оборот – 568,2 млрд р.

Основные показатели деятельности микропредприятий Свердловской области с разбивкой по видам экономической деятельности представлены в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

**Основные показатели деятельности микропредприятий
Свердловской области с разбивкой по видам экономической деятельности
на 1 января 2010 г.***

Вид экономической деятельности	Число микропредприятий на 1 января 2010 г., ед.	Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	Оборот за 2009 г.	
			млрд р.	% к итогу
Всего	59 698	255,7	568,2	100,0
Сельское и лесное хозяйство, рыболовство	1 932	1,1	0,5	0,09
Добыча полезных ископаемых	155	0,3	0,1	0,01
Обрабатывающие производства, распределение электроэнергии, газа, воды	5 279	20,1	19	3,3
Строительство	6 198	32,2	20,3	3,6
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспорта и бытовых изделий	29 401	150,0	490,7	86,4
Услуги гостиниц, ресторанов, транспорта и связи	4 846	13,4	7,6	1,3
Образование, научные исследования и разработки	538	3,1	1,8	0,3
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	1 653	5,3	3,2	0,6
Услуги аренды, операции с недвижимым имуществом	9 696	30,2	25,0	4,4

Примечание. * Составлено по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области.

Отраслевое распределение общего числа микропредприятий Свердловской области характеризуется значительным преобладанием предприятий сферы оптовой и розничной торговли, а также по ремон-

ту автотранспорта и бытовых изделий (49,2% от общего количества микропредприятий).

Предприятия сферы торговли предоставляют рабочие места 150 тыс. чел., что составляет 58,7% от количества всех занятых на микропредприятиях Свердловской области.

Далее с большим отрывом идут следующие предприятия:

– осуществляющие деятельность в сфере услуг аренды и операций с недвижимым имуществом – 16,2% от общего количества микропредприятий, на которых работают 30,2 тыс. чел., или 11,8% от общей численности работников микропредприятий;

– строительные предприятия – 10,4% от общего количества микропредприятий, с численностью 32,2 тыс. чел., или 12,6% всех занятых на микропредприятиях;

– предприятия сектора обрабатывающих производств – 8,8% всех микропредприятий, обеспечивающие 20,1 тыс. рабочих мест, или 7,9% всех занятых на микропредприятиях;

– предприятия гостиничного и ресторанного бизнеса, а также предоставляющие услуги транспорта и связи – 8,1% общего количества микропредприятий с 13,4 тыс. работников, что составляет 5,2% от общей численности занятых.

Незначительную долю составляют микропредприятия сферы сельского и лесного хозяйства и рыболовства – 3,2% от общего количества микропредприятий, соответственно 1,1 тыс. работников, или 0,4% общей численности занятых, а также предприятия, предоставляющие коммунальные, социальные и персональные услуги – 2,9% общего количества микропредприятий с численностью 5,3 тыс. работников, или 2,1% занятых в секторе микропредприятий.

Предприятия, вовлеченные в сферу образования, научных исследований и разработок, в общем количестве микропредприятий составляют 0,9%. На данных предприятиях трудится 3,1 тыс. работников, т. е. лишь 1,2% общей численности занятых.

Наименьшая доля у микропредприятий в сфере добычи полезных ископаемых – всего 0,3% от общего количества микропредприятий с численностью 0,3 тыс. работников, или лишь 0,1% всех занятых на микропредприятиях Свердловской области.

На рис. 2 отражены лидирующие отрасли среди микропредприятий Свердловской области по показателям оборота за 2009 г.

По обороту 1-е место среди микропредприятий занимает сфера оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспорта и бытовых изделий – 490,7 млрд р.; далее следуют услуги аренды и операций с недвижимым имуществом (25,0 млрд р.) и строительство (20,3 млрд р.). На

последнем месте по данному показателю сфера производства (19 млрд р.) и услуги гостиниц, ресторанов, транспорта и связи (7,6 млрд р.).



Рис. 2. Лидирующие отрасли, в которых заняты микропредприятия, по обороту за 2009 г., млрд р.

На рис. 3 показано соотношение фактически действовавших индивидуальных предпринимателей (ИП) на 1 января 2010 г. по РФ, УрФО и Свердловской области. Доля индивидуальных предпринимателей по УрФО составляет около 8,9% от общего количества ИП по РФ (такое же соотношение, как и по микропредприятиям).

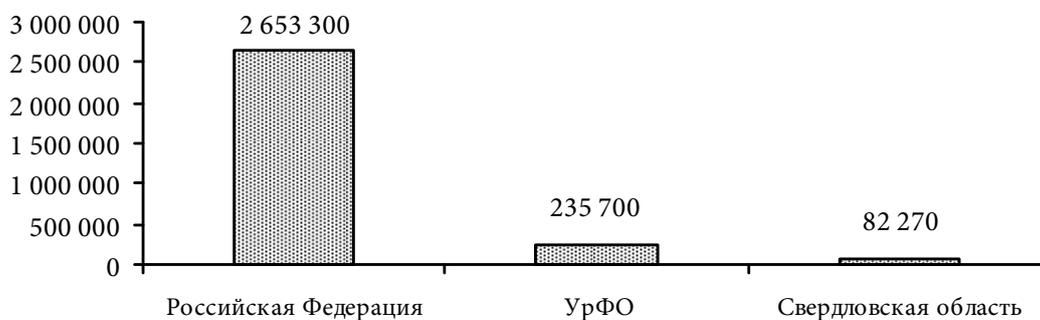


Рис. 3. Количество фактически действовавших индивидуальных предпринимателей на 1 января 2010 г., чел.

Доля ИП по Свердловской области составляет 3,1% от общего количества ИП по РФ и 34,9% от количества ИП по УрФО. Таким образом, при равном соотношении количества микропредприятий и индивидуальных предпринимателей по УрФО к общему количеству микропредприятий и количеству ИП по РФ доля Свердловской области по количеству ИП ниже, чем по количеству микропредприятий.

В табл. 2 приведены основные показатели деятельности ИП Свердловской области с разбивкой по видам экономической деятель-

ности на 1 января 2010 г. Лишь 69,9% от общего числа зарегистрированных ИП Свердловской области действительно фактически ведут деятельность в качестве индивидуальных предпринимателей. Остальные 30,1% просто зарегистрированы как ИП на территории области.

Т а б л и ц а 2

**Основные показатели деятельности
индивидуальных предпринимателей Свердловской области
с разбивкой по видам экономической деятельности на 1 января 2010 г.***

Вид экономической деятельности	Число ИП, чел.		Численность наемных работников, чел.	Объем выручки (с учетом налогов) за 2009 г., млн р.
	зарегистри- рованных	фактически действовавших		
Всего	118 205	82 270	159 899	384 894,3
Сельское и лесное хозяйство, рыболовство	3 153	1 532	2 801	1 297,9
Добыча полезных ископаемых	34	6	–	1,1
Обрабатывающие производства, распределение электро- энергии, газа, воды	7 454	4 915	21 780	12 312,4
Строительство	3 577	2 520	1 973	1 955,0
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспорта и бытовых изделий	61 220	40 919	99 163	343 005,8
Услуги гостиниц, ресторанов, транспорта и связи	19 198	13 725	22 223	11 965,8
Финансовая деятельность	932	474	278	378,6
Образование, научные исследования и разработки	1 136	718	25	184,9
Предоставление коммунальных, социальных и персо- нальных услуг	7 260	6 221	7 161	3 641
Услуги аренды, операции с недвижимым имуществом	14 215	11 236	4 495	10 148,7
Государственное управление и обеспечение военной безопасности	26	4	–	3,1

Примечание. * Составлено по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области.

При дальнейшем анализе отраслевой структуры ИП мы будем руководствоваться данными тех ИП, которые фактически осуществляют деятельность на территории Свердловской области.

Отраслевое распределение общей численности фактически действовавших ИП в Свердловской области характеризуется традиционным преобладанием их в сферах оптовой и розничной торговли, а также ремонта автотранспорта и бытовых изделий – 49,7% от общего количества ИП. Для сравнения: число ИП, работающих в сфере обрабатывающих производств, составляет около 6%, что в 8 раз меньше количества ИП, задействованных в сфере торговли.

ИП в сфере торговли предоставляют рабочие места 99 163 работникам, или 62,0% от общего количества работников, трудоустроенных

у ИП. В обрабатывающих производствах занято 21 750 чел., или 13,6% всех работников, занятых у ИП.

Значительное число ИП ведут деятельность в сфере предоставления услуг гостиниц, ресторанов, транспорта и связи – 16,7% от общего количества ИП (22 223 работника, или 13,9% общего количества занятых у ИП); в сфере предоставления услуг аренды и операций с недвижимым имуществом – 13,6% от общего количества ИП (4 495 работников, или 2,8% от общего количества занятых у ИП), а также в сфере предоставления коммунальных, социальных и персональных услуг – 7,6% от общего количества ИП (7 161 работников, или 4,5% от общего количества занятых у ИП).

Число ИП, работающих в строительном бизнесе, составляет 3,1% от общего количества ИП; ими сформированы рабочие места для 1 973 работников, т. е. 1,3% общего количества занятых.

В сферу сельского и лесного хозяйства, а также рыболовства вовлечено 1,8% от общего числа ИП, т. е. соответственно 2 801 работник, или 1,7% от общей численности трудоустроенных у ИП.

Доля ИП в сфере образования, научных исследований и разработок, а также ИП, осуществляющих финансовую деятельность, в общем количестве ИП составляет 0,9 и 0,6% соответственно. На данных предприятиях трудятся лишь 0,02 и 0,18% общего количества занятых у ИП.

Наименьшее число ИП работает в сфере добычи полезных ископаемых – всего 6 ИП, а также в сфере государственного управления и обеспечения военной безопасности, – всего 4 ИП, что составляет тысячные доли от общего количества ИП. Наемных сотрудников у ИП нет.

На рис. 4 показаны три лидирующие отрасли среди ИП Свердловской области по объему выручки (с учетом налогов) за 2009 г.

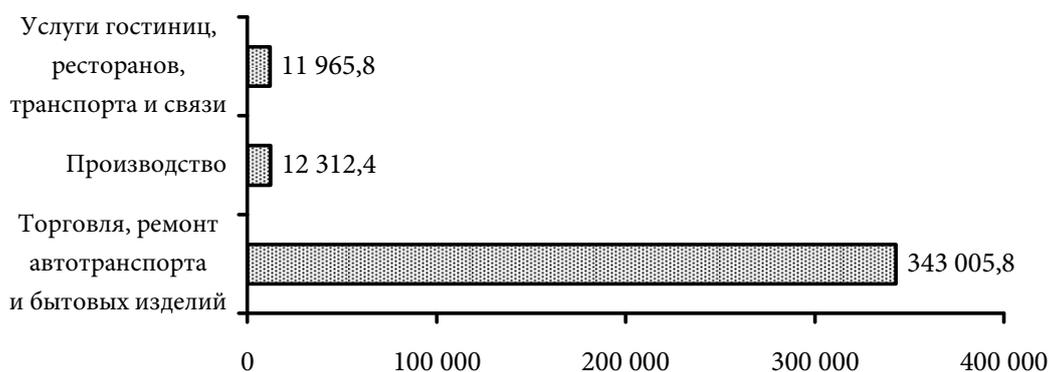


Рис. 4. Лидирующие отрасли среди ИП по объему выручки (с учетом налогов) за 2009 г., млн р.

Лидирует сфера оптовой и розничной торговли и ремонта автотранспорта и бытовых изделий, объем выручки которой составляет

343 005,8 млн р. На 2-м месте – производство с объемом выручки 12 312,4 млн р. Данный показатель в сфере производства в 28 раз меньше, чем в сфере торговли. С небольшим отрывом следует сфера услуг, а именно ресторанный и гостиничный бизнес, а также услуги транспорта и связи, объем выручки которых составляет 11 965,8 млн р.

На рис. 5 и 6 показано соотношение количества малых предприятий по РФ, УрФО и по Свердловской области на 1 января 2011 г. Доля малых предприятий по УрФО составляет 6,5% от общего количества малых предприятий по РФ (данный показатель ниже, чем по микропредприятиям и ИП). Доля малых предприятий по Свердловской области составляет 2% от общего количества малых предприятий по РФ и 31,4% по УрФО.

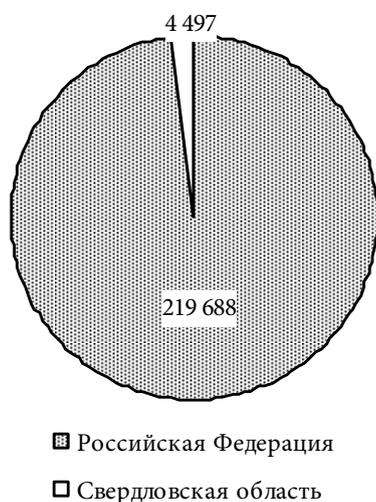


Рис. 5. Соотношение количества малых предприятий в РФ и Свердловской области на 1 января 2011 г., ед.

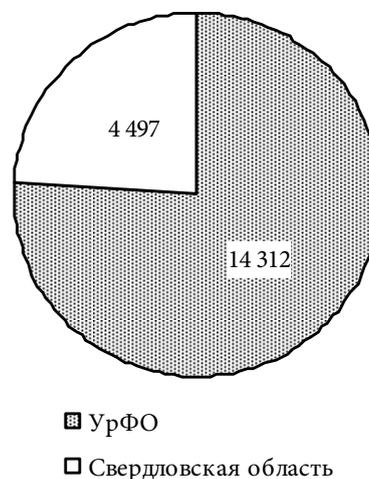


Рис. 6. Соотношение количества малых предприятий в УрФО и Свердловской области на 1 января 2011 г., ед.

В табл. 3 представлены основные показатели деятельности малых предприятий Свердловской области (без микропредприятий) за I квартал 2010 и 2011 гг.

Число малых предприятий в Свердловской области на 1 апреля 2010 г. составляло 4 497 ед., на 1 апреля 2011 г. – 5 897 ед., что на 1 400 малых предприятий, или 31,1%, выше аналогичного показателя 2010 г.

Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) на 1 апреля 2010 г. составляла 123,4 тыс. чел.; на 1 апреля 2011 г. – 157,4 тыс. чел., что на 34,0 тыс. чел., или 27,5%, выше аналогичного показателя 2010 г. Таким образом, на 1 апреля 2011 г. около 3,7% населения Свердловской области было трудоустроено на малых предприятиях.

Т а б л и ц а 3

**Динамика основных показателей деятельности малых предприятий
Свердловской области за I квартал 2010 и 2011 гг. (без микропредприятий)***

Период	Количество малых предприятий, ед.	Средне-списочная численность работников, тыс. чел.	Оборот, млрд р.
Январь–март 2010 г.	4 497	123,4	65,8
Январь–март 2011 г.	5 897	157,4	75,3
Прирост к уровню 2010 г.	1 400	34,0	9,5

Примечание. * Составлено по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области.

Оборот малых предприятий в Свердловской области за II квартал 2011 г. – 75,3 млрд р., что на 9,5 млрд р., или 14,4%, выше аналогичного показателя 2010 г.

В табл. 4 представлены основные показатели деятельности малых предприятий Свердловской области (без микропредприятий) с разбивкой по видам экономической деятельности на 1 января 2011 г.

Т а б л и ц а 4

**Основные показатели деятельности
малых предприятий Свердловской области (без микропредприятий)
с разбивкой по видам экономической деятельности на 1 января 2011 г.***

Вид экономической деятельности	Количество малых предприятий, ед.	Средне-списочная численность работников, тыс. чел.	Оборот за 2010 г.	
			млрд р.	% к итогу
Всего	4 497	125,9	285,8	100,0
Сельское и лесное хозяйство, рыболовство	178	5,4	2,0	0,7
Добыча полезных ископаемых	29	1,1	1,2	0,4
Обрабатывающие производства, распределение электроэнергии, газа и воды	840	33,6	38,7	13,6
Строительство	526	12,4	15,0	5,3
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспорта и бытовых изделий	1 587	37,3	196,3	68,7
Услуги гостиниц, ресторанов, транспорта и связи	486	13,3	12,4	4,3
Финансовая деятельность	35	0,5	–	–
Образование, научные исследования и разработки	41	0,7	0,9	0,3
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	159	4,4	2,6	0,9
Услуги аренды, операции с недвижимым имуществом	616	17,2	16,7	5,8

Примечание. * Составлено по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области.

Отраслевое распределение общего числа малых предприятий Свердловской области характеризуется преобладанием предприятий сферы оптовой и розничной торговли – 35,3% от общего их числа. В производственном секторе малого предпринимательства предприятий практически в 2 раза меньше – 18,7%.

Предприятия сферы торговли предоставляют рабочие места 37,3 тыс. чел., или 29,6% всех работников, занятых в секторе малых предприятий. В обрабатывающих производствах занято 33,6 тыс. чел., или 26,7% всех работников, занятых в секторе малых предприятий. Таким образом, при количестве малых предприятий в сфере торговли в 2 раза превышающем количество предприятий в сфере обрабатывающих производств, численность трудоустроенных работников на данных предприятиях практически одинаковая, т. е. предприятия, работающие в сфере обрабатывающих производств, по средней численности занятых практически в 2 раза крупнее торговых предприятий.

Следующий по количеству предприятий и численности занятых вид деятельности – предоставление услуг по аренде и операциям с недвижимым имуществом – 13,7% от общего количества малых предприятий. Данный вид деятельности обеспечивает рабочими местами 17,2 тыс. чел., или 13,6% занятых на малых предприятиях.

Значительное число малых предприятий ведут деятельность в сфере строительства – 11,7% от общего их числа (12,4 тыс. работников, или 9,9% от общего числа занятых), а также в сфере гостиничного и ресторанного бизнеса, транспорта и связи – 10,8% от общего количества малых предприятий (13,3 тыс. работников, или 10,6% от общего количества занятых).

В сферу сельского и лесного хозяйства, а также рыболовства вовлечено 3,9% от общего числа малых предприятий, соответственно 5,4 тыс. работников, или 4,3% от общей численности занятых на малых предприятиях.

Предприятия, работающие в сфере предоставления коммунальных, социальных и персональных услуг, составляют 3,5% от общего числа малых предприятий и сформировали рабочие места для 4,4 тыс. работников, что составляет 3,5% от общего количества занятых.

Доля малых предприятий в сфере образования, научных исследований и разработок, а также предприятий, осуществляющих финансовую деятельность, в общем количестве малых предприятий составляет 0,9 и 0,8% соответственно. На данных предприятиях трудится 0,7 и 0,5 тыс. работников, что составляет лишь 0,5 и 0,4% занятых в секторе малого предпринимательства.

Наименьшие показатели у малых предприятий в сфере добычи полезных ископаемых – всего 0,7% общего числа малых предприятий с численностью 1,1 тыс. работников, или 0,9% занятых на малых предприятиях Свердловской области.

На рис. 7 представлены лидирующие отрасли, в которых заняты малые предприятия Свердловской области, по показателю оборота за 2010 г.



Рис. 7. Оборот малых предприятий в отраслевом разрезе, млрд р.

На 1-м месте среди малых предприятий традиционно – сфера оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспорта и бытовых изделий с оборотом 196,3 млрд р.; далее следуют производство (оборот 38,7 млрд р., что в 5 раз меньше данного показателя в сфере торговли), услуги аренды и операций с недвижимым имуществом (16,7 млрд р.). Замыкают пятерку отраслей сфера строительства (15,0 млрд р.) и услуги гостиниц, ресторанов, транспорта и связи (оборот 12,4 млрд р.).

На рис. 8 показано соотношение количества средних предприятий по РФ, УрФО и Свердловской области на 1 января 2011 г.

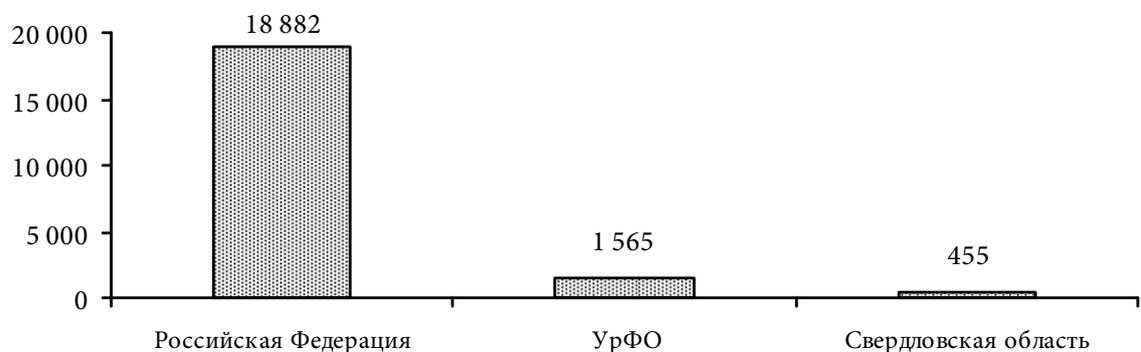


Рис. 8. Соотношение количества средних предприятий в РФ, УрФО и Свердловской области на 1 января 2011 г., ед.

Доля средних предприятий составляет: по УрФО – 8,3% от общего количества средних предприятий по РФ (данный показатель выше, чем по малым предприятиям); по Свердловской области – 2,4% (на 0,4% выше аналогичного показателя по малым предприятиям). Количество средних предприятий по Свердловской области составляет 29,1% от общего количества средних предприятий по УрФО, что на 2,3% ниже аналогичного показателя по малым предприятиям.

В табл. 5 приведены основные показатели деятельности средних предприятий в Свердловской области за I квартал 2010 г. и 2011 г.

Т а б л и ц а 5

Динамика основных показателей деятельности средних предприятий в Свердловской области за I квартал 2010 и 2011 гг.*

Период	Количество средних предприятий, ед.	Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	Оборот, млн р.	Инвестиции в основной капитал, млн р.
Январь–март 2010 г.	422	52,7	16 422,9	815,5
Январь–март 2011 г.	378	50,7	18 462,7	680,9
Результат по сравнению с 2010 г.	-44	-2,0	+2 039,8	-134,6

Примечание. * Составлено по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области.

Количество средних предприятий в Свердловской области на 1 апреля 2010 г. составляло 422 ед.; на 1 апреля 2011 г. – 378 ед., что на 44 средних предприятия, или 10,5%, ниже аналогичного показателя 2010 г.

Среднесписочная численность работников (без внешних совместителей) на 1 апреля 2010 г. составляла 52,7 тыс. чел.; на 1 апреля 2011 г. – 50,7 тыс. чел., что на 2,0 тыс. чел., или 3,8%, ниже аналогичного показателя 2010 г.

Таким образом, на 1 апреля 2011 г. около 1,2% населения Свердловской области было трудоустроено на средних предприятиях.

Оборот средних предприятий в Свердловской области за I квартал 2010 г. составлял 16 422,9 млн р.; за I квартал 2011 г. – 18 462,7 млн р., что на 2 039,8 млн р., или 12,4%, выше аналогичного показателя 2010 г.

Объем инвестиций в основной капитал средних предприятий Свердловской области за I квартал 2010 г. составлял 815,5 млн р.; за I квартал 2011 г. – 680,9 млн р., что на 134,6 млн р., или 16,5%, ниже аналогичного показателя 2010 г.

В табл. 6 представлены основные показатели деятельности средних предприятий Свердловской области с разбивкой по видам экономической деятельности на 1 января 2011 г.

**Основные показатели деятельности
средних предприятий Свердловской области с разбивкой
по видам экономической деятельности на 1 января 2011 г.***

Виды экономической деятельности	Количество средних предприятий на 1 января 2011 г., ед.	Среднесписочная численность работников, тыс. чел.	Оборот за 2010 г., млн р.	Инвестиции в основной капитал за 2010 г., млн р.
Всего	455	51,8	87 493,6	4 459,3
Сельское и лесное хозяйство, рыболовство	56	7,6	4 308,5	889,9
Добыча полезных ископаемых	11	1,9	1 688,7	144,1
Обрабатывающие производства, распределение электроэнергии, газа, воды	114	16,1	24 501,4	640,8
Строительство	70	8,4	10 715,0	295,9
Оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспорта и бытовых изделий	109	5,5	32 052,8	56,9
Услуги гостиниц, ресторанов, транспорта и связи	32	4,1	5 832,0	83,7
Финансовая деятельность	4	0,9	–	11,1
Научные исследования и разработки	6	0,8	1 123,8	33,0
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	11	1,5	964,9	94,4
Услуги аренды, операции с недвижимым имуществом	42	5,0	6 306,5	2 209,5

Примечание. * Составлено по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области.

Отраслевое распределение общей численности средних предприятий Свердловской области характеризуется преобладанием предприятий в сфере обрабатывающих производств (25,1% от общего количества средних предприятий, а также предприятий сферы оптовой и розничной торговли – 23,8% от общего количества средних предприятий). Таким образом, среди средних предприятий Свердловской области количество производственных предприятий превышает количество торговых предприятий.

Что касается численности персонала, то следует отметить: на производственных предприятиях трудоустроено 16,1 тыс. работников, или 31,1% от всех занятых на средних предприятиях; на торговых предприятиях – 5,5 тыс. работников, или 10,6% от всех занятых на средних предприятиях, что почти в 3 раза меньше численности средних предприятий Свердловской области в сфере производства.

Следующие виды деятельности по количеству предприятий и численности персонала – это строительство (15,5% от общего количества средних предприятий) и сельское хозяйство (12,2% от общего количе-

ства средних предприятий). Данные виды деятельности обеспечивают рабочими местами 8,4 и 7,6 тыс. чел., что составляет 16,2 и 14,7% занятых на средних предприятиях.

Значительное количество средних предприятий осуществляют деятельность в сфере предоставления услуг аренды и операций с недвижимым имуществом – 9,4% общего количества средних предприятий (5,0 тыс. работников, или 9,7% общего количества занятых), а также в сфере гостиничного и ресторанного бизнеса, транспорта и связи – 7,1% общего количества средних предприятий (4,1 тыс. работников, или 7,9% общего количества занятых).

Предприятия, работающие в сфере предоставления коммунальных, социальных и персональных услуг, составляют 2,4% общего количества средних предприятий и сформировали рабочие места для 1,5 тыс. работников, т. е. 2,9% общего количества занятых.

Аналогичные показатели у предприятий, занимающихся добычей полезных ископаемых – их количество составляет также 2,4% от общего количества средних предприятий, численность занятых – 1,9 тыс. работников, или 3,7% занятых на средних предприятиях.

Доля средних предприятий, осуществляющих деятельность в сфере научных исследований и разработок, а также предприятий, осуществляющих финансовую деятельность, в общем количестве средних предприятий составляет 1,3 и 0,8% соответственно. На данных предприятиях трудится 0,8 и 0,9 тыс. работников, что составляет лишь 1,5 и 1,7% общего количества занятых на средних предприятиях Свердловской области.

На рис. 9 и 10 представлены лидирующие отрасли среди средних предприятий Свердловской области по показателям оборота и инвестиций в основной капитал за 2010 г.

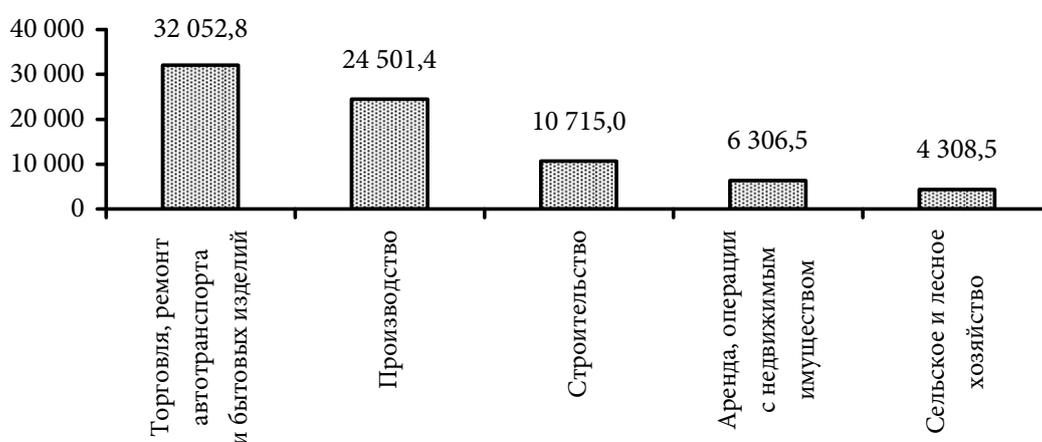


Рис. 9. Лидирующие по обороту отрасли средних предприятий Свердловской области за 2010 г., млн р.

По обороту 1-е место среди средних предприятий занимает сфера оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспорта и бытовых изделий – 32 052,8 млн р., далее следуют отрасли производства (с оборотом 24 501,4 млн р.) и строительства (10 715, 0 млн р.). Замыкают пятерку лидеров услуги аренды и операций с недвижимым имуществом (6 306,5 млн р.), а также сфера сельского и лесного хозяйства (оборот 4 308,0 млн р.).

По объему инвестиций в основной капитал следует выделить три лидирующих отрасли: на 1-м месте – услуги аренды и операций с недвижимым имуществом (2 209,5 млн р.); далее – сельское и лесное хозяйство (889,9 млн р.) и, наконец, производственный сектор (640,8 млн р.).

В табл. 7 и 8 представлены статистика и рейтинг субъектов РФ по количеству микропредприятий, ИП, малых и средних предприятий.



Рис. 10. Лидирующие по инвестициям отрасли средних предприятий Свердловской области за 2010 г., млн р.

Т а б л и ц а 7

Количество микропредприятий и ИП по субъектам РФ на 1 января 2010 г. (по данным www.gks.ru), ед.

Субъект РФ	Микропредприятия	ИП	Всего	Рейтинг (место)
РФ, всего	1 374 661	2 653 300	4 027 961	–
Москва	182 984	99 200	282 184	1
Краснодарский край	46 719	164 500	211 219	2
Санкт-Петербург	151 530	42 000	193 530	3
Ростовская область	39 259	130 600	169 859	4
Московская область	54 656	112 200	166 856	5
Свердловская область	59 698	82 270	141 968	6

Т а б л и ц а 8

Количество малых и средних предприятий по субъектам РФ на 1 января 2011 г. (по данным www.gks.ru), ед.

Субъект РФ	Предприятия		Всего	Рейтинг (место)
	малые	средние		
РФ, всего	219 688	18 882	238 570	–
Москва	22 550	986	23 536	1
Санкт-Петербург	16 962	556	17 518	2
Московская область	16 192	858	17 050	3

Окончание табл. 8

Субъект РФ	Предприятия		Всего	Рейтинг (место)
	малые	средние		
Краснодарский край	6 685	804	7 489	4
Ростовская область	6 311	618	6 929	5
Республика Татарстан	6 329	501	6 830	6
Нижегородская область	6 190	352	6 542	7
Республика Башкортостан	5 831	401	6 232	8
Самарская область	5 728	491	6 219	9
Тюменская область	4 633	623	5 256	10
Свердловская область	4 497	455	4 952	11
Новосибирская область	3 850	898	4 748	12

По количеству микропредприятий и ИП Свердловская область занимает 6-е место в рейтинге субъектов РФ; по количеству малых и средних предприятий область не входит в первую десятку и занимает лишь 11-е место по РФ.

1.2. Нормативно-правовое регулирование деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области

Нормативно-правовое регулирование деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства начинает формироваться в РФ с начала 1990-х годов. При этом выстраивается определенная законодательная вертикаль, действующая на территории всей страны и имеющая три уровня – федеральный, региональный и муниципальный (рис. 11).



Рис. 11. Схема нормативно-правового регулирования деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации

Рассмотрим отдельно каждый из этих уровней.

На **федеральном уровне** деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) регулируется Конституцией РФ, Гражданским кодексом РФ, федеральными законами, постановлениями Правительства РФ, указами Президента РФ, приказами Министерства экономического развития РФ (табл. 9).

Основным законодательным актом, регулирующим деятельность субъектов МСП на этом уровне, является Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Россий-

ской Федерации». С принятием этого закона с 1 января 2008 г. утратил силу Федеральный закон от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации».

Т а б л и ц а 9

Законодательные акты РФ, регулирующие деятельность субъектов МСП

Дата принятия документа	Наименование	Направление регулирования
1993 г.	Конституция РФ	Излагает принципы развития предпринимательства и права граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью; гарантирует единство экономического пространства, поддержку конкуренции, свободу экономической деятельности
30.11.1994 г. – I часть; 26.01.1996 г. – II часть; 26.11.2001 г. – III часть; 18.12.2006 г. – IV часть	Гражданский кодекс РФ	Унифицирует правовое регулирование рыночных отношений, обеспечивает неприкосновенность и равенство защиты всех форм собственности; гарантирует развитие не противоречащих закону видов предпринимательской деятельности. В п. 1 ст. 2 дано определение понятия «предпринимательская деятельность в РФ»
<i>Федеральные законы</i>		
14 июня 1995 г.	№ 88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»	Определяет основные положения в области государственной поддержки малого предпринимательства в РФ; устанавливает формы и методы государственного стимулирования и регулирования деятельности субъектов малого предпринимательства. Закон утратил силу с 1 января 2008 г.
24 июля 2007 г.	№ 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»	Меняет критерии отнесения хозяйствующих субъектов к малым и средним предприятиям; уточняет цели, принципы и виды государственной поддержки; устанавливает особенности нормативно-правового регулирования развития МСП в РФ
22 июля 2008 г.	№ 159-ФЗ «Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации»	Регулирует отношения, возникающие в связи с отчуждением из государственной собственности субъектов РФ или из муниципальной собственности недвижимого имущества, арендуемого субъектами МСП; определяет особенности участия субъектов МСП в приватизации арендуемого имущества
2 июля 2010 г.	№ 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»	Регулирует правовые основы осуществления микрофинансовой деятельности; устанавливает размер, порядок и условия предоставления микрозаймов; определяет порядок приобретения статуса и осуществления деятельности микрофинансовых организаций

Дата принятия документа	Наименование	Направление регулирования
<i>Постановления Правительства РФ</i>		
6 мая 2008 г.	№ 358 «Об утверждении Положения о ведении реестров субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей поддержки и о требованиях к технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам обеспечения пользования указанными реестрами»	Определяет порядок ведения реестров субъектов МСП – получателей поддержки, оказываемой федеральными органами исполнительной власти, органами исполнительной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления
22 июля 2008 г.	№ 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства»	Устанавливает предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) за предшествующий год без учета налога на добавленную стоимость для субъектов МСП
27 февраля 2009 г.	№ 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства»	Определяет порядок распределения и предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов РФ на государственную поддержку МСП
<i>Указы Президента РФ</i>		
18 октября 2007 г.	№ 1381 «О Дне российского предпринимательства»	Устанавливает профессиональный праздник – 26 мая «День российского предпринимательства»
15 мая 2008 г.	№ 797 «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности»	Предусматривает разработку мер, усиливающих гарантии защиты прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора)
<i>Ежегодные приказы Министерства экономического развития РФ</i>		
25 апреля 2008 г.	№ 119 «О мерах по реализации в 2008 г. мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства»	Ежегодно определяют приоритетные меры государственной поддержки субъектов МСП в РФ, критерии оценки конкурсных заявок субъектов РФ, условия предоставления субсидий федерального бюджета
30 января 2009 г.	№ 31 «О мерах по реализации в 2009 г. мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства»	
16 февраля 2010 г.	№ 59 «О мерах по реализации в 2010 г. мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства»	
20 мая 2011 г.	№ 227 «Об организации проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2011 г. предоставляются субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации»	

Федеральный закон № 209-ФЗ устанавливает три критерия отнесения предприятий к субъектам МСП. *Первым критерием* является средняя численность работников за предшествующий календарный год:

- средние предприятия – от 101 до 250 чел. включительно;
- малые предприятия – до 100 чел. включительно;
- микропредприятия (выделяются среди малых предприятий) – до 15 чел. включительно.

Второй критерий – выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость, или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год, которая не должна превышать предельные значения, установленные постановлением Правительства РФ от 22 июля 2008 г. № 556 для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства:

- микропредприятия – до 60 млн р.;
- малые предприятия – до 400 млн р.;
- средние предприятия – до 1 000 млн р.

Третьим критерием является требование к уставному капиталу (паевому фонду), в котором суммарная доля участия некоммерческих организаций, иностранных юридических лиц и иностранных граждан, а также доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами МСП, не должна превышать 25%. Данное ограничение не распространяется на хозяйственные общества, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности, исключительные права на которые принадлежат учредителям или участникам таких хозяйственных обществ – бюджетным научным учреждениям, бюджетным образовательным учреждениям высшего профессионального образования, созданным государственными академиями наук, научным учреждениям или созданным государственными академиями наук образовательным учреждениям высшего профессионального образования¹.

Федеральный закон № 209-ФЗ предусматривает создание реестров субъектов МСП – получателей поддержки, определяет цели государственной политики в области развития МСП в РФ, а также основные принципы поддержки субъектов МСП, такие как:

- заявительный порядок обращения субъектов МСП за оказанием поддержки;
- доступность инфраструктуры поддержки субъектов МСП для всех субъектов малого и среднего предпринимательства;
- равный доступ субъектов МСП, соответствующих критериям, предусмотренным федеральными, региональными и муниципальными

¹ О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.

программами развития субъектов МСП, к участию в соответствующих программах;

– оказание поддержки с соблюдением требований, установленных Федеральным законом от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции»;

– открытость процедур оказания поддержки¹.

Есть определенные ограничения, или стоп-факторы, при наличии которых государственная поддержка не может быть оказана. В соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», поддержка не может быть предоставлена в отношении субъектов МСП:

– являющихся кредитными или страховыми организациями (кроме потребительских кооперативов), инвестиционными и негосударственными пенсионными фондами, профессиональными участниками рынка ценных бумаг, ломбардами, участниками соглашений о разделе продукции;

– являющихся нерезидентами Российской Федерации;

– осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса;

– осуществляющих производство и реализацию подакцизных товаров, а также добычу и реализацию полезных ископаемых, за исключением общераспространенных полезных ископаемых;

– если ранее в отношении заявителя – субъекта МСП было принято решение об оказании аналогичной поддержки и сроки ее оказания не истекли;

– с момента признания субъекта малого и среднего предпринимательства, допустившим нарушение порядка и условий оказания поддержки и/или не обеспечившим целевого использования средств поддержки, прошло менее чем трех лет².

Что касается нормативно-правового регулирования на федеральном уровне непосредственно субъектов инновационной деятельности, то до настоящего времени в РФ был принят ряд законодательных актов (табл. 10). Их анализ позволяет сделать вывод: на федеральном уровне были предприняты попытки создания правового регулирования инновационной деятельности в РФ в различных сферах, но комплексного охвата они не получили, что не позволяет обеспечить стабильное и эффективное функционирование и развитие МСП в нашей стране.

¹ О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ.

² Там же.

**Федеральные законодательные акты,
регулирующие инновационную деятельность в РФ**

Дата принятия	Наименование	Направление регулирования
<i>Законы</i>		
23 сентября 1992 г.	Патентный закон РФ № 3517-1	Регулирует правовую охрану интеллектуальной собственности – изобретений, полезных моделей и промышленных образцов
1 декабря 1999 г. (принят в окончательной редакции Госдумой)	Проект Федерального закона РФ «Об инновационной деятельности и о государственной инновационной политике»	Предусматривает правовые нормы стимулирования инновационной деятельности; определяет понятия «инновация», «инновационная деятельность»; устанавливает круг субъектов инновационной деятельности. Не был утвержден и статус Федерального закона не получил
19 июля 2007 г.	Федеральный закон № 195-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в части формирования благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности»	Уточняет изменения в отдельные законодательные акты РФ, связанные с формированием благоприятных налоговых условий для финансирования инновационной деятельности
2 августа 2009 г.	Федеральный закон № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности»	Предусматривает создание на базе высших учебных заведений технопарков для использования научного потенциала этих вузов и коммерциализации разработанных технологий через создание и развитие размещающихся на территории данных технопарков малых инновационных предприятий
28 сентября 2010 г.	Федеральный закон № 244-ФЗ «Об инновационном центре „Сколково“»	Регулирует реализацию проекта создания инновационного центра «Сколково»
<i>Постановления</i>		
12 июля 1993 г.	Постановление Совета Министров – Правительства РФ № 648 «О порядке использования изобретений и промышленных образцов, охраняемых действующими на территории Российской Федерации авторскими свидетельствами на изобретение и свидетельствами на промышленный образец, и выплаты их авторам вознаграждения»	
26 декабря 1995 г.	Постановление Правительства РФ № 1288 «О первоочередных мерах по развитию и государственной поддержке инновационной деятельности в промышленности»	
24 июля 1998 г.	Постановление Правительства РФ № 832 «О Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 гг.»	
31 декабря 1999 г.	Постановление Правительства РФ № 1460 «О комплексе мер по развитию и государственной поддержке малых предприятий в сфере материального производства и содействию их инновационной деятельности»	

Деятельность субъектов МСП в Свердловской области регулируется законами Свердловской области, постановлениями Правительства Свердловской области, указами Губернатора Свердловской области. Данные законодательные акты приведены в хронологическом порядке в табл. 11.

Региональные законодательные акты Свердловской области, регулирующие деятельность субъектов МСП

Дата принятия	Наименование документа	Направление регулирования
<i>Областные законы</i>		
4 февраля 2008 г.	Закон Свердловской области № 10-ОЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Свердловской области»	Регулирует отношения в сфере развития МСП в Свердловской области
15 июля 2010 г.	Закон Свердловской области № 60-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инновационной деятельности в Свердловской области»	Определяет понятия «инновационная деятельность», «субъекты инновационной деятельности»; устанавливает меры и условия предоставления государственной поддержки для субъектов инновационной деятельности в области
<i>Постановления Правительства Свердловской области</i>		
3 октября 2002 г.	№ 1262-ПП «О Концепции государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Свердловской области на 2002–2020 гг.»	Утверждает Концепцию государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Свердловской области на 2002–2020 гг.
26 июня 2007 г.	№ 598-ПП «О Программе создания и развития технопарков в Свердловской области на 2007–2009 гг. и Плана мероприятий исполнительных органов государственной власти Свердловской области по развитию технопарков на 2007–2009 гг.»	Утверждает Программу создания и развития технопарков в Свердловской области на 2007–2009 гг.
6 июня 2008 г.	№ 556-ПП «О предоставлении из областного бюджета субсидий на возмещение части затрат организациям, выполняющим научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в сфере нанотехнологий в интересах инновационного развития Свердловской области, в 2008 г.»	Утверждает порядок предоставления в 2008 г. из областного бюджета субсидий на возмещение части затрат организациям, выполняющим научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в сфере нанотехнологий
16 июня 2008 г.	№ 582-ПП «Об организации работы официального сайта Свердловской области в сети Интернет в сфере развития малого и среднего предпринимательства»	Определяет порядок обеспечения доступа граждан и организаций к сайту «Информационная поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства Свердловской области»
4 июля 2008 г.	№ 682-ПП «Об утверждении Порядка создания и деятельности Совета по развитию малого и среднего предпринимательства в Свердловской области»	Регулирует порядок создания и деятельности совета по развитию МСП в Свердловской области
29 июля 2008 г.	№ 782-ПП «Об Областной государственной целевой программе „Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области» на 2009–2011 гг.“»	Утверждает Областную государственную целевую программу развития субъектов МСП в области на 2009–2011 гг. Данное постановление утратило силу с 11 октября 2010 г.
27 августа 2008 г.	№ 873-ПП «О Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 года»	Излагает способы обеспечения устойчивого повышения благосостояния граждан, системного и комплексного подхода к перспективному развитию региона, укрепления позиций Свердловской области среди субъектов РФ

Дата принятия	Наименование документа	Направление регулирования
29 сентября 2008 г.	№ 1029-ПП «О прогнозе социально-экономического развития Свердловской области на 2009–2011 гг.»	Определяет основные макроэкономические показатели прогноза социально-экономического развития Свердловской области на 2009–2011 гг.
26 декабря 2008 г.	№ 1401-ПП «Об утверждении перечня государственного имущества Свердловской области, предназначенного для предоставления в пользование субъектам малого и среднего предпринимательства»	Устанавливает перечень государственного имущества, которое может быть использовано только в целях предоставления его во владение или пользование на долгосрочной основе субъектам МСП и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП
26 февраля 2009 г.	№ 203-ПП «Об утверждении Положения о порядке формирования, ведения, обязательного опубликования перечня государственного имущества Свердловской области, свободного от прав третьих лиц (за исключением имущественных прав субъектов малого и среднего предпринимательства), которое может быть использовано только в целях предоставления его во владение и (или) в пользование на долгосрочной основе (в том числе по льготным ставкам арендной платы) субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, а также порядке и условиях предоставления в аренду включенного в него государственного имущества Свердловской области»	Утверждает порядок формирования, ведения, обязательного опубликования перечня государственного имущества Свердловской области, свободного от прав третьих лиц, которое может быть использовано только в целях предоставления его во владение или в пользование на долгосрочной основе (в том числе по льготным ставкам арендной платы) субъектам МСП и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов МСП
9 марта 2010 г.	№ 345-ПП «О государственной поддержке некоммерческих организаций, не являющихся автономными и бюджетными учреждениями, созданных с использованием государственного казенного имущества Свердловской области, на реализацию мероприятий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области в 2010 г.»	Устанавливает порядок определения объема и предоставления в 2010 г. субсидий некоммерческим организациям, не являющимся автономными и бюджетными учреждениями, созданным с использованием государственного казенного имущества Свердловской области, для реализации мероприятий по поддержке субъектов МСП
11 октября 2010 г.	№ 1483-ПП «Об утверждении Областной целевой программы „Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области» на 2011–2015 гг.“»	Утверждает Областную целевую программу развития субъектов малого и среднего предпринимательства на 2011–2015 гг. для улучшения конкурентной среды в экономике Свердловской области
<i>Указы Губернатора Свердловской области</i>		
4 февраля 2010 г.	№ 80-УГ «О Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики Свердловской области»	Регулирует порядок создания и деятельности Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики Свердловской области

В соответствии с Законом Свердловской области от 15 июля 2010 г. № 60-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инновационной деятельности в Свердловской области» под инновационной деятельностью понимается «деятельность, приводящая к созданию нового невзаимозаменяемого товара (услуги) или нового взаимозаменяемого товара (услуги) при снижении расходов на его производство или улучшение его качества»¹.

Субъектами инновационной деятельности, которым могут предоставляться меры государственной поддержки, являются:

- 1) физические и юридические лица, осуществляющие инновационную деятельность на территории Свердловской области;
- 2) физические и юридические лица, осуществляющие деятельность по выполнению работ и оказанию услуг лицам, указанным в п. 1, связанных с осуществлением этими лицами инновационной деятельности².

Данный закон определяет девять видов государственной поддержки, которые могут предоставляться субъектам инновационной деятельности в Свердловской области, и порядок их предоставления.

Виды государственной поддержки предоставляются субъектам инновационной деятельности в Свердловской области по результатам отбора при этом соблюдении следующих основных принципов:

- а) принцип учета приоритетов социально-экономического развития Свердловской области, установленных в Программе социально-экономического развития Свердловской области или в Бюджетном послании Губернатора Свердловской области, и приоритетов социально-экономического развития муниципального образования, на территории которого осуществляется инновационная деятельность;
- б) принцип оценки социально-экономических последствий осуществления инновационной деятельности;
- в) принцип оценки эффективности и экономической реализуемости инновационных проектов³.

Закон Свердловской области № 60-ОЗ предусматривает (также в целях осуществления контроля) ведение реестра субъектов инновационной деятельности, получивших государственную поддержку на территории Свердловской области.

Муниципальный уровень. Рассмотрим законодательные акты, на муниципальном уровне регулирующие деятельность субъектов МСП на

¹ О государственной поддержке субъектов инновационной деятельности в Свердловской области : закон Свердловской области от 15 июля 2010 г. № 60-ОЗ.

² Там же.

³ Там же.

примере города Екатеринбурга, где деятельность субъектов МСП регулируется решениями Екатеринбургской городской Думы и постановлениями Главы Екатеринбурга. Данные законодательные акты приведены в хронологическом порядке в табл. 12.

Т а б л и ц а 1 2

**Муниципальные законодательные акты,
регулирующие деятельность субъектов МСП в Екатеринбурге**

Дата принятия	Наименование	Направление регулирования
12 февраля 2008 г.	Решение Екатеринбургской городской Думы № 11/53 «Об утверждении Программы „Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании ‘город Екатеринбург’ на 2008–2010 гг.“»	Утверждает Программу развития и поддержки МСП в Екатеринбурге с целью создания современной инфраструктуры поддержки МСП и содействия развитию производственного и инновационного предпринимательства
17 февраля 2009 г.	Решение Екатеринбургской городской Думы № 12/72 «Об утверждении Положения „О порядке формирования, ведения и обязательного опубликования перечня муниципального имущества (зданий, строений, сооружений и нежилых помещений), предназначенного для оказания имущественной поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании ‘город Екатеринбург’“»	Утверждает настоящее Положение с целью обеспечения благоприятных условий для развития и конкурентоспособности, а также оказания имущественной поддержки субъектам МСП на территории муниципального образования «город Екатеринбург»
1 ноября 2010 г.	Постановление Главы Екатеринбурга № 5034 «Об утверждении долгосрочной целевой программы „Развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании ‘город Екатеринбург’“ на 2011–2013 гг.»	Утверждает долгосрочную целевую программу развития и поддержки МСП в Екатеринбурге с целью развития малых производственных и инновационных предприятий на основе реструктуризации крупных производств, снижения себестоимости продукции за счет модернизации, внедрения новых технологий и развития кооперации крупного, среднего и малого бизнеса

В настоящее время в 68 муниципальных образованиях на территории Свердловской области действуют муниципальные программы поддержки малого и среднего предпринимательства.

1.3. Оценка инфраструктуры и системы мер государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области

Главная цель государственной поддержки развития МСП – достижение их экономической и хозяйственной конкурентоспособности.

Успешная организация и динамичное развитие МСП невозможны без формирования и функционирования двух компонентов:

- 1) институциональных структур поддержки деятельности малых и средних предприятий, или инфраструктуры поддержки;
- 2) совокупности видов и форм государственной поддержки малых и средних предприятий, или системы мер государственной поддержки.

Рассмотрим **первый компонент** – институциональную структуру, или инфраструктуру поддержки МСП в РФ. Согласно Федеральному закону № 209-ФЗ, инфраструктурой поддержки субъектов МСП является система коммерческих и некоммерческих организаций, которые создаются, осуществляют свою деятельность или привлекаются в качестве поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд при реализации федеральных, региональных и муниципальных программ развития субъектов МСП, обеспечивающих условия для создания субъектов МСП, и оказания им поддержки. Чаще всего, данные организации создаются с участием государства, их деятельность иницируется и поддерживается государством¹.

Таким образом, на законодательном уровне понятие «инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства» трактуется односторонне и включает в себя лишь один элемент и один уровень.

Мы оцениваем данную трактовку как неполную и относим также к инфраструктуре поддержки субъектов МСП государственные институциональные структуры на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, ответственные за развитие МСП, обеспечивающие реализацию государственной политики и регулирование этой сферы. Соответственно, инфраструктура поддержки субъектов МСП, по нашему мнению, является трехуровневой (федеральный, региональный, муниципальный уровни), что обусловлено прежде всего структурой и направленностью финансирования. Инфраструктура поддержки субъектов МСП выстроена вертикально, и ее третий уровень состоит из двух элементов (рис. 12).

На первом уровне поддержкой МСП в РФ занимаются федеральные органы исполнительной власти. В настоящее время основным министерством, курирующим на федеральном уровне МСП в РФ, является Министерство экономического развития Российской Федерации (Минэкономразвития России).

¹ О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209.



Рис. 12. Инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в РФ

Поддержка и развитие МСП в РФ – одно из основных направлений деятельности данного Министерства.

На *втором уровне* государственную институциональную структуру представляют региональные органы исполнительной власти в субъектах РФ – в виде отдельных, самостоятельных организаций как комитеты по развитию малого и среднего предпринимательства или департаменты малого и среднего предпринимательства, включенные в состав региональных министерств экономики.

В Свердловской области региональным органом исполнительной власти, курирующим развитие МСП, до августа 2011 г. являлся Департамент малого и среднего предпринимательства Министерства экономики Свердловской области. В августе 2011 г. МСП в Свердловской области занимается вновь созданное Министерство инвестиций и развития Свердловской области.

На *третьем уровне* инфраструктуру поддержки МСП в РФ представляют местные органы власти при администрациях муниципальных образований и городских округов, а также коммерческие и некоммерческие организации, созданные с участием или без участия государства (в соответствии с Федеральным законом № 209-ФЗ).

В Екатеринбурге местным органом власти, отвечающим за развитие МСП, является Комитет по промышленной политике и развития предпринимательства администрации г. Екатеринбурга.

Инфраструктура поддержки МСП в виде коммерческих и некоммерческих организаций, созданных с участием или без участия государства, включает в себя:

- систему региональных (областных) и муниципальных фондов поддержки МСП;
- фонды содействия кредитованию (гарантийные фонды);
- микрофинансовые организации;
- информационно-консультационные и учебные центры;

- агентства, ассоциации, Союзы малого предпринимательства;
- технопарки, бизнес-парки, бизнес-инкубаторы;
- инновационные центры;
- венчурные фонды;
- сообщества бизнес-ангелов;
- кооперация малого и крупного бизнеса;
- торгово-промышленные палаты;
- общественные организации (рис. 13).

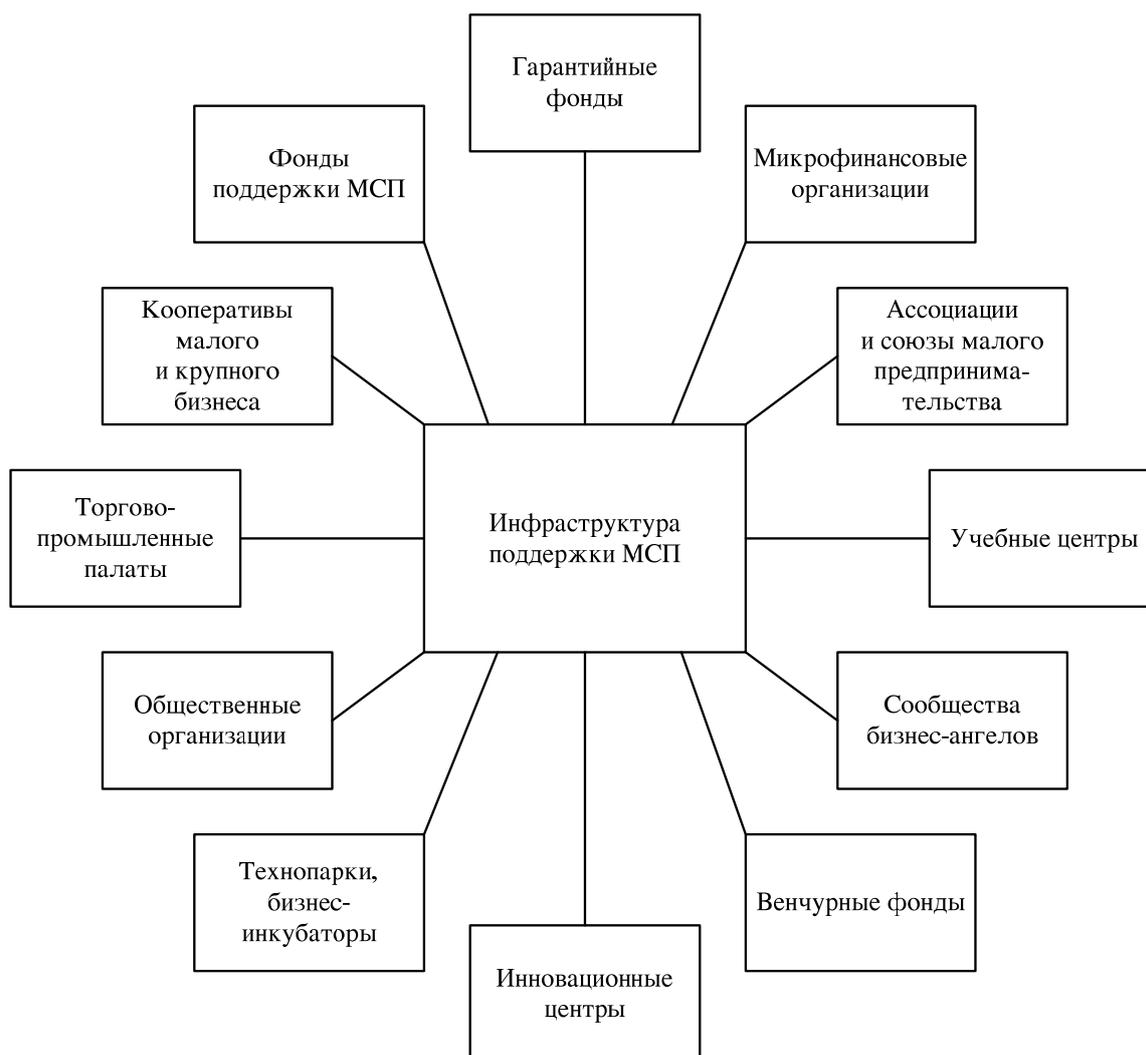


Рис. 13. Инфраструктура поддержки МСП в виде коммерческих и некоммерческих организаций, созданных с участием или без участия государства

Основой государственной инфраструктуры поддержки МСП в РФ является система региональных (областных) и муниципальных фондов поддержки МСП. Данные фонды специализируются в основном на предоставлении финансовой поддержки субъектам МСП. Виды финансовой поддержки, которую предлагают областные фонды, могут быть

различными – микрокредитование, предоставление гарантий и поручительств по банковским кредитам, предоставление различных грантов и субсидий. Также областные Фонды могут осуществлять информационную и консультационную деятельность, услуги по различным видам обучения для начинающих предпринимателей и субъектов МСП.

Чем развитее и разнообразнее инфраструктура поддержки субъектов МСП в конкретном регионе, тем меньше видов поддержки предоставляет непосредственно сам областной фонд, при этом деятельность данного фонда концентрируется на финансовой поддержке. Другие виды поддержки обеспечивают муниципальные фонды, которые, как правило, создаются при участии региональных фондов. В настоящее время нормативная правовая база, обеспечивающая поддержку предпринимательства в РФ, развивается таким образом, чтобы каждому виду поддержки субъектов МСП соответствовал один, специализирующийся только на этом институт поддержки – в виде регионального (областного), муниципального гарантийного фонда, микрофинансовых организаций (центров) развития или содействия предпринимательству.

Фонды содействия кредитованию или гарантийные фонды предоставляют гарантии (или поручительства) по банковским кредитам.

Микрофинансовые организации предоставляют краткосрочные микро-займы начинающим предпринимателям на развитие бизнеса на сумму до 1 млн р.

Не во всех регионах гарантийные фонды выделены в отдельные организации, хотя современное законодательство РФ требует разделения микрофинансовых организаций и гарантийных фондов.

Информационно-консультационные и учебные центры осуществляют подготовку и повышение квалификации предпринимателей, руководителей и персонала малых и средних предприятий – бухгалтеров, финансовых директоров, а также безработных, студентов и граждан, планирующих создать собственный бизнес. Обучение осуществляется путем организации и проведения краткосрочных семинаров и тренингов.

Агентства, ассоциации и Союзы малого предпринимательства чаще всего осуществляют представление интересов субъектов МСП в органах власти. Они являются негосударственными структурами, но функционируют при поддержке государства и местных администраций.

Бизнес-инкубаторы – это специализированные организации, цель деятельности которых – развивать новые малые предприятия, размещать их на своих площадях на льготных условиях. Для размещения в бизнес-инкубаторе малые предприятия отбираются по определенным критериям. Предоставляемые для предпринимателей услуги – это,

как правило, льготная аренда помещения, льготные консалтинговые и офисные услуги.

Основной задачей технопарков является поддержка современных, перспективных, технологичных, инновационных и значимых для региона проектов. Как правило, в технопарках создана такая внутренняя инфраструктура, которая помогает наладить производство и довести идею до продукта.

В связи с тем, что инновационная деятельность стала новой доминантой в современной российской экономике, и на поддержку этой деятельности государство выделяет значительные финансовые ресурсы, в городах РФ в последние годы широко создаются инновационные центры.

Региональные венчурные фонды – это коммерческие организации, средства которых инвестируются в малые и средние предприятия, работающие в научно-технической сфере. Решение об инвестировании в тот или иной проект принимает профессиональная управляющая компания, которая распоряжается средствами регионального венчурного фонда.

В настоящее время в РФ существует несколько крупных сообществ бизнес-ангелов. Данные институты инфраструктуры поддержки малых инновационных предприятий из-за отсутствия достаточного опыта и законодательного статуса пока не получили широкого распространения на территории РФ.

Кооперация малого и крупного бизнеса обеспечивается с помощью таких форм организации бизнеса, как аутсорсинг, субконтрактинг и франчайзинг.

Торгово-промышленные палаты в РФ оказывают малым и средним предприятиям содействие в проведении различных видов экспертизы, предоставляют информационно-консультационную и правовую поддержку, а также обеспечивают широкие возможности участия в выставках и конгрессах как на территории РФ, так и за рубежом.

К общественным организациям относятся Советы по развитию малого и среднего предпринимательства при областных администрациях и губернаторах субъектов РФ, а также областные и городские отделения Общероссийской общественной организации МСП «ОПОРА РОССИИ».

Поддержку МСП на территории Свердловской области осуществляют следующие организации:

– Свердловский областной фонд поддержки малого предпринимательства, учрежденный в мае 2002 г. в Екатеринбурге. Предоставляет финансовую поддержку субъектам МСП Свердловской области, вклю-

чает в себя одновременно гарантийный фонд, Свердловский областной фонд поддержки малого предпринимательства, является учредителем муниципальных фондов поддержки малого предпринимательства, образовательного учреждения «Центр содействия предпринимательству», автономной некоммерческой организации «Инновационный центр малого и среднего предпринимательства Свердловской области»;

– 44 муниципальных фонда поддержки малого предпринимательства функционируют на данный момент на территории Свердловской области. Эти организации занимаются предоставлением микрозаймов, осуществляют консультационные услуги, а также услуги по обучению начинающих предпринимателей. Директора ряда муниципальных Фондов входят в состав Совета по развитию малого и среднего предпринимательства Свердловской области. Муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства Свердловской области являются только микрофинансовыми организациями;

– 12 информационно-консультационных центров;

– Образовательное учреждение «Центр содействия предпринимательству» (ЦСП), учрежденное Свердловским областным фондом поддержки малого предпринимательства в Екатеринбурге. Основной вид деятельности – организация, координация и реализация различных массовых образовательных программ обучения и тренингов для субъектов малого и среднего предпринимательства и граждан, решивших организовать свой бизнес;

– Некоммерческое партнерство «Ассоциация предпринимателей Урала»;

– Некоммерческое партнерство «Союз малого и среднего бизнеса Свердловской области»;

– Фонд «Екатеринбургский центр развития предпринимательства», созданный решением городской Думы весной 2010 г. Основной вид деятельности – консультационные услуги начинающим предпринимателям, работающим в том числе и в инновационной сфере, по вопросам юриспруденции, бухгалтерского учета, менеджмента;

– 10 бизнес-инкубаторов – Свердловский областной бизнес-инкубатор; IT бизнес-инкубатор Фонда «Екатеринбургский центр развития предпринимательства»; бизнес-инкубатор Екатеринбургской Палаты товаропроизводителей; бизнес-инкубатор инновационных проектов ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет»; бизнес-инкубатор «Верх-Исетский»; научно-технологический парк – бизнес-инкубатор «Уральские технологии»; бизнес-инкубаторы в городах Свердловской области – Верхняя Салда, Заречный, Реж и Карпинск. Бизнес-инкубатор в г. Заречный сочетает в себе также функции технопарка;

– Автономная некоммерческая организация «Инновационный центр малого и среднего предпринимательства Свердловской области», была учреждена Свердловским областным фондом поддержки малого предпринимательства в 2010 г. в Екатеринбурге. Основная цель деятельности данной организации – сопровождение инновационных проектов от идеи до ее реализации, в том числе финансовая поддержка малых и средних инновационных предприятий. На данный момент АН «Инновационный центр малого и среднего предпринимательства Свердловской области» сотрудничает с инициаторами 520 проектов, претендующих на инновационность;

– Закрытый паевой инвестиционный фонд венчурных инвестиций «Региональный венчурный фонд инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Свердловской области», созданный в 2007 г. на принципах государственно-частного партнерства. Фонд финансирует инновационные проекты предприятий, находящихся на стадии раннего роста, когда уже существует продукт или технология, и предприятию необходимы инвестиции для продолжения разработки и запуска в серийное производство продукта или услуги. Финансирование происходит путем участия фонда в уставном капитале предприятия, реализующего проект;

– ЗАО «Финансово-промышленный венчурный фонд ВПК»;

– Некоммерческое партнерство «Ассоциация „Бизнес-ангелы Урала“» (БАУР);

– Государственная некоммерческая организация «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» (представительство в г. Екатеринбурге);

– ООО «Свердловский областной центр производственной кооперации», имеющий статус регионального центра в рамках соглашения с Межрегиональным центром промышленной субконтрактации и партнерства Москвы. Основные виды деятельности данной организации: содействие развитию производственной кооперации между промышленными предприятиями, привлечение и размещение производственных заказов, организация «Биржи заказов», производственный консалтинг;

– Екатеринбургский центр производственной кооперации (электронная информационная система);

– Уральская торгово-промышленная палата;

– Свердловская областная профсоюзная организация Российского профсоюза работников среднего и малого бизнеса;

– Свердловская областная организация профсоюза работников потребительской кооперации и предпринимательства;

- Совет по малому и среднему предпринимательству при главе Администрации города Екатеринбурга;
- Общественный совет представителей малого бизнеса города Екатеринбурга;
- Общественные советы по малому предпринимательству Кировского, Верх-Исетского, Орджоникидзевского, Октябрьского, Ленинского, Железнодорожного, Чкаловского районов г. Екатеринбурга;
- Совет по развитию малого и среднего предпринимательства Свердловской области;
- 51 муниципальный Совет по развитию малого и среднего предпринимательства на территории Свердловской области;
- Свердловское областное отделение Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ».

Таким образом, Свердловская область и г. Екатеринбург на сегодняшний день располагают достаточно развитой и разнообразной инфраструктурой поддержки малого и среднего предпринимательства.

Второй компонент, обеспечивающий развитие системы МСП, – *совокупность видов и форм государственной поддержки малых и средних предприятий, или система мер государственной поддержки.*

Федеральным и региональным законодательством в Свердловской области на сегодняшний день определены следующие основные виды государственной поддержки МСП:

- *финансовая* – осуществляется в соответствии с законодательством Российской Федерации за счет средств федерального бюджета, бюджетов субъектов РФ, бюджетов муниципальных образований и городских округов;
- *имущественная* – осуществляется органами государственной власти и органами местного самоуправления в виде передачи во владение или в пользование государственного или муниципального имущества на возмездной основе, безвозмездной основе или на льготных условиях; при этом имущество должно использоваться по целевому назначению;
- *информационная* – осуществляется органами государственной власти и органами местного самоуправления в виде создания федеральных, региональных и муниципальных информационных систем и информационно-телекоммуникационных сетей и обеспечения их функционирования в целях поддержки субъектов МСП;
- *консультационная* – осуществляется в виде создания организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП и оказывающих консультационные услуги субъектам МСП, и обеспечения деятельности таких организаций;

– *образовательная* – осуществляется в виде разработки образовательных программ, направленных на подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров для субъектов МСП;

– *поддержка в области инноваций и промышленного производства* – предусматривает создание организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП, в том числе технопарков, центров коммерциализации технологий, научно-производственных зон, и обеспечение деятельности таких организаций, а также содействие патентованию изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений и государственной регистрации результатов интеллектуальной деятельности, созданных субъектами МСП;

– *поддержка в области ремесленничества* – может осуществляться в виде создания организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП в области ремесленной деятельности, в том числе палат и центров ремесел, и обеспечения их деятельности;

– *поддержка субъектов МСП по внешнеэкономической деятельности* – может осуществляться в виде сотрудничества с международными организациями и иностранными государствами в области развития МСП; содействия в продвижении на рынки иностранных государств российских товаров, результатов интеллектуальной деятельности, а также создания благоприятных условий для российских участников внешнеэкономической деятельности. Предусматривается создание организаций, образующих инфраструктуру поддержки и оказывающих поддержку субъектам МСП, осуществляющим внешнеэкономическую деятельность;

– *поддержка субъектов МСП, осуществляющих сельскохозяйственную деятельность*, – в формах и видах, предусмотренных действующим законодательством¹.

Виды поддержки субъектов МСП, предоставляемые отдельными организациями инфраструктуры поддержки на территории Свердловской области, представлены в табл. 13.

В настоящее время в Свердловской области в полной мере осуществляются только такие виды поддержки субъектов МСП, как финансовая, имущественная, информационная, консультационная и образовательная.

Рассмотрим подробнее виды поддержки инновационных предприятий на территории Свердловской области.

¹ О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209.

**Виды поддержки субъектов МСП, предоставляемые
отдельными организациями инфраструктуры поддержки
на территории Свердловской области**

Организация	Виды поддержки субъектов МСП				
	финансовая	имущественная	информационная	консультационная	образовательная
Свердловский областной фонд поддержки малого предпринимательства	+		+		
Муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства	+		+	+	+
Информационно-консультационные центры			+	+	
Центр содействию предпринимательству	+				+
Екатеринбургский центр развития предпринимательства		+		+	
Бизнес-инкубаторы		+			
Уральская торгово-промышленная палата			+	+	+
Совет по малому и среднему предпринимательству при главе администрации г. Екатеринбурга			+		
Совет по развитию малого и среднего предпринимательства Свердловской области			+		

Законом Свердловской области от 15 июля 2010 г. № 60-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инновационной деятельности в Свердловской области» предусмотрены следующие виды государственной поддержки субъектов инновационной деятельности:

- предоставление государственных гарантий Свердловской области;
- предоставление субсидий из областного бюджета;
- передача государственного казенного имущества Свердловской области в аренду;
- установление особенностей определения размера арендной платы и ее внесения за пользование государственным казенным имуществом Свердловской области;
- предоставление прав на использование объектов интеллектуальной собственности Свердловской области;
- внесение государственного казенного имущества Свердловской области, в том числе средств областного бюджета, в качестве вкладов в уставные капиталы открытых акционерных обществ, являющихся субъектами инновационной деятельности;
- установление особенностей налогообложения отдельными налогами;

– предоставление информации по вопросам, связанным с осуществлением инновационной деятельности на территории Свердловской области;

– содействие в установлении внешнеэкономических связей, необходимых для осуществления инновационной деятельности в форме капитальных вложений на территории Свердловской области¹.

Виды поддержки субъектов инновационной деятельности, предоставляемые отдельными организациями инфраструктуры поддержки на территории Свердловской области, представлены в табл. 14.

Т а б л и ц а 1 4

**Виды поддержки субъектов инновационной деятельности,
предоставляемые отдельными организациями
инфраструктуры поддержки на территории Свердловской области**

Виды поддержки субъектов инновационной деятельности	Организация инфраструктуры	
	Инновационный центр малого и среднего предпринимательства	Региональный венчурный фонд
Содействие патентованию изобретений, полезных моделей, промышленных образцов	+	–
Предоставление государственных гарантий	–	–
Предоставление субсидий из областного бюджета	+	–
Передача государственного казенного имущества в аренду	–	–
Установление особенностей определения размера арендной платы и ее внесения за пользование государственным казенным имуществом	–	–
Предоставление прав на использование объектов интеллектуальной собственности Свердловской области	–	–
Внесение государственного казенного имущества и средств областного бюджета в качестве вкладов в уставные капиталы ОАО, являющихся субъектами инновационной деятельности	–	+
Предоставление информации по вопросам, связанным с осуществлением инновационной деятельности на территории Свердловской области	+	+
Содействие в установлении внешнеэкономических связей, необходимых для осуществления инновационной деятельности в форме капитальных вложений	–	–

Таким образом, в Свердловской области система поддержки субъектов инновационной деятельности находится в стадии формирования и пока не обеспечивает предоставление полного спектра видов поддержки субъектов инновационной деятельности. Виды поддержки, осуществляемые на данный момент, таковы:

¹ О государственной поддержке субъектов инновационной деятельности в Свердловской области : закон Свердловской области от 15 июля 2010 г. № 60-ОЗ.

- содействие патентованию изобретений, полезных моделей, промышленных образцов;
- предоставление субсидий из областного бюджета;
- внесение государственного казенного имущества и средств областного бюджета в качестве вкладов в уставные капиталы ОАО, являющихся субъектами инновационной деятельности;
- предоставление информации по вопросам, связанным с осуществлением инновационной деятельности на территории Свердловской области.

Остальные виды государственной поддержки субъектов инновационной деятельности, предусмотренные региональным законодательством Свердловской области, пока не предоставляются.

1.4. Совершенствование инфраструктуры и системы мер государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области в 2011–2013 гг.

На данный момент на территории Свердловской области осуществляются следующие виды государственной поддержки субъектов МСП:

- финансовая;
- имущественная;
- информационная;
- консультационная;
- образовательная.

Основным принципом реализации всех видов государственной поддержки субъектов МСП на территории РФ является принцип софинансирования. Поэтому источниками финансирования государственной поддержки субъектов МСП являются средства федерального, областного и местного бюджетов. Средства федерального бюджета поступают через Министерство экономического развития РФ на конкурсной основе в бюджеты субъектов РФ в виде субсидий.

У данной схемы финансирования есть две особенности:

1) *конкурсный порядок* отбора субъектов РФ, претендующих на получение субсидий из федерального бюджета, не гарантирует получения запрашиваемого объема средств;

2) *временной фактор* – поступление средств федерального бюджета в бюджеты субъектов РФ на реализацию мер государственной поддержки субъектов МСП на текущий год происходит обычно только в III квартале этого календарного года.

Постановлением Правительства Свердловской области от 11 октября 2010 г. № 1483-ПП была утверждена Областная целевая программа „Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на 2011–2015 гг.“».

Рассмотрим более подробно каждый из перечисленных видов государственной поддержки субъектов МСП, реализуемых на территории Свердловской области.

Финансовая поддержка

На территории Свердловской области предоставляется несколько видов финансовой поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства. Данные виды поддержки отличаются по двум признакам:

- возвратности или невозвратности ресурсов;
- по схеме финансирования – организация инфраструктуры поддержки субъектов МСП напрямую предоставляет ресурсы получателю поддержки (*двухсторонние* отношения с получателем поддержки) либо через финансово-кредитную организацию – партнера (*трехсторонние* отношения с получателем поддержки) (табл. 15).

Т а б л и ц а 1 5

Виды финансовой поддержки, предоставляемые на территории Свердловской области субъектам МСП

Финансовые инструменты		
возвратные		невозвратные
<i>Средства предоставляются через финансово-кредитную организацию (банк)</i>		<i>Средства предоставляются напрямую</i>
Предоставление обеспечения (поручительства)	Инвестиционные займы	Субсидии
Льготные инвестиционные кредиты	Микрофинансирование	Гранты
Компенсационные займы		-

На основании этих признаков все виды финансовой поддержки можно разделить на три группы (табл. 16):

1) *возвратные финансово-кредитные инструменты – денежные средства, предоставляемые напрямую*: инвестиционные займы, микрофинансирование (или микрозаймы), компенсационные займы;

2) *возвратные финансово-кредитные инструменты – денежные средства, предоставляемые через стороннюю финансово-кредитную организацию (банк)*: предоставление обеспечения (поручительства) и льготные инвестиционные кредиты; частично – компенсационные займы, так как одним из условий получения данного вида финансовой поддержки является наличие у получателя поддержки кредита в банке-партнере;

3) *невозвратные финансовые инструменты* – финансирование, осуществляемое напрямую: предоставление субсидий и грантов.

Организациями инфраструктуры поддержки субъектов МСП, оказывающими финансовую поддержку на территории Свердловской области, являются Свердловский областной фонд поддержки малого предпринимательства (далее – Фонд), расположенный в Екатеринбурге, и муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства, расположенные в городах Свердловской области.

Рассмотрим **первую группу** финансовых инструментов.

1. Инвестиционные займы. С 2004 г. и по начало 2007 г. на территории области Свердловским областным фондом поддержки малого предпринимательства проводились конкурсы инвестиционных проектов субъектов МСП, в том числе из депрессивных муниципальных образований Свердловской области. Цель данных конкурсов – финансирование затрат на приобретение основных средств (оборудования, производственных или торговых помещений).

Регламент работы: проводились сбор заявок на участие в конкурсах, предварительная оценка и экспертиза инвестиционных проектов; отбор проектов для финансирования и непосредственно финансирование инвестиционных проектов – победителей конкурсов. Условия предоставления инвестиционных займов:

- сумма займа – до 2,0 млн р.;
- срок предоставления займа – до 36 мес.;
- процентная ставка – 21% годовых в рублях РФ (по проектам, реализуемым в депрессивных муниципальных образованиях Свердловской области – 13% годовых в рублях РФ);
- обеспечение займа – залог приобретаемого или личного имущества, поручительство юридических или физических лиц.

По результатам нескольких проведенных конкурсов было предоставлено 103 инвестиционных займа на общую сумму 128,2 млн р., из них на сегодняшний день 42 субъекта малого предпринимательства являются должниками Фонда. Сумма просроченной дебиторской задолженности субъектов малого предпринимательства, получивших инвестиционные займы по основному долгу, на 1 июля 2011 г. составляет 40,6 млн р., по процентам – 5,1 млн р. За все это время 18 заемщиков или ни разу не вносили платежи вообще, или вносили первый платеж, а потом переставали выплачивать основной долг по займам и проценты по ним (согласно графику гашения займов последние выплаты по данной программе должны были произойти в декабре 2009 г.). Все дела с должниками по инвестиционному конкурсу находятся в исполни-

тельном производстве. Такие результаты не позволяют говорить об эффективности данного финансового инструмента.

2. Микрофинансирование, или микрозаймы. Цель предоставления микрозаймов – развитие микропредприятий, не имеющих доступа к банковским кредитам (из-за короткого срока существования предприятия или из-за отсутствия стабильных положительных финансовых результатов деятельности). Этот инструмент финансовой поддержки на территории Свердловской области используется с июня 1998 г.

Микрозаймы предоставляются субъектам малого предпринимательства муниципальными фондами поддержки малого предпринимательства только в городах Свердловской области. Финансирование в Муниципальные фонды осуществляется частично через Свердловский областной фонд поддержки малого предпринимательства. В Екатеринбурге данный вид финансовой поддержки не представлен.

Идея функционирования данного финансового инструмента – дать возможность начинающим предпринимателям перейти в категорию действующих субъектов малого предпринимательства и получить доступ к банковским кредитам. Микрозаймы предоставляются в несколько этапов (уровней) небольшими краткосрочными займами с последующим увеличением их размеров, сроков и уменьшением процентной ставки и комиссий в зависимости от уровня заемщика. Всего предусмотрено семь уровней (табл. 16).

Т а б л и ц а 16

Сравнение условий предоставления микрозаймов на I и VII уровнях

Условия предоставления	Уровень		
	I	...	VII
Размер микрозайма, тыс. р.	До 20	...	До 150
Срок заимствования, мес.	До 3	...	До 18
Ставка по микрозайму, % годовых	32	...	3
Единовременная и ежемесячная комиссии, %	2	...	0,7

Для мотивации заемщика на долгосрочное сотрудничество с Муниципальным фондом Свердловской области применяется система баллов, которые начисляются участнику программы за выполнение следующих условий:

- своевременные уплата процентов, комиссий и возврат микрозайма, отсутствие пролонгации – 5 баллов;
- поручительство (принятие на себя солидарной ответственности за другого заемщика) – 2 балла за каждый микрозайм;
- своевременное выполнение поручителем своих обязательств по договору поручительства – 5 баллов.

Условия предоставления микрозаймов в моногородах Свердловской области

Размер микрозайма, тыс. р.	до 1 000
Срок заимствования, мес.	до 12
Ставка по микрозайму, % годовых	10
Единовременная и ежемесячная комиссия, %	0,1

Условием перехода на VII уровень является наличие у заемщика к моменту предоставления микрозайма 90 баллов.

На других условиях микрозаймы предоставляются в таких городах Свердловской области, как Нижний Тагил, Каменск-Уральский и Асбест. Эти города были выбраны в рамках реализации мероприятия «Развитие экономики монопрофильных муниципальных образований: поддержка мероприятий муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства, реализуемых в моногородах» и финансируются обособленно за счет средств федерального и областного бюджетов.

В 2009 г. общая сумма выданных микрозаймов составила 106,4 млн р., в 2010 г. – 109,1 млн р. Общий объем ресурсов (фонд микрофинансирования), находящихся в управлении Свердловского областного фонда поддержки малого предпринимательства и предназначенных для реализации этого финансового инструмента, по состоянию на начало 2011 г. составлял 49,9 млн р. В 2010 г. по страховым случаям были списаны кредитные ресурсы из программы микрофинансирования на сумму 86,5 тыс. р.

В Областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на 2011–2015 гг.» средств на микрофинансирование не запланировано.

Микрозаймы выдаются в 32 Муниципальных фондах Свердловской области. Данный инструмент является востребованным в среде предпринимателей, и потому он стал достаточно массовым (рис. 15).

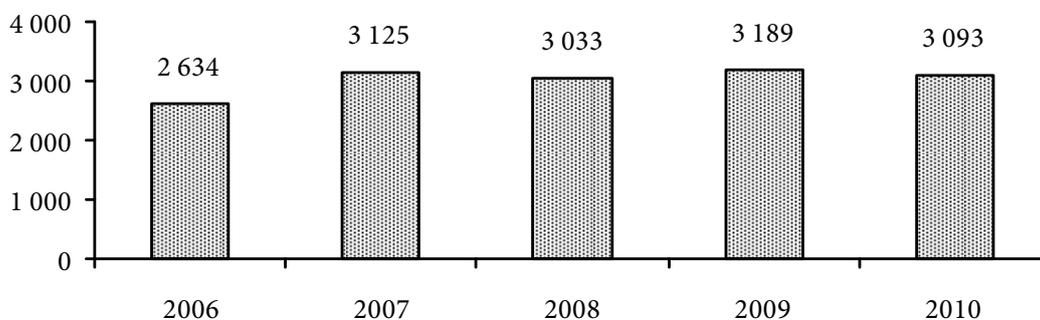


Рис. 14. Количество выданных в 2006–2010 гг. микрозаймов в Свердловской области

На начальных уровнях проценты по микрозаймам и размер комиссии достаточно высоки при небольших суммах микрозаймов. Поэтому любому заемщику будет выгоднее обратиться в банк как физическому лицу за обычным потребительским кредитом, чем воспользоваться программой предоставления микрозаймов. Следовательно, данная программа привлекает заемщиков, живущих в маленьких и отдаленных поселках, где отсутствуют офисы банков; либо заемщиков, не обладающих финансовой грамотностью, чтобы просчитать свою выгоду (в этом случае возникает вопрос: как такой заемщик может быть предпринимателем и развивать свой бизнес?); либо таких заемщиков, которым получить кредит в банке невозможно, например по причине наличия судимости или же по причине негативной кредитной истории.

3. Компенсационные займы. Предоставляются Свердловским областным фондом поддержки малого предпринимательства субъектам МСП в целях возмещения части расходов на уплату процентов по кредитам девяти банков-партнеров Фонда, выданным на инвестиционные цели.

Сумма компенсационного займа не может превышать 60% суммы всех процентов, уплачиваемых заемщиком за весь период действия кредитного договора с банком, а срок действия договора компенсационного займа не может превышать трех лет.

Условия предоставления компенсационных займов:

- сумма кредита – от 1 до 70 млн р.;
- срок кредита – не менее 2 лет;
- выдача компенсационного займа осуществляется траншами в течение 12 мес. с момента заключения договора компенсационного займа;
- гашение компенсационного займа начинается через 12 мес. после предоставления заемщику первого транша и осуществляется в течение 24 мес. На сумму компенсационного займа проценты не начисляются, т. е. он является беспроцентным.

Субъект МСП обращается в Фонд за получением компенсационного займа с подготовленным комплектом документов самостоятельно, минуя банк-партнер, однако после того как получит кредит на инвестиционные цели на указанных выше условиях, и не позднее чем за 12 мес. до срока окончания действия кредитного договора.

Смысл данного финансово-кредитного инструмента в том, что субъекты МСП, получившие кредит на инвестиционные цели, в первый год реализации проекта благодаря беспроцентным компенсационным займам имеют возможность высвободить оборотные средства для развития бизнеса.

Компенсационные займы выдаются с ноября 2008 г. Активное развитие данный вид финансовой поддержки получил в 2009 г., когда на предоставление компенсационных займов было направлено более 20,5 млн р. и выдано 70 траншей. В 2010 г. на предоставление компенсационных займов было направлено 14,9 млн р. и выдано 83 транша. Беспроцентные компенсационные займы получили 20 субъектов МСП, из которых 8 заемщиков на данный момент имеют просроченную задолженность перед Фондом.

Общий объем ресурсов, находящихся в управлении Свердловского областного фонда поддержки малого предпринимательства, предназначенных для реализации программы предоставления компенсационных займов, на начало 2011 г. составлял 38,7 млн р., в том числе дебиторская задолженность по договорам компенсационного займа – 33,7 млн р. (из них просроченная дебиторская задолженность по договорам компенсационного займа – 8,2 млн р.). В Областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на 2011–2015 гг.» средства на предоставление компенсационных займов не запланированы.

Из первой группы финансово-кредитных инструментов, компенсационный заем – единственный финансово-кредитный инструмент, предназначенный не только для субъектов малого предпринимательства, но и для субъектов среднего предпринимательства. На данный момент компенсационный заем как вид финансовой поддержки заявлен, но фактически не предоставляется.

Причины неэффективности программы предоставления компенсационных займов следующие:

- выдача без залога, только под поручительство физических и юридических лиц, т. е. они являлись необеспеченным и высокорисковым для Фонда финансовым инструментом;

- выдача траншей в течение 12 мес., а гашение займа начиналось только после этого. Таким образом, заемщик, не имея обязательств выплачивать заем сразу, психологически расслабляется и начинает воспринимать средства займа как безвозвратные;

- предоставление при наличии кредитов на инвестиционные цели, которые обычно характеризуются длинными сроками и крупными суммами. На начальной стадии инвестиционного проекта без применения специальной методики расчета сложно оценить, будет ли реализован данный проект в планируемый срок, и, соответственно, сможет ли своевременно заемщик гасить компенсационный заем.

Проанализировав три возвратных финансово-кредитных инструмента, когда предоставление денежных средств осуществляется на-

прямую к получателю поддержки, можно сделать вывод о низких результатах возвратности ресурсов и, значит, о низкой эффективности финансовой поддержки субъектов МСП путем реализации данных инструментов.

Рассмотрим **вторую группу** финансовых инструментов.

1. Предоставление обеспечения (поручительства). Данный вид финансовой поддержки осуществляется Свердловским областным фондом поддержки малого предпринимательства на территории Свердловской области и Екатеринбурга с 2003 г. Это один из самых массовых, понятных и доступных для предпринимателей финансовых инструментов.

Поручительство Фонда с субсидиарной ответственностью может быть предоставлено по кредитам субъектов малого предпринимательства, оформленным в 15 банках-партнерах как на пополнение оборотных средств, так и на инвестиционные цели. Максимальная сумма кредита не ограничена, максимальная сумма поручительства составляет 4,5 млн р. Существует несколько видов поручительства, максимальный объем ответственности Фонда может составлять до 70% суммы основного долга по кредиту заемщика.

Для оформления пролонгации ссудной задолженности и получения отсрочек платежей по действующим кредитам Фонд предоставляет поручительство вида «Реструктуризация». Особенно актуальным и востребованным этот вид поручительства был в условиях кризиса 2008–2009 гг.

Цель данного финансового инструмента – дать возможность доступа к банковскому кредитованию субъектам малого предпринимательства, не имеющим достаточного и ликвидного обеспечения (табл. 17).

Т а б л и ц а 17

**Динамика результатов по предоставлению поручительств
на территории Свердловской области в 2003–2010 гг.**

Год	Количество поручительств	Сумма обязательств Фонда, р.	Привлечено кредитов, р.
2003	53	1 033 000	3 798 000
2004	73	3 974 000	12 972 000
2005	109	8 752 000	30 671 000
2006	201	26 379 000	87 999 000
2007	881	242 560 000	458 672 000
2008	713	192 151 000	469 842 000
2009	991	424 968 000	793 582 000
2010	1 579	941 817 000	1 809 094 000
<i>Итого</i>	4 600	1 841 634 000	3 666 630 000

На рис. 16 отражена динамика предоставленных поручительств Фонда в 2003–2010 гг.

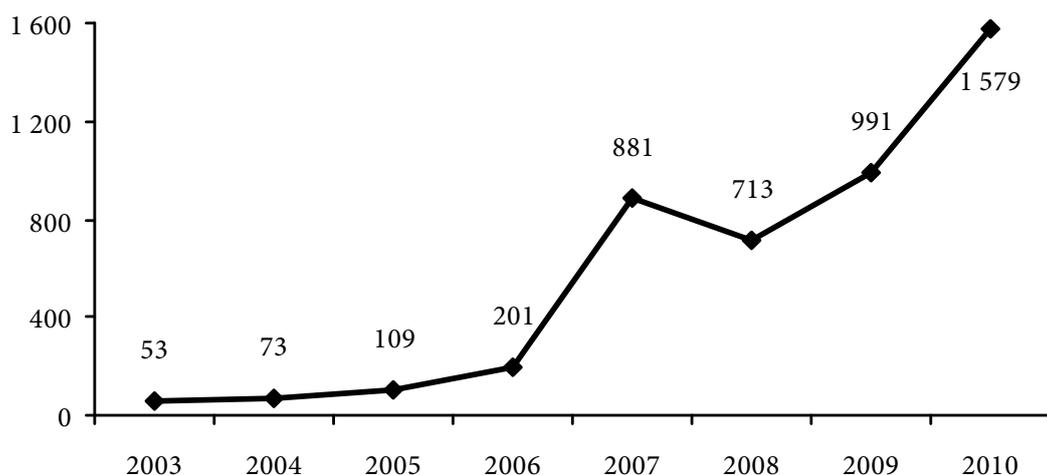


Рис. 15. Количество предоставленных поручительств на территории Свердловской области в 2003–2010 гг.

Резкий скачок в увеличении предоставления поручительств наблюдался дважды – в 2007 и 2010 гг. В 2007 г. это было связано с увеличением количества банков – партнеров Фонда, в 2010 г. – со снижением ставок по банковским кредитам после кризиса и в связи с этим с активностью заемщиков (табл. 18).

Т а б л и ц а 18

Предоставленные в 2010 г. на территории Свердловской области поручительства (с разбивкой по отраслям)

Одобрены за год поручительства	Поручительства		Сумма кредитов		Сумма договоров поручительств	
	ед.	%	млн р.	%	млн р.	%
Всего поручительств	1 579	100,0	1 809,1	100,0	941,9	100,0
Торговля	1 028	65,1	1 085,3	60,0	569,8	60,5
Сфера услуг	417	26,4	496,6	27,4	263,0	27,9
Производство	134	8,5	227,3	12,6	109,1	11,6

Как видим, лидируют малые предприятия сферы торговли, %:
по количеству предоставленных поручительств – 65,1;
по суммам кредитов – 60,0;
по суммам договоров поручительства – 60,5.

Общий объем ресурсов гарантийного фонда, находящихся в управлении Свердловского областного фонда поддержки малого предпринимательства, предназначенных для предоставления поручительств, составляет на данный момент 498,0 млн р.

Для возмещения потерь, возникающих в результате деятельности Свердловского областного фонда поддержки малого предпринимательства по предоставлению субъектам МСП инвестиционных и компенса-

ционных займов, поручительств, льготных инвестиционных кредитов, создан фонд денежных средств – резервный фонд.

Общий размер резервного фонда на начало 2011 г. составлял 12,4 млн р. В Областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на 2011–2015 гг.» средств на пополнение гарантийного и резервного фондов не предусмотрено (рис. 17).



Рис. 16. Динамика выплат по страховым случаям по договорам поручительства Фонда за 2008–2011 гг.

На рисунке отражены количество страховых случаев по договорам поручительств Фонда и суммы выплат по ним за 2008, 2009, 2010 гг. и I полугодие 2011 г. До 2008 г. страховых выплат по договорам поручительства не было. Можно наблюдать, что с ростом портфеля поручительств растет и количество страховых случаев. Особенно этот скачок заметен по результатам I полугодия 2011 г.

Особенности предоставления поручительств на территории Свердловской области:

- поручительства предоставляются только субъектам малого предпринимательства; субъекты среднего предпринимательства воспользоваться данным финансовым инструментом не могут;
- поручительствами Фонда пользуются в основном малые предприятия, работающие в сфере торговли;
- поручительства предоставляются только Свердловским областным фондом поддержки малого предпринимательства. Муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства, расположенные в городах Свердловской области, поручительства не предоставляют.

2. Льготные инвестиционные кредиты. Предоставляются с конца 2007 г. Свердловским областным фондом поддержки малого предпри-

нимательства – субъектам малого предпринимательства с помощью семи банков-партнеров. Однако активное развитие данный вид финансовой поддержки получил с 2008 г. (рис. 17).

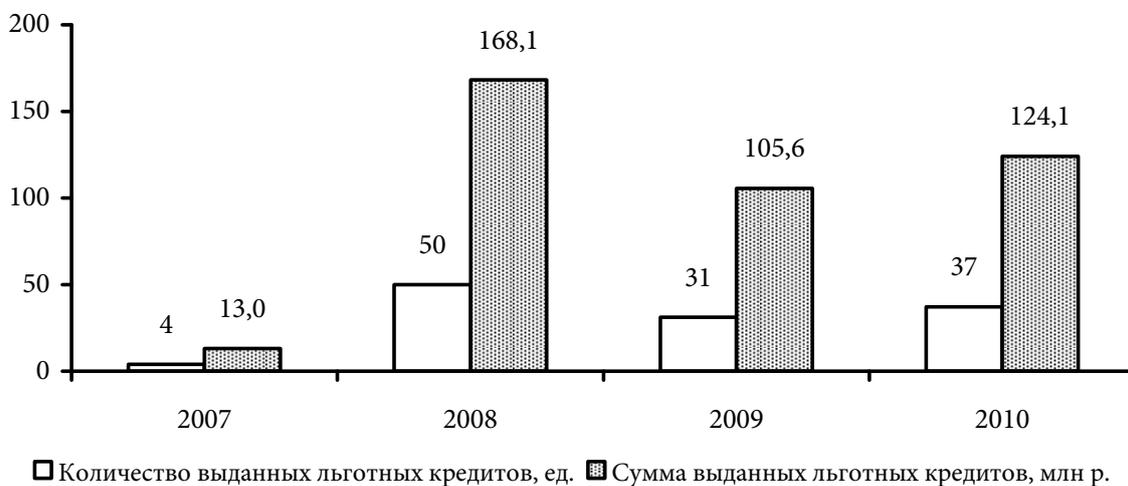


Рис. 17. Количество и суммы льготных инвестиционных кредитов, выданных на территории Свердловской области в 2007–2010 гг.

Изначально цель предоставления льготных инвестиционных кредитов заключалась в стимулировании инвестиционной активности малых предприятий, работающих в приоритетных отраслях или на территориях со сложными условиями хозяйствования. Перечень приоритетных отраслей и депрессивных территорий составлялся на основании социально-экономических показателей по Свердловской области. К 2010 г. было определено 9 приоритетных отраслей (в сфере производства и услуг) и 39 депрессивных территорий. Малые предприятия, работающие в сфере торговли, могли получить льготный инвестиционный кредит только в том случае, если были зарегистрированы и осуществляли деятельность на одной из этих 39 депрессивных территорий Свердловской области. Если деятельность малых торговых предприятий осуществлялась в Екатеринбурге, то льготный инвестиционный кредит данные предприятия получить не могли. В течение 2010 г. условия предоставления льготных инвестиционных кредитов были пересмотрены – отменен перечень депрессивных территорий Свердловской области, а также изменен и расширен (до 10) перечень приоритетных отраслей.

Льготный инвестиционный кредит может быть предоставлен субъектам малого предпринимательства, осуществляющим инновационную деятельность.

Данный вид финансовой поддержки позволяет предпринимателям получить «длинные» инвестиционные ресурсы (до 5,0 млн р. на

срок до 5 лет) на льготных условиях (по ставке рефинансирования ЦБ РФ, без комиссий).

Всего за 2007–2010 гг. субъектам малого предпринимательства Свердловской области было предоставлено 122 льготных инвестиционных кредита (рис. 18).

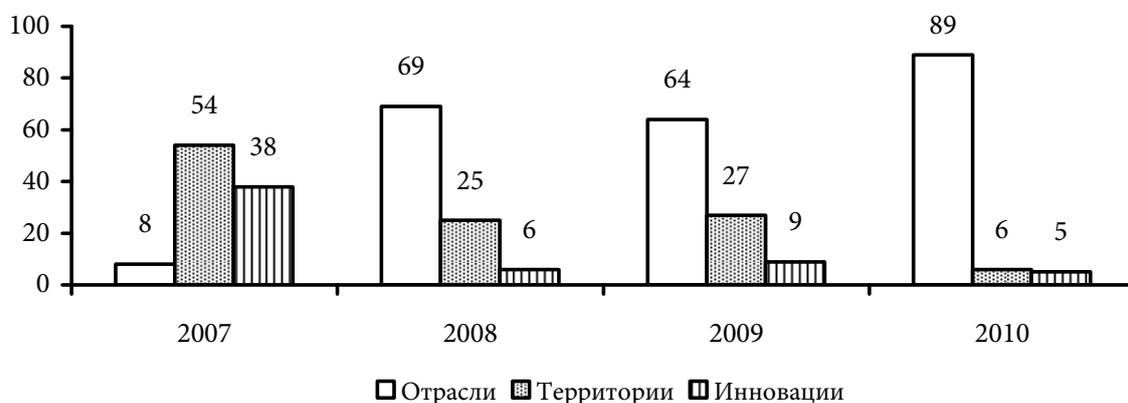


Рис. 18. Динамика показателей предоставления льготных инвестиционных кредитов на территории Свердловской области в 2007–2010 гг., %

Соотношение параметров выдачи льготных инвестиционных кредитов в 2007–2010 гг. (приоритетные отрасли, депрессивные территории, инновационная деятельность) рассчитывалось исходя из предоставленной суммы кредитов.

В целом ситуация складывалась стабильно в 2008–2009 гг. – соответственно 69 и 64% от общей суммы льготных инвестиционных кредитов были предоставлены малым предприятиям, работающим в приоритетных отраслях; 25 и 27% – в территориях со сложными условиями хозяйствования; 6 и 9% – малым предприятиям, осуществляющим инновационную деятельность.

Изменение показателей в 2007 и 2010 гг. вполне объяснимо:

– в 2007 г. льготные инвестиционные кредиты предоставлялись не с начала года, а только последние два месяца (с ноября);

– в 2010 г. произошло изменение условий предоставления льготных инвестиционных кредитов – был отменен перечень депрессивных территорий.

На начало 2011 г. общий объем ресурсов (фонд льготного кредитования), находящихся в управлении Свердловского областного фонда поддержки малого предпринимательства, предназначенных для предоставления льготных инвестиционных кредитов, составлял 334,6 млн р.

В Областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на 2011–2015 гг.»

на 2011 г. запланированы средства из областного бюджета на предоставление льготных инвестиционных кредитов в размере 30,8 млн р. При этом данный вид финансовой поддержки должны получить не менее 8 субъектов малого предпринимательства Свердловской области, работающих в приоритетных отраслях.

Данный финансовый инструмент достаточно эффективен. При этом просроченная дебиторская задолженность по предоставленным льготным инвестиционным кредитам за весь период и по состоянию на начало III квартала 2011 г. отсутствует.

«Минусы» условий предоставления льготных инвестиционных кредитов на территории Свердловской области заключаются в следующем:

– льготные инвестиционные кредиты предназначены только для субъектов малого предпринимательства; субъекты среднего предпринимательства получить такой вид кредита не могут;

– льготные инвестиционные кредиты предоставляются только Свердловским областным фондом поддержки малого предпринимательства совместно с банками – партнерами Фонда. Муниципальные фонды поддержки малого предпринимательства вид финансовой поддержки не предоставляют.

Рассмотрим **третью группу** финансовых инструментов.

I. Субсидии. Финансовая поддержка субъектов МСП Свердловской области в виде предоставления субсидий начала осуществляться со второй половины 2010 г. На данный момент Свердловским областным фондом поддержки малого предпринимательства предоставляются пять видов субсидий для субъектов МСП.

1. *Субсидии на выплату первого взноса по договорам лизинга основных средств.* Данный вид субсидий предоставляется субъектам МСП, заключившим договор лизинга на приобретение основных средств и понесшим расходы на выплату первого (авансового) платежа по договору лизинга не ранее 15 ноября 2009 г. Субсидия предоставляется в размере не более 80% от первого (авансового) платежа по договору лизинга, но не более 30% от суммы всего договора лизинга и не более 1,0 млн р. Цель данного вида финансовой поддержки – содействие развитию лизинга оборудования.

В 2010 г. на финансирование этого вида субсидий было выделено 31,2 млн р., в том числе 11,2 млн р. – средства областного бюджета; 20,0 млн р. – средства федерального бюджета. Было предоставлено 24 субсидии на сумму 13,8 млн р., остаток средств по состоянию на начало 2011 г. составил 17,4 млн р.

В Областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на 2011–2015 гг.» в 2011 г. запланированы средства из областного бюджета на предоставление субсидий на выплату первого взноса по договорам лизинга и возмещение части расходов на выплату процентов по лизинговым договорам (планируется предоставление нового вида субсидий) в размере 30,0 млн р. При этом данный вид финансовой поддержки должны получить не менее 40 субъектов малого и среднего предпринимательства Свердловской области.

2. *Субсидии для производителей и реализаторов товаров (работ, услуг), предназначенных для экспорта.* Этот вид финансовой поддержки предполагает получение субсидий в размере до 500,0 тыс. р. по следующим расходам субъектов МСП:

– на уплату процентов по кредитам, привлеченным на срок не более трех лет в российских кредитных организациях;

– на оплату услуг по выполнению обязательных требований законодательства РФ или законодательства страны-импортера, являющихся необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг);

– на оплату затрат, связанных с участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом (за исключением расходов на проезд к месту проведения указанных мероприятий и обратно, наем жилых помещений и питание);

– на оплату услуг по разработке средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции (работ, услуг), в том числе фирменного наименования, товарного знака, созданию промышленного образца для товаров (работ, услуг), предназначенных для экспорта;

– на оплату затрат по регистрации и правовой охране за рубежом изобретений и иных результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации юридического лица и продукции (работ, услуг).

В 2010 г. на финансирование этого вида субсидий было предусмотрено 84,2 млн р., в том числе 4,2 млн р. – средства областного бюджета, 80,0 млн р. – средства федерального бюджета. Однако средства федерального бюджета в размере 80,0 млн р., предусмотренные на 2010 г., фактически были перечислены в Фонд в начале 2011 г.

Таким образом, в 2010 г. было предоставлено 6 субсидий на сумму 2,5 млн р. за счет средств областного бюджета, остаток средств областного бюджета по состоянию на начало 2011 г. составил 1,7 млн р.

В Областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на 2011–2015 гг.»

на 2011 г. запланированы средства из областного бюджета на предоставление субсидий экспортно-ориентированным малым и средним предприятиям в размере 12,0 млн р. При этом данный вид финансовой поддержки должны получить не менее 25 субъектов МСП Свердловской области.

3. *Субсидии на возмещение затрат, связанных с участием в выставках, ярмарках, проводимых в Свердловской области, в регионах РФ и за рубежом, а также на организацию «деловых миссий».* Данный вид финансовой поддержки предполагает получение субсидий в размере до 300,0 тыс. р. и до 50% расходов субъектов МСП, а также инновационных предприятий:

– связанных с участием в выставках и ярмарках, проводимых в Свердловской области, регионах РФ и за рубежом. Субсидируются все расходы, кроме расходов на питание;

– связанных с организацией и проведением «деловых миссий». Согласно действующему Положению¹ под «деловыми миссиями» понимаются коллективные поездки представителей субъектов МСП с предварительной маркетинговой подготовкой (анализом условий вхождения на определенный сегмент регионального или иностранного рынка, определением потенциальных интересантов, экспонированием и показом товаров, работ, услуг и целью их продвижения, определения степени заинтересованности в сотрудничестве и получения обратного отклика) и организацией двусторонних деловых переговоров.

Затраты на организацию, проведение и участие в вышеперечисленных мероприятиях должны были производиться субъектами МСП не ранее 1 января 2010 г.

В 2010 г. на финансирование этого вида субсидий было выделено 5,6 млн р. за счет средств областного бюджета. Данный вид субсидий Фондом в указанном году не предоставлялся. Остаток средств областного бюджета по состоянию на начало 2011 г. составил 5,6 млн р.

В Областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на 2011–2015 гг.» на 2011 г. запланированы средства из областного бюджета на предоставление данного вида субсидий в размере 10,0 млн р. При этом данный вид финансовой поддержки должны получить не менее 20 субъектов МСП Свердловской области.

¹ *Положение* о компенсации расходов субъектам малого и среднего предпринимательства, участвующим в салонах, выставках, конференциях, ярмарках, «деловых миссиях» в Свердловской области, Российской Федерации и за рубежом в целях развития субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области, в 2010–2011 гг.

4. *Субсидии для компенсации затрат, связанных с проведением энергетических обследований, работ в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности.* Данный вид финансовой поддержки предполагает получение субсидий в размере до 150 тыс. р. субъектами МСП, производившими не ранее 1 января 2008 г. затраты:

- связанные с проведением энергетических обследований;
- осуществленные в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности.

В 2010 г. на финансирование этого вида субсидий было выделено 18,7 млн р., в том числе 6,7 млн р. – средства областного бюджета; 12,0 млн р. – средства федерального бюджета. Данный вид субсидий предоставлялся совместно Фондом и Центром содействия предпринимательству (ЦСП). В указанном году предоставлено 42 субсидии на сумму 5,1 млн р., остаток средств на начало 2011 г. составил 13,6 млн р.

В Областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на 2011–2015 гг.» средств на предоставление субсидий для компенсации затрат, связанных с проведением энергетических обследований, работ в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности не предусмотрено.

5. *Конкурс «Молодой предприниматель».* Данный вид финансовой поддержки предполагает получение субсидий в размере до 300 тыс. р. молодыми предпринимателями Свердловской области для реализации представленных бизнес-планов. Цель данного финансового инструмента – содействие развитию молодежного предпринимательства. Согласно действующему Положению¹ молодые предприниматели – это физические лица в возрасте до 30 лет, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, или юридические лица, в уставном капитале которых доля, принадлежащая лицам в возрасте до 30 лет, составляет не менее 50%.

В 2010 г. на финансирование этого вида субсидий было выделено 15,6 млн р., в том числе 5,6 млн р. – средства областного бюджета, 10,0 млн р. – средства федерального бюджета. По итогам конкурса в 2010 г. молодым предпринимателям Свердловской области было предоставлено 20 субсидий на сумму 6,0 млн р. Средства в размере 9,6 млн р. были перечислены в ЦСП для проведения обучения молодых предпринимателей.

В Областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на 2011–2015 гг.»

¹ Положение о проведении конкурса «Молодой предприниматель Свердловской области» в 2011 г.

на 2011 г. запланированы средства из областного бюджета на предоставление данного вида субсидий в размере 10 млн р. Данный вид финансовой поддержки должны получить не менее 20 победителей конкурса «Молодой предприниматель».

В моногородах Свердловской области с 2010 г. субъектам МСП также предоставляются отдельные виды субсидий (табл. 19).

Т а б л и ц а 19

**Виды субсидий и условия их предоставления для субъектов МСП
в моногородах Свердловской области**

Вид субсидии	Моногород			Условия предоставления
	Нижний Тагил	Асбест	Каменск-Уральский	
На выплату первого взноса по договорам лизинга основных средств	+	+	+	1) не более 90% первого взноса по договору лизинга; 2) не более 500,0 тыс. р.; 3) расходы произведены не ранее 1 января 2008 г.
На возмещение части расходов на выплату процентов по лизинговым договорам	+	+	+	1) не более 2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ на дату уплаты процентов по договору лизинга; 2) не более 500,0 тыс. р.; 3) расходы произведены не ранее 1 января 2008 г.
Для производителей и реализаторов товаров (работ, услуг), предназначенных для экспорта	-	-	-	-
На возмещение затрат, связанных с участием в выставках, ярмарках, проводимых в Свердловской области, в регионах РФ и за рубежом, а также на организацию «деловых миссий»	+	-	+	1) не более 80% от фактически произведенных затрат в период с 1 января 2008 г. по 25 июля 2011 г.; 2) субсидированию не подлежат: транспортные расходы, расходы на проживание и питание, расходы на изготовление рекламной продукции
Для компенсации затрат, связанных с проведением энергетических обследований, работ в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности	+	+	+	1) не более 500,0 тыс. р.; 2) затраты произведены не ранее 1 января 2008 г.
Конкурс «Молодой предприниматель»	-	-	-	-

«Минусы» предоставления вышеперечисленных видов субсидий на территории Свердловской области заключаются в следующем:

– три вида субсидий (на выплату первого взноса по договорам лизинга основных средств; на возмещение затрат, связанных с участи-

ем в выставках, ярмарках, проводимых в Свердловской области, в регионах РФ и за рубежом, а также на организацию «деловых миссий»; для компенсации затрат, связанных с проведением энергетических обследований, работ в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности) предоставляются только Свердловским областным фондом поддержки малого предпринимательства и тремя Муниципальными фондами поддержки малого предпринимательства, расположенными в моногородах Свердловской области. В остальных Муниципальных фондах поддержки малого предпринимательства Свердловской области данные виды субсидий не предоставляются;

– два вида субсидий (конкурс «Молодой предприниматель»; субсидии для производителей и реализаторов товаров (работ, услуг), предназначенных для экспорта) предоставляются только Свердловским областным фондом поддержки малого предпринимательства. В Муниципальных фондах поддержки малого предпринимательства Свердловской области, в том числе и в моногородах, данные виды субсидий не предоставляются;

– один вид субсидий (на возмещение части расходов на выплату процентов по лизинговым договорам) предоставляется только тремя Муниципальными фондами поддержки малого предпринимательства, расположенными в моногородах Свердловской области. Остальными Муниципальными фондами поддержки малого предпринимательства Свердловской области и Свердловским областным фондом поддержки малого предпринимательства данный вид субсидий не предоставляется;

– отсутствие показателей эффективности государственной поддержки субъектов МСП на территории Свердловской области по невозвратным финансовым инструментам поддержки (таким, как предоставление субсидий).

II. Гранты. Финансовая поддержка субъектов МСП Свердловской области в виде предоставления грантов начала осуществляться с конца 2008 г. В условиях кризиса была разработана и утверждена программа тренинга для начинающих предпринимателей «Начни свое дело». В основу тренинга положен метод, позволяющий активизировать предпринимательский потенциал людей. Данный тренинг был рассчитан на такие целевые группы населения, как граждане, состоящие на учете в центрах занятости населения; студенты-выпускники; военнослужащие, уволенные в запас. Все эти группы граждан – потенциальные безработные.

Тренинг является бесплатным для участников и состоит из четырех этапов. На первых трех этапах проводится обучение основам бизнес-планирования, маркетинга, бухгалтерского учета; на четвертом эта-

пе проводится конкурс на получение грантов до 300,0 тыс. р. при условии успешной защиты начинающим предпринимателем подготовленного им бизнес-проекта. Данный вид финансовой поддержки предназначен для субъектов малого предпринимательства, зарегистрированных в этом качестве не более года на момент подачи заявки на получение гранта.

Тренинг «Начни свое дело» и конкурс на получение грантов прошли в течение 2009–2010 гг. в 52 муниципальных образованиях Свердловской области. В Екатеринбурге данный вид поддержки реализовывался Центром содействия предпринимательству (ЦСП) (рис. 19).

В 2009 г. прошли тренинг 6 821 чел. Зарегистрировали собственный бизнес 1 561 субъект малого предпринимательства. По результатам защиты проектов 424 начинающим предпринимателям были предоставлены гранты на общую сумму 110,9 млн р. с целью создания собственного дела.

В 2010 г. прошли тренинг 5 300 чел. Зарегистрировали собственный бизнес 1 376 субъектов малого предпринимательства. По результатам защиты проектов в 2010 г. было принято решение о предоставлении 601 гранта на создание собственного дела на общую сумму 139,6 млн р. Фактически в указанном году получили гранты на создание собственного дела 546 начинающих предпринимателей на общую сумму 129,6 млн р.

В первой половине 2011 г. были предоставлены оставшиеся 55 грантов, одобренные в 2010 г., на общую сумму 10,0 млн р.

В Областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на 2011–2015 гг.» средств на предоставление грантов по программе «Начни свое дело» не предусмотрено. Фактически данный вид поддержки прекратил свое существование.



Рис. 19. Результаты тренинга «Начни свое дело» и конкурса на получение грантов на территории Свердловской области в 2009–2010 гг.

Тренинги «Начни свое дело» и конкурсы на получение грантов на данный момент проводятся только в моногородах Свердловской области – Нижнем Тагиле, Каменске-Уральском и Асбесте – в рамках реализации мероприятия «Развитие экономики монопрофильных муниципальных образований: поддержка мероприятий муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства, реализуемых в моногородах».

Имущественная поддержка

На территории Свердловской области субъектам МСП оказывается имущественная поддержка в виде предоставления на льготных условиях площадей в бизнес-инкубаторах.

Сегодня в Свердловской области функционируют 10 бизнес-инкубаторов:

- Свердловский областной бизнес-инкубатор;
- IT бизнес-инкубатор Фонда «Екатеринбургский центр развития предпринимательства»;
- бизнес-инкубатор Екатеринбургской Палаты товаропроизводителей;
- бизнес-инкубатор инновационных проектов ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет»;
- бизнес-инкубатор «Верх-Исетский»;
- научно-технологический парк – бизнес-инкубатор «Уральские технологии»;
- бизнес-инкубаторы в городах Свердловской области Верхняя Салда, Заречный, Реж и Карпинск. Бизнес-инкубатор в г. Заречный сочетает также функции технопарка.

В Областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на 2011–2015 гг.» запланированы средства из областного бюджета на создание в муниципальных образованиях Свердловской области не менее пяти бизнес-инкубаторов (офисных, инновационных, промышленных). Запланированная суммарная площадь бизнес-инкубаторов – не менее 30,0 тыс. м² для размещения до 3 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства. На развитие этого направления в 2011–2015 гг. запланированы средства из областного бюджета в размере 402,0 млн р., в том числе 71,0 млн р. – в 2011 г.

Информационная и консультационная поддержка

Данный вид поддержки субъектов МСП на территории Свердловской области имеет двустороннюю направленность: с одной сторо-

ны, поддержка направлена на внутреннюю деятельность субъектов МСП (проведение тематических консультаций, семинаров, «круглых столов» по внутренним вопросам ведения хозяйственной деятельности малых и средних предприятий), а с другой – на продвижение субъектов МСП во внешнюю среду (проведение форумов, выставок, «деловых миссий» и прочих массовых мероприятий).

В Областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на 2011–2015 гг.» в рамках оказания информационной и консультационной поддержки субъектам МСП запланированы средства из областного бюджета на следующие мероприятия:

- обеспечение информационно-методической поддержки деятельности организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП в размере 6,0 млн р., в том числе 1,2 млн р. – в 2011 г.;

- помощь в организации проведения областных и окружных съездов, конференций субъектов МСП в размере 25,0 млн р., в том числе 5,0 млн р. – в 2011 г.;

- проведение выставок и помощь в организации участия в выставках товаров и услуг субъектов МСП в размере 15,0 млн р., в том числе 3,0 млн р. – в 2011 г.;

- помощь в проведении мероприятий, направленных на обеспечение высокого уровня информированности населения Свердловской области о механизмах и формах поддержки субъектов МСП Свердловским областным фондом поддержки малого предпринимательства, в размере 25,0 млн р., в том числе 5,0 млн р. – в 2011 г.

Образовательная поддержка

Данный вид поддержки субъектов МСП на территории Свердловской области осуществляется в нескольких направлениях:

- в рамках реализации программы «Начни свое дело»;

- в рамках реализации программы «Содействие развитию молодежного предпринимательства». Так, в 2010 г. проводилось обучение молодых предпринимателей по шести программам: «Бизнес-экспресс всем»; «Управление персоналом, временем, финансами и продажами»; «Клиентоориентированность, эффективные переговоры, успешная презентация»; «Юридические аспекты бизнеса»; «Финансы и бухгалтер на малом предприятии»; «Бизнес планирование». По всем вышеперечисленным программам было обучено 587 молодых предпринимателей;

- в рамках реализации массовых программ обучения и повышения квалификации. В 2010 г. на реализацию данной программы было выделено 23,4 млн р., в том числе 8,4 млн р. – средства областного

бюджета, 15,0 млн р. – средства федерального бюджета. Основной целью реализации массовых программ обучения и повышения квалификации» является предоставление образовательных услуг, связанных с подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации, а также развитие предпринимательской грамотности и предпринимательских компетенций. Проведены мероприятия по реализации 30 учебных программ обучения и повышения квалификации; обучено 1 837 чел.

В Областной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на 2011–2015 гг.» в рамках оказания образовательной поддержки субъектам МСП запланированы средства из областного бюджета на реализацию массовых программ обучения начинающих и действующих предпринимателей по развитию предпринимательской грамотности и предпринимательских компетенций в размере 120,0 млн р., в том числе 24,0 млн р. в 2011 г. Запланировано ежегодно обучать не менее 4,5 тыс. чел. (за 5 лет – не менее 22,5 тыс. чел.), в том числе молодых людей в возрасте до 30 лет.

1.5. Создание инфраструктуры и системы мер государственной поддержки инновационной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области

Одним из главных условий формирования, активного развития и роста инновационного потенциала Свердловской области является создание инновационной инфраструктуры и системы мер государственной поддержки субъектов инновационной деятельности на территории области.

На данный момент инновационную инфраструктуру Свердловской области формируют:

- министерства Свердловской области;
- институты УрО РАН (21 учреждение);
- высшие учебные заведения (18 государственных вузов, негосударственные вузы и филиалы сторонних вузов);
- отраслевые научные, проектные и инжиниринговые организации (51 институт);
- 4 научно-внедренческих парка, созданных на базе научных организаций;

- 1) научно-производственный парк «Техномет» – «Энергосберегающие технологии в металлургии и машиностроении», созданный на базе металлургического корпуса ОАО «ЦНИИМ»;
- 2) некоммерческое партнерство «Инновационно-технологический центр „Академический“», созданный на базе УрО РАН;
- 3) технопарк «ИнтелНедра», созданный на базе Уральского государственного горного университета;
- 4) Уральский лесной технопарк, созданный на базе Уральского государственного лесотехнического университета;
 - инновационный центр малого и среднего предпринимательства Свердловской области;
 - 2 венчурных фонда:
 - 1) Некоммерческая организация «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Свердловской области»;
 - 2) ЗАО «Финансово-промышленный венчурный фонд ВПК»;
 - 5 промышленных технопарков, созданных на площадях промышленных предприятий:
 - 1) технопарк «Высоких технологий машиностроения», созданный на базе Уральской машиностроительной корпорации «Пумори-СИЗ»;
 - 2) технопарк «Приборостроение», созданный на базе НПО «Автоматика»;
 - 3) технопарк «Аверон», созданный на базе ООО «Вега-Про»;
 - 4) технопарк «Высокогорский», созданный на базе Высокогорского механического завода;
 - 5) индустриальный химический парк «Тагил» в г. Нижний Тагил, созданный на базе ОАО «Уралхимпласт»;
 - 10 бизнес-инкубаторов:
 - 1) Свердловский областной бизнес-инкубатор;
 - 2) IT бизнес-инкубатор Фонда «Екатеринбургский центр развития предпринимательства»;
 - 3) бизнес-инкубатор Екатеринбургской Палаты товаропроизводителей;
 - 4) бизнес-инкубатор инновационных проектов ФГАОУ ВПО «Уральский федеральный университет»;
 - 5) бизнес-инкубатор «Верх-Исетский»;
 - 6) научно-технологический парк – бизнес-инкубатор «Уральские технологии»;
 - 7) бизнес-инкубатор в г. Верхняя Салда;
 - 8) бизнес-инкубатор в г. Заречный (сочетает в себе функции технопарка);

- 9) бизнес-инкубатор в г. Реж;
 10) бизнес-инкубатор в г. Карпинск;
 – 3 центра трансфера технологий для продвижения на рынок инновационной продукции:
- 1) Уральский региональный центр трансфера технологий, созданный в УрО РАН;
 - 2) центр трансфера технологий и предпринимательства УрФУ;
 - 3) Уральский учебно-научный центр инновационного бизнеса; – центры стандартизации, метрологии и сертификации:
- 1) Уральский центр стандартизации, метрологии и сертификации (ФГУ «Уралтест»);
 - 2) Уральский НИИ метрологии (ФГУП «УНИИМ»);
 - 3) центр «Сертимет» – аккредитованная метрологическая служба УрО РАН;
 - 4) аккредитованные лаборатории в институтах УрО РАН; – специализированные предприятия и организации:
- 1) 6 технологических центров на базе Уральской машиностроительной корпорации «Пумори – СИЗ»;
 - 2) Уральский лазерный инновационно-технологический центр на базе ЗАО «Региональный центр листообработки»;
 - 3) центр литейных технологий на базе ОАО «Уралбурмаш»;
- Инновационная инфраструктура Свердловской области представлена на рис. 21.



Рис. 20. Инновационная инфраструктура Свердловской области

В Свердловской области действуют нормативно-правовые акты, регулирующие инновационную деятельность. В 2010 г. был принят Закон № 60-ОЗ от 15 июля 2010 г. «О государственной поддержке субъектов инновационной деятельности в Свердловской области», который вступил в силу с 1 января 2011 г.

Также в настоящее время в Свердловской области реализуются две областные целевые программы, связанные с развитием инновационной деятельности:

– «Развитие инфраструктуры наноиндустрии и инноваций в Свердловской области на 2011–2015 гг.»;

– «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на 2011–2015 гг.».

На территории Свердловской области сферу развития и поддержки инновационной деятельности курируют несколько областных министерств. Основные – это Министерство инвестиций и развития и Министерство промышленности и науки Свердловской области. Данные министерства являются ответственными за исполнение мероприятий областных целевых программ, связанных с развитием и поддержкой инноваций на территории нашей области.

Министерство промышленности и науки Свердловской области контролирует реализацию мероприятий Областной целевой программы «Развитие инфраструктуры наноиндустрии и инноваций в Свердловской области на 2011–2015 гг.». Программа направлена: на создание благоприятных организационных и материально-технических условий для формирования устойчивых элементов инфраструктуры наноиндустрии и инноваций в Свердловской области; на поддержку приоритетных фундаментальных исследований, нацеленных на получение нового научного знания и распространение гуманитарных научных знаний в обществе. Программа рассчитана на 5 лет и будет реализовываться в несколько этапов (табл. 20). Программой предусмотрено предоставление по результатам отбора субсидий юридическим лицам на возмещение затрат, связанных с выполнением работ по внедрению научно-технической продукции в сфере нанотехнологий и инноваций.

За пять лет доля расходов областного бюджета и общих расходов, предусмотренных программой, составляет 54,1%.

Министерство инвестиций и развития Свердловской области курирует реализацию мероприятий Областной целевой программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области на

Таблица 20

**Ресурсное обеспечение
Областной целевой программы
«Развитие инфраструктуры
наноиндустрии и инноваций
в Свердловской области»
на 2011–2015 гг.»**

Этап	Год	Всего, млн р.	В том числе средства	
			областного бюджета	внебюджетных источников
Первый	2011	136,6	80,0	56,6
Второй	2012	158,2	84,8	73,4
Третий	2013	167,5	89,5	78,0
Четвертый	2014	184,3	94,4	89,9
Пятый	2015	182,7	99,5	83,2
<i>Итого за 5 лет</i>		829,3	448,2	381,1

Т а б л и ц а 21
Финансирование за счет средств областного бюджета, предусмотренных Областной целевой программой «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области» на 2011–2015 гг.», млн р.

Этап	Год	Всего предусмотрено программой	На развитие инновационной инфраструктуры и реализацию мер поддержки инновационной деятельности
Первый	2011	292,0	74,0
Второй	2012	288,0	74,0
Третий	2013	305,5	74,0
Четвертый	2014	323,9	74,0
Пятый	2015	343,4	74,0
<i>Итого за 5 лет</i>		1 552,8	370,0

2011–2015 гг.», направленной в целом на развитие малого и среднего предпринимательства для совершенствования конкурентной среды в экономике Свердловской области, а в частности – на внедрение механизмов поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в сфере инноваций Программа рассчитана на 5 лет и будет реализовываться также в несколько этапов.

В табл. 21 приведены расходы, планируемые за счет средств областного бюджета Свердловской области на развитие инновационной инфраструктуры и реализацию мер поддержки субъектов инновационной деятельности. За пять лет итоговое соотношение расходов областного бюджета на развитие сферы инноваций и об-

щих расходов, предусмотренных программой, составляет 23,8%.

Рассмотрим сложившуюся ситуацию с инновационной активностью в нашем регионе. Динамика поступления патентных заявок и выдачи патентов в Свердловской области за 2008–2010 гг. отражена в табл. 22.

Т а б л и ц а 22

Результаты поступления патентных заявок и выдачи патентов на интеллектуальную собственность в Свердловской области за 2008–2010 гг. (по данным www.gks.ru)

Год	Подано патентных заявок		Выдано патентов	
	на изобретения	на полезные модели	на изобретения	на полезные модели
2008	692	393	505	326
2009	534	341	634	336
2010	500	402	533	323

Количество созданных передовых производственных технологий в Свердловской области составило: в 2008 г. – 25 ед.; в 2009 г. – 35; в 2010 г. – 52 ед. (рис. 21а).

Число используемых передовых производственных технологий в Свердловской области составило: в 2008 г. – 9 533 ед.; 2009 г. – 11 596; 2010 г. – 13 246 ед. (рис. 21б).

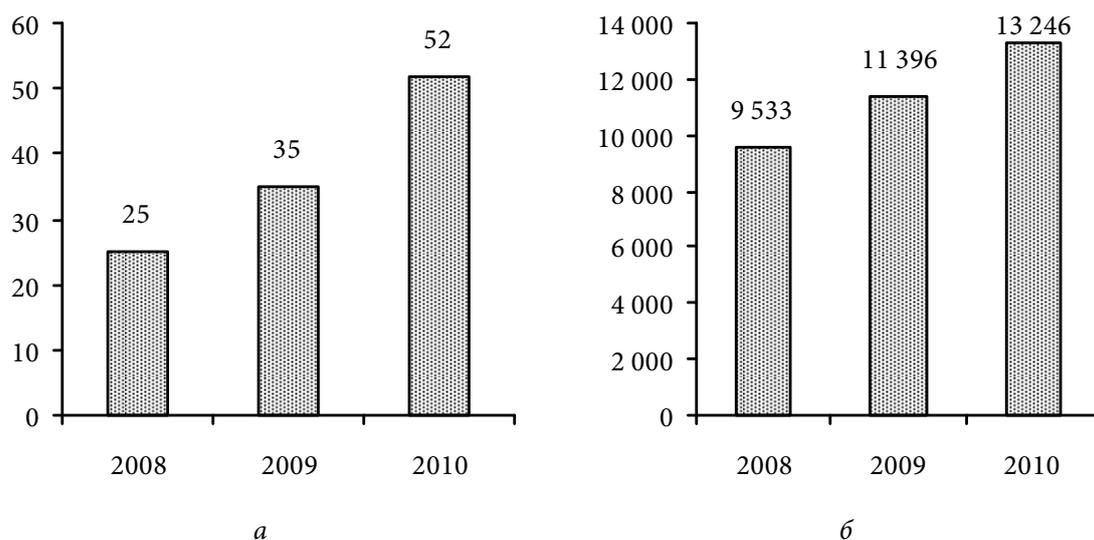


Рис. 21. Рост количества передовых производственных технологий в Свердловской области в 2008–2010 гг. (по данным www.gks.ru):
а – созданных; б – используемых

Удельный вес предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе предприятий Свердловской области составил: в 2006 г. – 18,3%; 2007 г. – 14,6; 2008 г. – 14,3; 2009 г. – 13,3; 2010 г. – 12,9% (рис. 22).

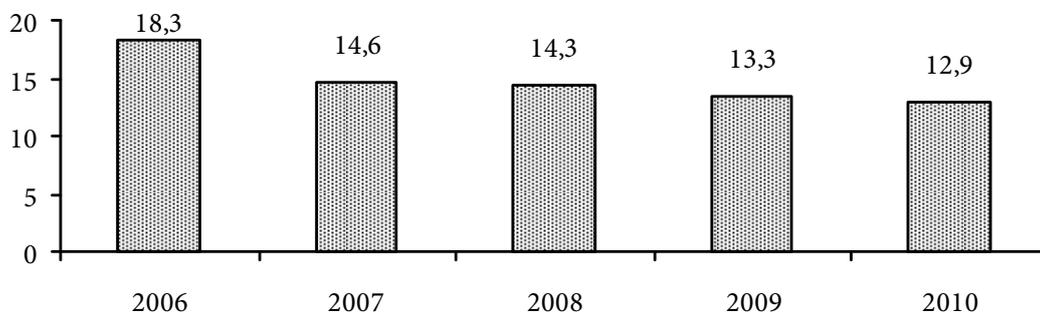


Рис. 22. Удельный вес предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, в общем количестве предприятий Свердловской области в 2006–2010 гг. (по данным www.gks.ru)

Как видим, при росте созданных и используемых передовых производственных технологий в Свердловской области за последние три года, при стабильной ситуации с количеством поданных патентных заявок и выданных патентов на изобретения и полезные модели количество предприятий в области, осуществляющих инновационную деятельность, ежегодно сокращается.

Основную часть инновационных затрат (98–99%) предприятия направляют на технологические (продуктовые, процессные) иннова-

ции, и лишь 1–2% затрат направляется предприятиями на маркетинговые и организационные инновации.

Рассмотрим сложившуюся ситуацию с инновационной активностью непосредственно малых предприятий в Свердловской области. В табл. 23 представлены данные по малым предприятиям (по видам экономической деятельности), которые осуществляют именно технологические инновации.

Т а б л и ц а 23

**Инновационная активность
малых предприятий Свердловской области
по видам экономической деятельности в 2009 г.***

Малые предприятия по видам экономической деятельности	Обследованные предприятия, ед.	Предприятия, осуществлявшие технологические инновации		Уровень инновационной активности, %
		ед.	% к итогу	
Всего	606	28	100,0	4,6
Производство пищевых продуктов, напитков и табака	90	6	21,4	6,7
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	29	1	3,6	3,4
Химическое производство	19	3	10,7	15,8
Производство резиновых и пластмассовых изделий	37	4	14,3	10,8
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	53	4	14,3	7,6
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	41	3	10,7	7,3
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	60	6	21,4	10,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	39	1	3,6	2,6
Производство прочей продукции	238	–	–	–

Примечание. * Составлено по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области.

Сведения о разработке и внедрении технологических инноваций по итогам деятельности за 2009 г. предоставили 28 малых предприятий Свердловской области, или 4,6% от общего числа обследованных предприятий. В указанном году малые предприятия осуществляли инновационную деятельность в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования, а также в производстве пищевых продуктов, напитков и табака – по 21,4% малых предприятий; в производстве резиновых и пластмассовых изделий, металлургическом производстве и производстве готовых металлических изделий – по 14,3% малых предприятий; в химическом производстве и производстве

прочих неметаллических минеральных продуктов – по 10,7% малых предприятий Свердловской области.

Не осуществляли инновационную деятельность малые предприятия по добыче полезных ископаемых, текстильного и швейного производства, по производству кожи, изделий из кожи и производству обуви, по обработке древесины и производству изделий из дерева, по производству машин, оборудования, транспортных средств.

Наибольший уровень инновационной активности отмечается у малых предприятий химического производства (15,8%), а также по производству резиновых и пластмассовых изделий (10,8%) и производству электрооборудования, электронного и оптического оборудования (10%).

Общие затраты малых предприятий Свердловской области – капитальные и текущие – на технологические инновации в 2009 г. в фактических ценах составили 522,5 млн р. Таким образом, по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области, одно малое предприятие Свердловской области на инновационную деятельность направляло в среднем 18,7 млн р.

В табл. 26 отражена структура затрат малых предприятий Свердловской области в 2009 г. на технологические инновации (по видам инновационной деятельности).

Т а б л и ц а 2 4

**Затраты малых предприятий Свердловской области
на технологические инновации по видам деятельности в 2009 г.**

Вид инновационной деятельности малых предприятий	Млн р.	% к итогу
Всего	522,5	100,0
Научные исследования и разработки новых продуктов, производственных процессов, услуг и методов их производства (передачи)	414,1	79,3
Производственное проектирование, дизайн и другие разработки (не связанные с научными исследованиями) новых продуктов, производственных процессов, услуг и методов их производства (передачи)	0,8	0,1
Приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями	100,3	19,2
Приобретение новых технологий, в том числе прав на патенты, лицензий на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей	0,5	0,1
Приобретение программных средств	0,5	0,1
Другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов, внедрения новых производственных процессов, услуг и методов их производства (передачи)	1,0	0,2
Обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями	0,1	0,0
Маркетинговые исследования	2,2	0,4
Прочие затраты на технологические инновации	3,0	0,6

Примечание. * Составлено по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области.

В структуре затрат малых предприятий на технологические инновации в 2009 г. преобладали затраты на научные исследования и разработки новых продуктов, новых производственных процессов, услуг и методов их производства (передачи) – 414,1 млн р., или 79,3% всех затрат.

На приобретение машин и оборудования, необходимых для внедрения инноваций, было израсходовано 100,3 млн р., или 19,2% всех затрат; на маркетинговые исследования – 2,2 млн р., или 0,4%.

В 2009 г. наибольшее финансирование инновационной деятельности малых предприятий Свердловской области осуществлялось за счет собственных средств – 94,9% (рис. 24).

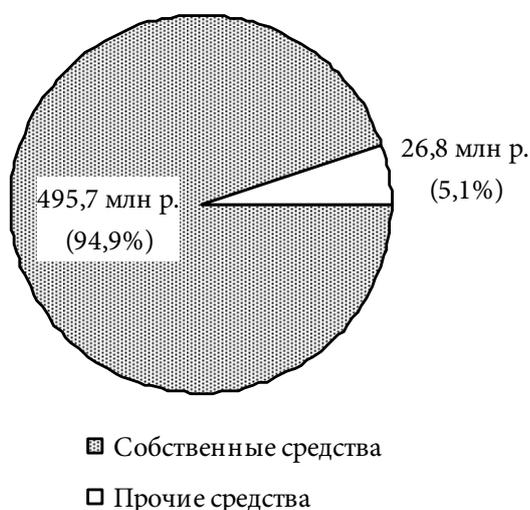


Рис. 23. Источники финансирования затрат малых предприятий Свердловской области на технологические инновации в 2009 г.

Необходимо особо подчеркнуть, что среди источников финансирования затрат на инновационную деятельность малых предприятий Свердловской области в 2009 г. отсутствуют средства федерального бюджета, бюджета Свердловской области и местных бюджетов¹, млн р.:

Общие затраты (капитальные и текущие)	
на технологические инновации.....	522,5
В том числе по источникам финансирования:	
собственные средства предприятия.....	495,7
средства федерального бюджета.....	0,0
средства бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов.....	0,0
прочие средства.....	26,8

В 2009 г. в Свердловской области наибольшее количество малых инновационных предприятий, осуществляющих технологические ин-

¹ Составлено по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области.

новации, составляли предприятия с численностью работников до 20 чел. – 42,9% от общего количества обследованных малых инновационных предприятий.

Удельный вес затрат на технологические инновации малых предприятий с численностью работников до 20 чел. в общем объеме затрат исследуемых малых инновационных предприятий составил 92,1%.

Наименьшее количество малых инновационных предприятий, осуществляющих технологические инновации, приходилось на предприятия с численностью работников от 81 чел. и более – 7,1% от общего количества малых инновационных предприятий.

Удельный вес затрат на технологические инновации малых предприятий с численностью работников от 81 чел. и более в общем объеме затрат рассматриваемых малых инновационных предприятий составил 0,1% (табл. 28).

Т а б л и ц а 2 5

Распределение малых инновационных предприятий Свердловской области, осуществляющих технологические инновации, по средней численности работников в 2009 г.

Показатель	Численность работников, чел.			
	До 20	От 21 до 50	От 51 до 80	От 81 и более
Число предприятий, ед.	12	10	4	2
% к итогу	42,9	35,7	14,3	7,1
Затраты на технологические инновации, млн р.	481,4	32,0	8,4	0,7
% к итогу	92,1	6,1	1,7	0,1

Примечание. * Составлено по данным Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Свердловской области.

Рассмотрим подробнее виды поддержки малых и средних инновационных предприятий, предоставляемой на территории Свердловской области.

Законом Свердловской области от 15 июля 2010 г. № 60-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инновационной деятельности в Свердловской области» предусмотрены следующие девять видов государственной поддержки, которые могут предоставляться субъектам инновационной деятельности в нашей области:

- предоставление государственных гарантий Свердловской области;
- предоставление субсидий из областного бюджета;
- передача государственного казенного имущества Свердловской области в аренду;

- установление особенностей определения размера и внесения арендной платы за пользование государственным казенным имуществом Свердловской области;

- предоставление прав на использование объектов интеллектуальной собственности Свердловской области;

- внесение государственного казенного имущества Свердловской области, в том числе средств областного бюджета, в качестве вкладов в уставные капиталы открытых акционерных обществ, являющихся субъектами инновационной деятельности;

- установление особенностей налогообложения отдельными налогами;

- предоставление информации по вопросам, связанным с осуществлением инновационной деятельности на территории Свердловской области;

- содействие в установлении внешнеэкономических связей, необходимых для осуществления инновационной деятельности в форме капитальных вложений на территории Свердловской области.

Фактически в Свердловской области не предоставляется весь набор спектр видов поддержки субъектов инновационной деятельности, предусмотренных в Законе Свердловской области № 60-ОЗ.

Для поддержки субъектам инновационной деятельности в 2010 г. в Свердловской области была создана Автономная некоммерческая организация «Инновационный центр поддержки малого и среднего предпринимательства Свердловской области» (далее – Инновационный центр), а также разработан и запущен информационный портал Инновационного центра в Интернете: <http://инновационныйцентр.рф>.

Деятельность Инновационного центра включает в себя:

- организацию образовательных программ для руководителей и участников инновационных проектов, а также граждан, желающих организовать инновационный бизнес на территории Свердловской области;

- проведение краш-тестов (презентаций) проектов, которые претендуют на инновационность;

- содействие патентованию изобретений, полезных моделей и промышленных образцов;

- предоставление финансовой поддержки в виде грантов начинающим и действующим малым инновационным компаниям.

Для реализации обучающих программ Инновационным центром в 2010 г. создана специальная организация «Школа управляющих инновационными проектами»; воплощено шесть обучающих программ для представителей инновационных предприятий – «Управление иннова-

ционными проектами», «Управление инновационными проектами – 1», «Управление инновационными проектами – 2», «Алгоритм проведения переговоров при коммерциализации инновационной продукции», «Инновационный малый бизнес», «Практика развития инновационного малого бизнеса».

С 2011 г. Инновационный центр предоставляет возможность разработчикам бесплатно получить патент на изобретение, полезную модель или промышленный образец.

Рассмотрим виды финансовой поддержки Инновационного центра. Инновационный центр предоставляет безвозмездную финансовую поддержку, а именно: два вида грантов – начинающим малым инновационным компаниям (до 500,0 тыс. р.) и действующим малым инновационным компаниям (до 5,0 млн р.).

Под начинающей малой инновационной компанией понимается субъект МСП (юридическое лицо), зарегистрированный не ранее 1 августа 2009 г., деятельность которого заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности¹. Что понимать в данном контексте под практическим применением (внедрением) результатов интеллектуальной деятельности – выпуск одного опытного образца или выпуск серийной партии инновационных товаров? Из данной нечеткой формулировки не понятно, какая деятельность предприятия подпадает под этот вид поддержки.

Гранты юридическим лицам, зарегистрированным и осуществляющим деятельность на территории Свердловской области, при наличии бизнес-проектов предоставляются на: частичное финансирование целевых расходов по регистрации юридического лица (расходов на уплату государственной пошлины, нотариальных расходов при регистрации) или расходов, связанных с началом предпринимательской деятельности (разработка опытно-конструкторских образцов, исследование и разработка новых продуктов, услуг или новых производственных процессов, расходы по сертификации и патентованию, инвестиционные затраты, установка информационно-правовых систем, приобретение телефонных номеров, подключение к сети Интернет).

Автор инновационного проекта должен иметь в малой инновационной компании долю в уставном капитале. ИП данный вид грантов получить не могут.

Гранты предоставляются на условиях долевого финансирования – размер каждого гранта составляет не более 90% общей суммы плани-

¹ О мерах по реализации в 2010 г. мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства : приказ Министерства экономического развития РФ от 16 февраля 2010 г. № 59.

руемых расходов по бизнес-проекту начинающей малой инновационной компании и не более 500,0 тыс. р.

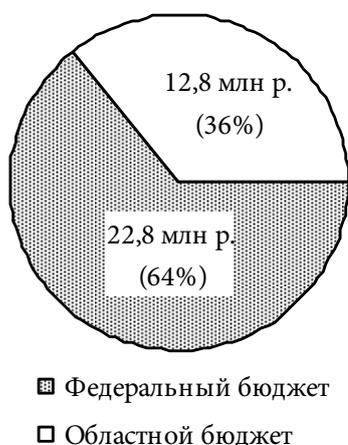


Рис. 24. Источники поступления бюджетных средств по итогам 2010 г. на поддержку начинающих малых инновационных компаний в Свердловской области

В 2010 г. на предоставление грантов начинающим малым инновационным компаниям в Свердловской области было выделено 35,6 млн р., в том числе 12,8 млн р. за счет средств областного бюджета; 22,8 млн р. – за счет средств федерального бюджета (рис. 24).

Инновационным центром была рассмотрена 171 заявка от начинающих малых инновационных компаний, проведено 8 заседаний экспертных комиссий и принято положительное решение о предоставлении 77 грантов.

До конца 2010 г. было профинансировано 68 грантов начинающим малым инновационным компаниям на сумму 30,7 млн р. На оплату экспертизы проектов было перечислено 240,0 тыс. р.

В начале 2011 г. было профинансировано 9 грантов на сумму 3,7 млн р., решение о предоставлении которых было принято в 2010 г.

В 2011 г. начинающим малым инновационным компаниям запланировано предоставить не менее 15 грантов на компенсацию расходов, связанных с началом предпринимательской деятельности, на сумму 10,0 млн р. за счет средств областного бюджета. Также на поддержку начинающих малых инновационных компаний Свердловской области планируется привлечь средства федерального бюджета.

Под действующей малой инновационной компанией понимается субъект МСП (юридическое лицо), действующий на момент принятия решения о предоставлении гранта более одного года, фактически производящий инновационные товары, осуществляющий инновационные работы или оказывающий инновационные услуги¹.

Гранты действующим малым инновационным компаниям предоставляются на тех же условиях, что и начинающим малым инновационным компаниям, кроме срока регистрации и осуществления деятельности, который должен быть на момент принятия решения о гранте более одного года. Гранты предоставляются действующим малым

¹ О мерах по реализации в 2010 г. мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства : приказ Министерства экономического развития РФ от 16 февраля 2010 г. № 59.

инновационным компаниям на компенсацию капитальных и текущих затрат, произведенных с 1 января 2008 г. на основе долевого финансирования: расходы по бизнес-проекту действующей малой инновационной компанией за счет собственных средств должны составлять не менее 20% от общей стоимости бизнес-проекта.

В 2010 г. на предоставление грантов действующим малым инновационным компаниям в Свердловской области было выделено 82,3 млн р., в том числе 29,6 млн р. за счет средств областного бюджета; 52,7 млн р. – за счет средств федерального бюджета (рис. 25).

Инновационным центром было рассмотрено 65 заявок от действующих малых инновационных компаний, проведено 5 заседаний экспертных комиссий и принято положительное решение о предоставлении 33 грантов.

В течение 2010 г. Инновационным центром было профинансировано 30 грантов действующим малым инновационным компаниям в целях компенсации затрат, связанных с производством (реализацией) товаров, выполнением работ и оказанием услуг, на сумму 68,7 млн р. На оплату экспертизы проектов было перечислено 96,0 тыс. р.

Еще три гранта действующим малым инновационным компаниям на сумму 13,5 млн р. в 2010 г. были профинансированы «Фондом содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Свердловской области» (Венчурным фондом). В настоящее время осуществляется его реорганизация в «Фонд содействия развитию инвестиций в субъекты малого и среднего предпринимательства в Свердловской области», в связи с этим деятельность Венчурного фонда временно приостановлена.

Целевые показатели предоставления грантов действующим малым инновационным компаниям Свердловской области в 2010 г. приведены на рис. 26.

Наибольшее количество грантов действующим малым инновационным компаниям в 2010 г. было предоставлено на приобретение материалов, сырья и компенсацию прочих затрат (15 грантов). Наименьшее количество грантов было предоставлено на приобретение новых технологий, прав на патенты и лицензии (всего 1 грант).

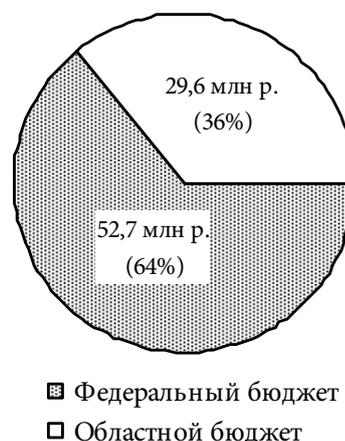


Рис. 25. Источники поступления бюджетных средств по итогам 2010 г. на поддержку действующих малых инновационных компаний в Свердловской области

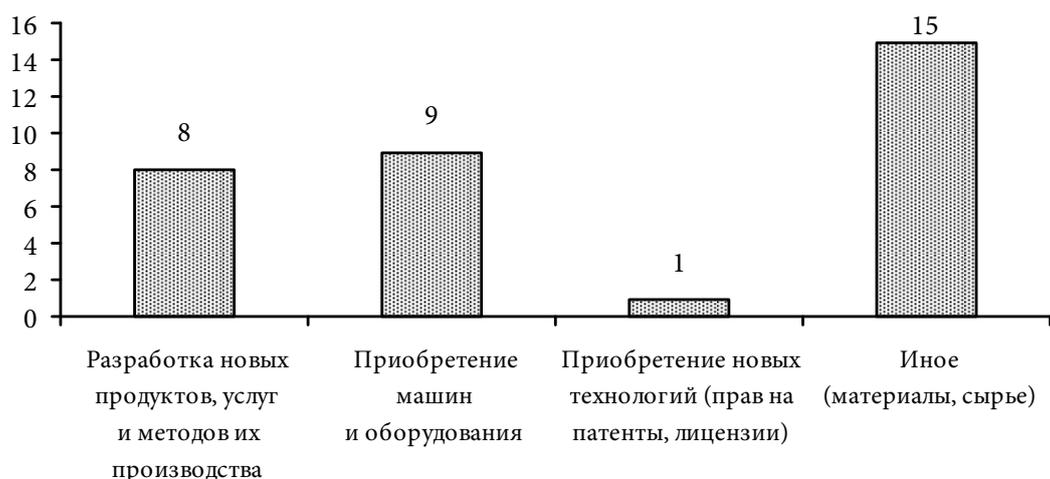


Рис. 26. Цели предоставления грантов действующим малым инновационным компаниям Свердловской области в 2010 г.

В 2011 г. действующим малым инновационным компаниям запланировано предоставить не менее пяти грантов на компенсацию затрат, связанных с производством (реализацией) товаров, выполнением работ или оказанием услуг, на сумму 25,0 млн р. за счет средств областного бюджета.

На поддержку действующих малых инновационных компаний Свердловской области в 2011 г. планируется привлечь средства федерального бюджета.

Ниже представлено отраслевое распределение грантов начинающим и действующим малым инновационным компаниям Свердловской области в 2010 г.:

Авиационные и космические системы.....	2
Информационно-телекоммуникационные технологии	19
Транспорт	7
Промышленные технологии.....	19
Сельскохозяйственные технологии.....	2
Строительные технологии.....	8
Экология и ресурсосбережение	4
Электроника и приборостроение.....	20
Энергосбережение	7
Биотехнологии и медицина	15
Иное (пищевая промышленность, геофизика)	7

Наибольшее количество грантов получили инновационные компании, осуществляющие деятельность в сфере электроники и приборостроения (20 грантов), а также в сферах информационно-телекоммуникационных и промышленных технологий (по 19 грантов). Наименьшее количество грантов было предоставлено инновационным

компаниям, работающим в сфере авиационных и космических систем, а также сельскохозяйственных технологий (по 2 гранта).

Малые инновационные предприятия Свердловской области могут также воспользоваться льготными инвестиционными кредитами на следующих условиях:

– сумма кредита – до 5,0 млн р.;

– срок кредита – до 5 лет;

– цель кредита – приобретение основных средств для ведения и развития бизнеса;

– ставка по кредиту равна действующей ставке рефинансирования ЦБ РФ.

Данный вид финансовой поддержки предоставляется Свердловским областным фондом поддержки малого предпринимательства с помощью банков-партнеров.

При всей привлекательности условий программы льготного инвестиционного кредитования, популярностью среди малых инновационных предприятий Свердловской области она не пользуется. Это вызвано, во-первых, низкой информированностью субъектов инновационной деятельности об условиях данной программы; во-вторых, нежеланием банков кредитовать такой рискованный бизнес, как инновационный, и отсутствием в банках методик кредитования инновационных предприятий. За три года реализации программы льготного инвестиционного кредитования (с 2007 по 2010 г.) было предоставлено всего 6 льготных инвестиционных кредитов малым предприятиям, чьи проекты были признаны инновационными, на общую сумму 26,9 млн р. Наибольшее количество малых инновационных предприятий, получивших льготный инвестиционный кредит, осуществляют деятельность в сфере медицинских разработок (3 малых предприятия).

На данный момент из этих 6 предприятий 2 малых предприятия испытывают трудности с реализацией своих инновационных проектов и своевременным гашением кредитов. Этим заемщикам предоставлена отсрочка платежа и установлены индивидуальные графики гашения льготного инвестиционного кредита.

Рассмотренные выше данные о развитии инновационной инфраструктуры, действующем нормативно-правовом обеспечении инновационных предприятий и его реализации на территории Свердловской области, степени инновационной активности малых предприятий, финансовых мерах поддержки субъектов инновационного предпринимательства позволяют сделать вывод: в настоящее время комплексная инновационная система в Свердловской области, как и на территории РФ, еще не создана. Пока можно говорить лишь о наличии ее отдель-

ных, точечных, слабо связанных между собой элементов. Объединить все эти элементы, наладить их взаимосвязанное и четкое функционирование должна сбалансированная эффективная система мер государственной поддержки малых и средних инновационных предприятий. Важное место в данной системе отводится эффективному финансово-кредитному механизму поддержки.

На сегодняшний день в Свердловской области в части финансовой поддержки малых и средних инновационных предприятий реализуются два вида грантов, представляющие собой по существу безвозвратные ссуды от государства, за которые ни руководитель, ни собственник, ни предприятие не несут никакой ответственности.

В случае с начинающими малыми инновационными компаниями речь идет о несоответствии и нечеткости определения получателей этого вида финансовой поддержки. Предполагалось поддержать малые инновационные компании, которые уже применили результаты интеллектуальной деятельности; на деле гранты получают те, кто всего лишь создал более или менее адекватную бизнес-идею, оформленную в виде грамотно оформленного бизнес-проекта.

В случае с действующими малыми инновационными компаниями ситуация сложилась еще более парадоксальная – если компания уже фактически производит инновационные товары, осуществляет инновационные работы или оказывает инновационные услуги, с какой же целью государство выделяет ей безвозмездно 5,0 млн р. в виде гранта? По сути, это – нарушение антимонопольного законодательства РФ, так как компания, которая самостоятельно вышла на рынок, успешно на рынке функционирует, развиваться должна естественно, по законам рыночной экономики, без «вливаний». На наш взгляд, для таких компаний логичнее предусмотреть другой финансовый механизм поддержки.

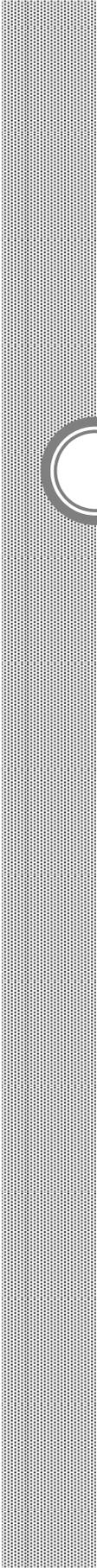
Приведем пример деятельности Инновационного центра Свердловской области. На сайте данной организации на сегодняшний день фигурируют 112 проектов на стадии идеи, 82 проекта на стадии НИОКР, 72 проекта на стадии старт-ап и лишь 42 проекта на стадии действующего бизнеса¹.

Основные проблемы малых и средних инновационных предприятий и на территории Свердловской области, и на территории Российской Федерации на сегодняшний день таковы:

– отсутствие единой базы инновационных проектов и предприятий, осуществляющих инновационную деятельность;

¹ Режим доступа: <http://инновационныйцентр.рф>, свободный.

- отсутствие «прозрачной» информации и отчетности о деятельности малых и средних инновационных предприятий, ограниченность, узость имеющихся данных;
- отсутствие развитой, комплексной инфраструктуры поддержки малых и средних инновационных предприятий;
- отсутствие разнообразной, сбалансированной и эффективной системы мер государственной поддержки субъектов инновационной деятельности;
- отсутствие системы мониторинга основных показателей деятельности малых и средних инновационных предприятий, а также показателей эффективности мер государственной поддержки;
- отсутствие рычагов, способных перевести имеющуюся региональную законодательную базу, касающуюся субъектов инновационной деятельности, в реальность;
- отсутствие действенных механизмов, способствующих успешной реализации и коммерциализации инновационных идей и разработок.



Раздел 2

**Малое и среднее
предпринимательство
в муниципальном
образовании
город Каменск-Уральский**

2. Стратегии отраслей и направлений малого и среднего бизнеса города Каменска-Уральского

2.1. Состояние малого и среднего предпринимательства города Каменска-Уральского

В 2009 г. на территории МО город Каменск-Уральский осуществлял деятельность 5 991 субъект МСП¹, что обеспечивало занятость 26,4 тыс. чел., т. е. 14,7% общей численности населения города и 27,9% численности населения трудоспособного возраста².

Важной особенностью Каменска-Уральского является тот факт, что численность занятых в МСП прирастала здесь как в период общего экономического подъема (в 2005–2007 гг. она увеличилась с 13,7 до 24,5 тыс. чел., или в 1,9 раза), так и в период последнего кризиса (в 2008–2009 гг. увеличение почти на 2 тыс. чел., или на 7%). Это можно охарактеризовать как реакцию горожан на сокращение объемов производства и численности персонала градообразующих предприятий, когда уровень регистрируемой безработицы в городе достигал 6,0–7,6% и почти в два раза превышал среднеобластные показатели.

Годовой оборот (объем производства и услуг) субъектов МСП в 2009 г. превысил 28,7 млрд р., что составило более 1/3 общего оборота по муниципальному образованию в целом.

Годовой объем налогов, перечисленных субъектами МСП в местный бюджет, превысил 220,0 млн р., что равнялось 1/5 собственных доходов бюджета.

¹ Комплексный инвестиционный план модернизации монопрофильного муниципального образования город Каменск-Уральский Свердловской области [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.kamensk-uralskiy.ru/win/download/9307>, свободный.

² Численность населения города составляет 180,5 тыс. чел. В экономике города занято 94,6 тыс. чел. // Каменск-Уральский в цифрах. Социально-экономические показатели 2008, 2009, 2010 [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.kamensk-uralskiy.ru/win/download/9407>, свободный.

Данные о вкладе МСП в экономику города представлены на рис. 27.

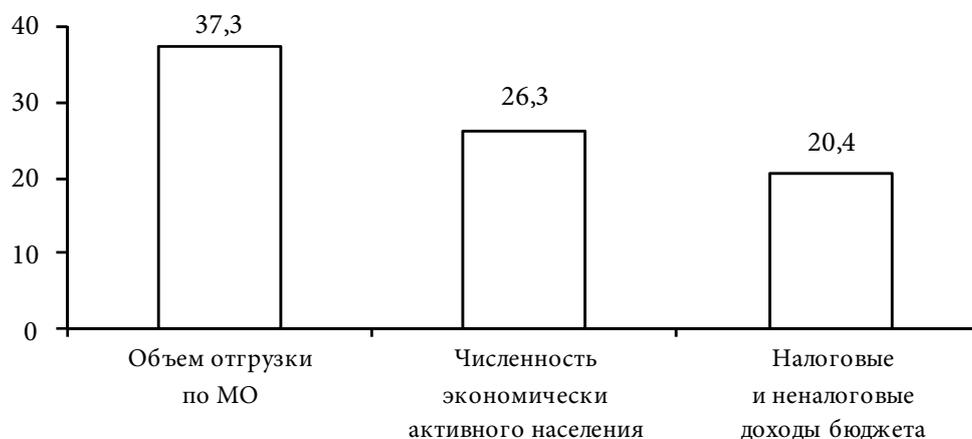


Рис. 27. Вклад субъектов МСП в экономику МО г. Каменск-Уральский в 2009 г., % к итогу

Субъекты МСП осуществляют на рынке города 155 различных видов деятельности, классифицируемых по кодам ОКВЭД. Для упрощения анализа и наглядности представления результатов исследования эти виды деятельности объединены в 12 отраслевых групп, отражающих содержание основного спектра предлагаемых городскими предпринимателями услуг и производимой ими продукции.

Отраслевая (по видам экономической деятельности) специализация субъектов МСП Каменска-Уральского представлена ниже.

Социологическое обследование большого массива субъектов МСП позволило распределить их по организационно-правовым формам и применяемым системам налогообложения, % от количества опрошенных:

Сельское и лесное хозяйство, охота	0,4
Обрабатывающие производства.....	13,7
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды.....	0,3
Строительство	3,4
Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей, предметов быта и личного пользования	55,6
Гостиницы и рестораны	2,1
Транспорт и связь	3,4
Финансовая деятельность.....	0,3
Операции с недвижимостью, аренда и предоставление услуг	12,3
Образование.....	0,3
Здравоохранение и социальные услуги.....	0,3
Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги	8,0

Основные показатели крупных отраслевых групп субъектов МСП приведены в табл. 26.

Т а б л и ц а 26

Основные показатели деятельности субъектов МСП в 2009 г.

Основные группы субъектов МСП	Число субъектов МСП	Численность работающих, чел.	Оборот, млн р.	Налоги в местный бюджет, млн р.
Обрабатывающие производства	138	2 400	7 019,4	82,6
Торговля	4 245	16 500	18 887,0	100,0
Услуги, включая общественное питание	1 608	7 500	2 776,9	37,4
<i>Итого</i>	5 991	26 400	28 683,3	220,0

Примечание. Составлено по: Комплексный инвестиционный план модернизации монопрофильного муниципального образования город Каменск-Уральский Свердловской области [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.kamensk-uralskiy.ru/win/download/9307>, свободный.

В отраслевой структуре МСП доминируют предприятия розничной и оптовой торговли. Это более 4 200 субъектов хозяйственной деятельности, или 70,9% от общего числа субъектов МСП, на которых занято более 16,5 тыс. чел., или 62,5% всех работающих в малом и среднем бизнесе. Они обеспечивают 65,8% всего оборота малых и средних предприятий.

На долю 1,6 тыс. предприятий сферы услуг и общественного питания приходится 26,8% общего числа субъектов МСП и 28,4% численности занятых.

В сфере обрабатывающих производств действует всего 138 субъектов МСП, или 2,3% общего количества малых предприятий, на которых работает 2,4 тыс. чел., или 9,1% от общей численности занятых в МСП. При этом доля этих субъектов МСП в общем обороте субъектов МСП составляет 24,5%.

Еще более заметно роль обрабатывающих предприятий МСП в экономике города проявляется при оценке их вклада в формирование бюджета муниципального образования. Объем налоговых платежей, обеспечиваемый субъектами МСП обрабатывающих производств, сопоставим с объемом аналогичных платежей предприятий торговли – 83 и 100 млн р. соответственно, что составляет 37,5 и 45,5% в годовом объеме налоговых платежей в местный бюджет субъектами МСП (рис. 28).

Обрабатывающие производства в сфере МСП представлены предприятиями металлургии, металлообработки, приборостроения, строительных материалов, деревообработки, легкой и пищевой промышленности. Их основные технико-экономические показатели приведены в табл. 27.

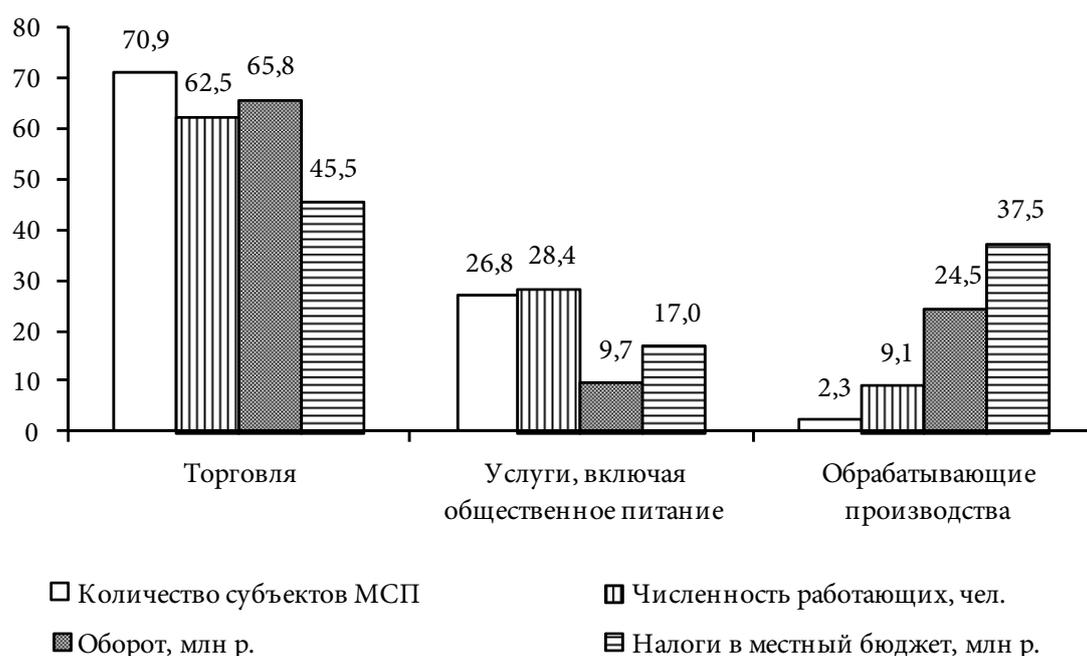


Рис. 28. Вклад отдельных видов экономической деятельности МСП в общие результаты их деятельности в 2009 г., % к итогу

Т а б л и ц а 27

Основные технико-экономические показатели деятельности малых и средних предприятий обрабатывающих производств в 2009 г.

Вид деятельности	Число субъектов МСП	Численность работающих, чел.	Оборот, млн р.	Налоги в местный бюджет, млн р.
Металлургия и металлообработка	21	580	1 800,0	24,2
Приборостроение	5	370	2 236,0	15,6
Производство строительных материалов	12	345	1 497,2	14,1
Деревообработка	23	115	77,3	4,7
Легкая промышленность	12	90	149,9	3,7
Пищевая промышленность	65	900	1 259,0	20,3
<i>Итого</i>	138	2 400	7 019,4	82,6

Примечание. Составлено по: Комплексный инвестиционный план модернизации...

По количеству субъектов МСП и численности занятых доминируют предприятия с традиционными для города металлургическими производствами и приборостроением (26 субъектов МСП; 950 работающих) и предприятия (включая ИП) пищевой промышленности (65 субъектов МСП; 900 работающих). Создание МСП в металлургии, металлообработке и приборостроении инициировано градообразующими предприятиями (ОАО «Синарский трубный завод», ОАО «Каменск-Уральский металлургический завод», ФГУП ПО «Октябрь» и др.)

как результат политики оптимизации затрат и перевода обслуживающих производств в статус самостоятельного юридического лица.

Графически структура МСП обрабатывающих производств представлена на рис. 29.

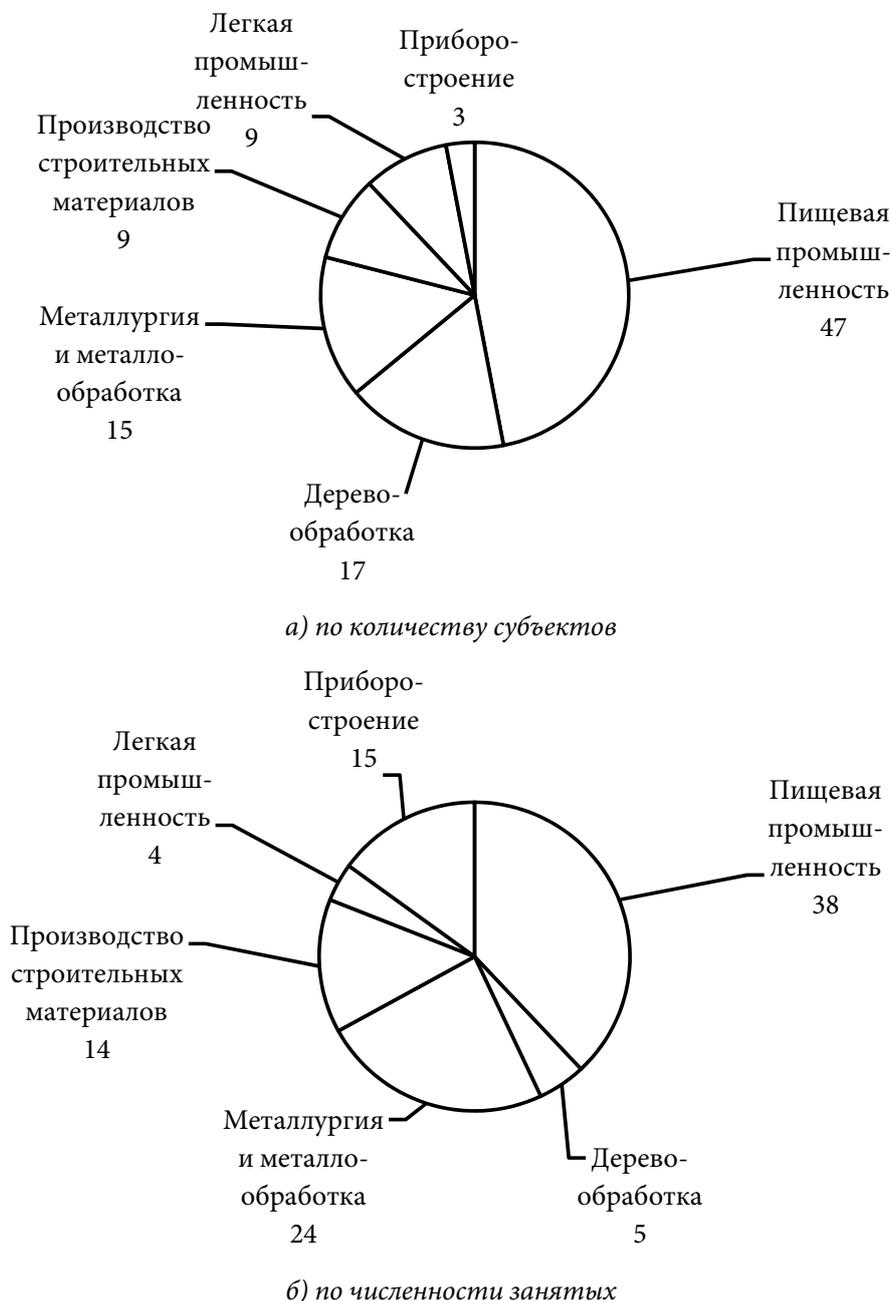


Рис. 29. Структура МСП обрабатывающих производств за 2009 г., % к итогу

Анализ предприятий МСП показал, что между субъектами различных отраслевых видов деятельности имеет место значительная дифференциация по показателям среднесписочной численности работающих, выработке и объему платежей в местный бюджет на одного работающего (рис. 30–31).

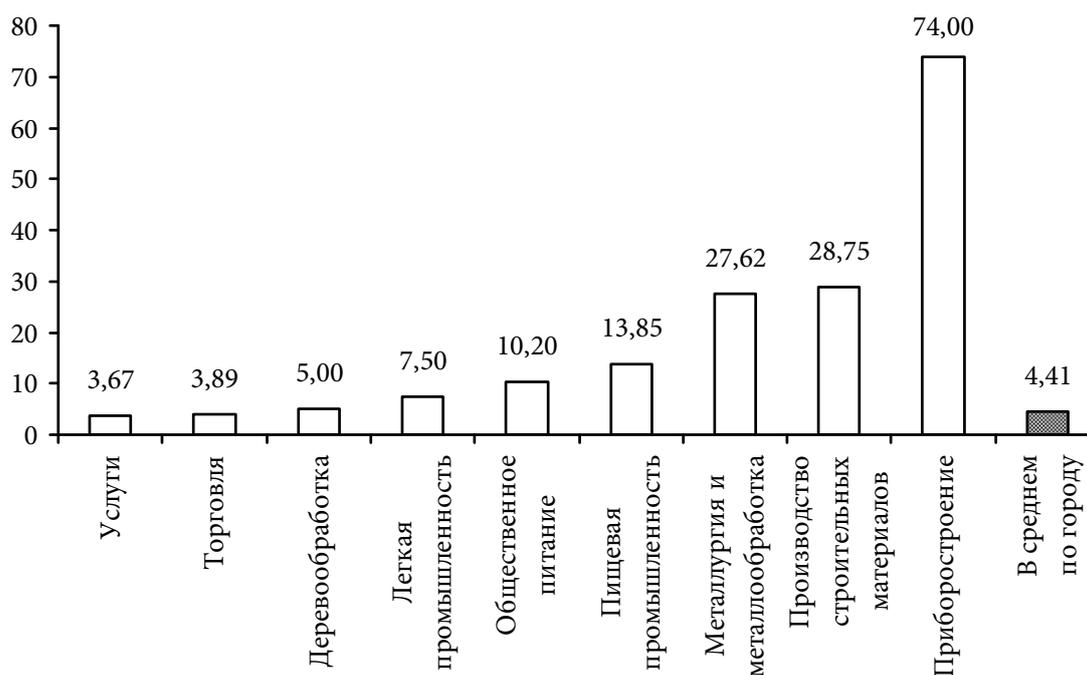


Рис. 30. Среднесписочная численность работающих на предприятиях МСП в 2009 г., чел.

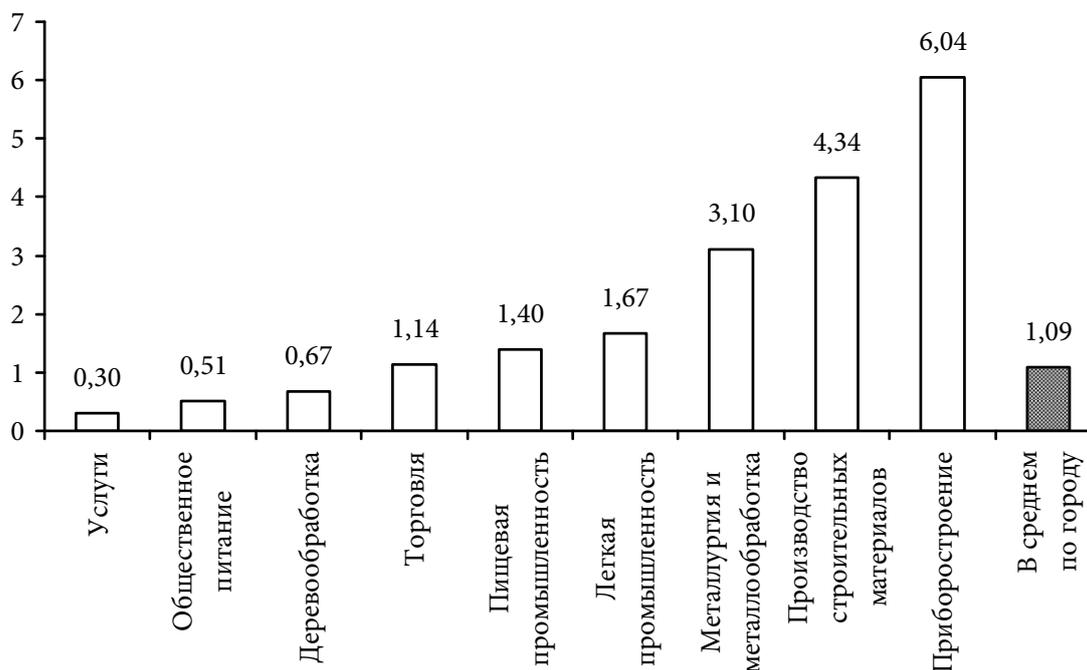


Рис. 31. Оборот организаций МСП на 1 работающего в 2009 г., млн р. в год

Большинство предприятий МСП г. Каменска-Уральского относятся к категории микропредприятий: в 2009 г. средняя численность работающих на одном предприятии МСП составляла 4,4 чел. Такая ситуа-

ция характерна для большинства предприятий сферы услуг, розничной торговли, деревообрабатывающих производств.

Предприятия легкой промышленности, общественного питания и пищевой промышленности крупнее среднестатистических в 2–3 раза (в среднем 7,5–13,8 работающих на одном предприятии), а предприятия металлургии (металлообработки) и промышленности строительных материалов – в 4–5 раз (в среднем 27–28 работающих на одном предприятии). Наибольшая численность персонала – на предприятиях приборостроения (74 чел. на одном предприятии).

Основными показателями эффективности для оценки деятельности предприятий МСП в целях настоящего исследования приняты:

- оборот на одного работающего (выработка), млн р. в год;
- объем платежей в местный бюджет на одного работающего,

тыс. р. в год.

Средний оборот на одного занятого (выработка) в МСП Каменска-Уральского в 2009 г. составил 1,09 млн р. в год. Наименьшая эффективность была у предприятий сферы услуг (0,3 млн р. в год) и общественного питания (0,51 млн р. в год). Среднестатистический уровень выработки имел место на предприятиях деревообработки (0,67 млн р. в год) и торговли (1,14 млн р. в год). Такую ситуацию можно объяснить низкой рентабельностью производств данных отраслей и относительно высокой долей «теневого» бизнеса.

По другим видам деятельности показатели выработки были выше среднестатистических: в пищевой и легкой промышленности – в 1,4–1,7 раза; металлургии и металлообработке – 3–4 раза; в приборостроении – почти в 6 раз.

Средний объем платежей в местный бюджет Каменска-Уральского на одного занятого в МСП в 2009 г. составил 8,0 тыс. р. в год. Наименьшая бюджетная эффективность была у предприятий общественного питания, сферы услуг и торговли – 5,0; 5,0 и 6,0 тыс. р. в год соответственно (рис. 32).

Сложившуюся ситуацию можно объяснить:

а) минимальным наличием собственных основных средств (как следствие, отсутствие земельного налога и налога на имущество, составляющих значительную долю в платежах в местные бюджеты);

б) преимущественным использованием упрощенной системы налогообложения предприятий сферы услуг, торговли и общественного питания (платежи по которым согласно действующему законодательству Свердловской области зачисляются в региональный бюджет и «возвращаются» местным бюджетам в виде межбюджетных трансфертов);

в) относительно высокой долей «теневого» бизнеса в этих сферах.

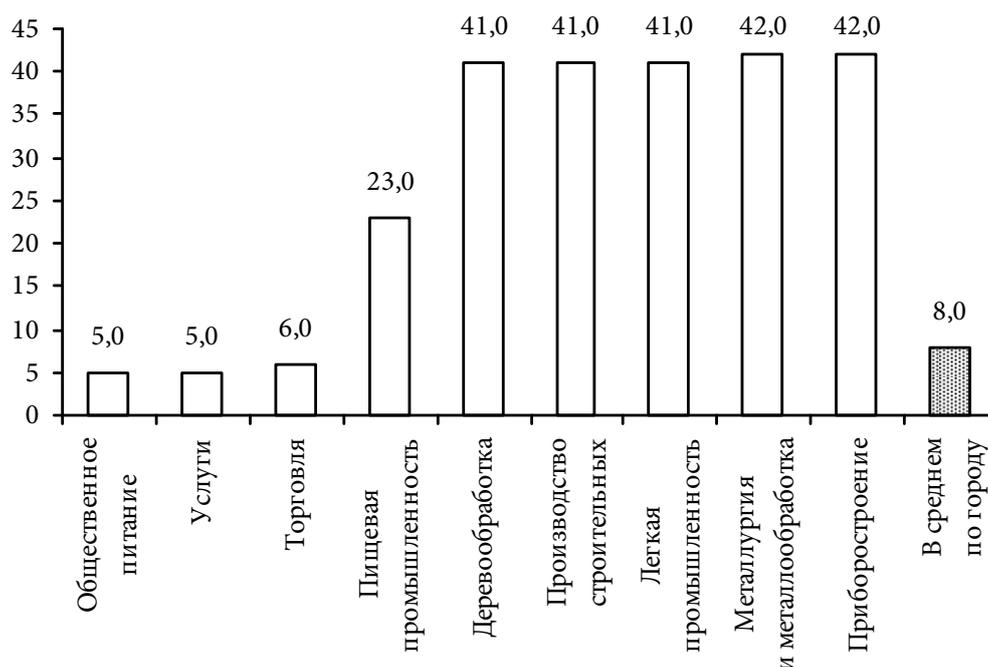


Рис. 32. Объемы платежей, выплачиваемых организациями МСП на 1 работающего в местный бюджет в 2009 г., тыс. р.

По другим видам деятельности (легкая промышленность, металлургия и металлообработка, производство строительных материалов, приборостроение) показатели платежей в местный бюджет на одного занятого составляют 41–42 тыс. р. в год.

В качестве предварительных социально-экономических оценок, полученных на основе общестатистического анализа и маркетингового исследования, логично сделать следующие выводы о роли сферы МСП в экономике г. Каменска-Уральского.

1. Малый и средний бизнес вносит значительный вклад в обеспечение стабильности ситуации на рынке труда г. Каменска-Уральского, обеспечивая занятость каждого седьмого жителя города, что является одним из самых высоких показателей в Свердловской области. В период кризиса 2008–2009 гг. на предприятиях МСП было дополнительно трудоустроено более 2 тыс. чел., что явилось важным фактором стабилизации ситуации на рынке труда. Малый бизнес стал для города своего рода «подушкой безопасности», обеспечив занятость более 2 тыс. чел.

2. Системообразующим фактором развития МСП г. Каменска-Уральского является наличие около 30 предприятий в сфере металлургии, металлообработки, приборостроения, относящихся к категории градообразующих, конкурентоспособных и инвестиционно привлекательных. Именно политика этих предприятий по оптимизации произ-

водственной структуры и аутсорсингу создает предпосылки ускоренного развития малых производственных предприятий.

3. Количественное доминирование в структуре МСП предприятий, связанных с торговой деятельностью, показатели эффективности которых значительно ниже аналогичных показателей производственной сферы, требует проведения от администрации города целенаправленной политики по стимулированию создания и расширения деятельности МСП в обрабатывающих производствах и сфере услуг.

Субъекты МСП проявили предельную открытость в раскрытии проблем развития своего бизнеса. Список проблем оказался невелик, потому что они одинаковы для всех.

Основные факторы, препятствующие развитию малого бизнеса, сгруппированы по частоте ответов:

Недобросовестная конкуренция	78,5
Нехватка площадей, высокая арендная плата	75,0
Низкая платежеспособность населения.....	44,0
Кризис, нестабильное положение экономики	31,0
Недостаток собственных средств	29,0
Высокий процент по кредиту	15,0
Налоги, пенсионные взносы, высокая аренда и др.	15,0
Высокие тарифы монополистов (энергетики и др.).....	13,5
Коррупция и бюрократия.....	9,5
Законодательство местного уровня.....	6,5
Нехватка опытных кадров и профессиональных знаний.....	6,0
Низкая посещаемость, малые продажи и др.	8,0
Менталитет маленького города	7,0
Внешняя конкуренция.....	5,0
Ничто не мешает.....	20,0

Названные предпринимателями проблемы характерны для всего бизнес-сообщества, поскольку сегодня владельцам и управляющим малым бизнесом приходится в основном решать вопросы, связанные с элементарным выживанием своих компаний. К сожалению, большинство респондентов сосредоточились только на проблемах внешней среды.

Группировка факторов по сфере их действия показала наглядно, какую роль по мнению участников социологического опроса в торможении развития бизнеса играет каждый уровень управления, % к итогу:

Факторы внешней среды:	
макроуровень	20,5
федеральный уровень.....	41,7
местный уровень.....	23,1
Факторы внутренней среды	10,5
Ничто не мешает.....	4,2

Среди факторов *макроэкономического уровня* регулирования участники опроса назвали «последствия кризиса» и связанные с ними «нестабильное положение в экономике», «снижение платежеспособного спроса».

Среди факторов *федерального уровня*, препятствующих развитию МСП, участники опроса назвали такие, как:

– недобросовестная конкуренция (сюда же отнесли и правила, установленные Федеральным законом № 94-ФЗ в части проведения конкурсов и аукционов; угрозу внешней конкуренции, в том числе со стороны федеральных торговых сетей);

– действия надзорных и контролирующих органов (ГАИ, Роспотребнадзор и т. д.);

– высокая налоговая и неналоговая нагрузка на бизнес (обязательные отчисления в Пенсионный и другие фонды; высокие тарифы на услуги естественных монополий);

– высокие платежи за пользование кредитными ресурсами.

Среди факторов *местного уровня*, препятствующих развитию МСП, отмечены:

– законодательство местного уровня;

– нехватка площадей для размещения бизнеса.

Среди факторов, сдерживающих развитие МСП *на уровне предприятия*, названы:

– недостаток собственных средств;

– нехватка квалифицированных кадров и профессиональных знаний;

– низкие объемы продаж, невысокая рентабельность, низкая эффективность бизнеса.

Одна пятая часть опрошенных заявила, что им для ведения бизнеса «ничто не мешает».

Анализ предложений респондентов *по исправлению ситуации* (как и предыдущий вопрос о причинах, препятствующих развитию бизнеса), к сожалению, не выявил предложений по устранению внутренних причин. Это может быть свидетельством недостаточной зрелости предпринимателей.

Ответы на вопрос анкеты «Каковы Ваши предложения по исправлению ситуации?», сгруппированные по смыслу и частоте их повторения, приведены ниже:

Инициировать снижение налогов; снизить величину земельного налога	14,1
Поддерживать развитие МСП путем предоставления кредитов (безвозмездных), в том числе не только начинающим предпринимателям	14,5
Организовать семинары, курсы повышения квалификации	9,4
Минимизировать арендные платежи, контролировать арендные ставки	7,7

Развивать инфраструктуру города.....	8,4
Контролировать действия контролирующих и разрешительных органов; упростить разрешительные процедуры.....	5,1
Инициировать принятие мер по снижению тарифов на коммунальные услуги.....	5,4
Проводить конкурсы среди субъектов МСП.....	5,7
Ничего не делать, не мешать.....	15,5
Затрудняюсь ответить.....	14,1

В целом ответы носят, скорее, эмоциональный, чем аналитический характер, хотя внимания, безусловно, заслуживают все представленные оценки.

Тревогу вызывает тот факт, что наиболее часто повторялись ответы о традиционном решении внешних проблем. Это свидетельствует о повсеместно устоявшемся в предпринимательской среде стереотипе мышления, что якобы снижение налоговой нагрузки, процентов по кредитам, арендной платы, совершенствование законодательства и т. п. сами по себе позволят развиваться бизнесу. Какой бы ни была внешняя среда, в гораздо большей степени развитие бизнеса зависит от внутренних условий и уровня предпринимательства.

Необходимость повышать квалификацию менеджеров отметили только 9,4% респондентов, хотя, как выявлено в ходе исследования, это более чем актуально. Данное требование получало неоднократное подтверждение в решениях, которые принимались участниками заседаний в формате «круглого стола», отмечавших, что правовая и финансовая квалификация руководителей требует существенного и срочного повышения.

Большинство проблемных факторов, указанных участниками опроса, связаны с финансовым обеспечением деятельности малых и средних предприятий:

- значительное увеличение расходов субъектов МСП по обязательным платежам (налоговые и неналоговые отчисления, оплата услуг естественных монополий);

- дополнительные затраты по аренде свободных площадей, которых в городе недостаточно и плата за аренду которых достаточно велика;

- банковские кредиты с высокими процентными ставками при одновременном повышении требований к заемщикам не удовлетворяют потребности МСП в финансовых ресурсах, требуемых для развития и расширения бизнеса.

Таким образом, обязательные и арендные платежи, а также банковский процент составляют группу постоянных издержек; их доминирующее положение в структуре затрат делает малый и средний бизнес малоэффективным, отвлекает значительное количество ресурсов

на поддержание текущей деятельности, минимизирует возможности развития.

Для обоснования инвестиций в отраслевое развитие и предложений в муниципальную программу поддержки МСП, необходимо разработать стратегии отраслей.

Разработка стратегии отрасли производится в три этапа:

1) анализ исходной ситуации в отрасли;

2) формирование целей развития отрасли на 3–5 лет;

3) формирование рекомендации по стратегическому развитию отрасли и мер поддержки МСП отрасли.

Анализ исходной ситуации включал в себя оценку МСП по семи блокам показателей: рынок, производственно-техническая база, обеспеченность оборотным капиталом, кадры, уровень предпринимательства, умение работать по правилам госрегулирования, перспективы развития.

Кроме того, на первом этапе проводилась оценка инвестиционной привлекательности отрасли или направления МСП и SWOT-анализ.

Второй этап – разработка целей с их делением на общие цели для всех отраслей и направлений и специфические, характерные только для конкретной отрасли или направления МСП.

Третий этап – формирование рекомендаций по стратегическому развитию отраслей и направлений МСП (рекомендации для федерального, областного, муниципального, корпоративного уровней управления). Предложения в муниципальную целевую программу делились на две части: общие и отраслевые мероприятия.

2.2. Стратегия развития отраслей торговли, бытовых услуг и производства потребительских товаров

1. Рынок

Анализ исходной ситуации в отраслях выявил следующие тенденции.

Насыщенность субъектами МСП оценивается как достаточная для обеспечения текущего и растущего спроса.

Подавляющее большинство предприятий открыто местными предпринимателями. Перекупка и поглощение местных предприятий не наблюдаются и не рассматриваются как угроза.

Количественная оценка и анализ насыщенности субъектами МСБ в МО не производились, либо данные не известны предпринимателям. Не ощущается актуальность и необходимость этой информации для

планирования развития бизнеса, оценки степени удовлетворенности спроса в отрасли.

Знание о работе других участников рынка по своему сегменту у предпринимателей эмпирическое, на уровне личного восприятия, опыта и субъективных оценок. Наблюдается определенная успокоенность; существует мнение, что потенциально новые игроки на этом рынке появляются редко и медленно, им не очень интересны мелкие, удаленные, специфические товарные ниши.

К конкуренции с федеральными торговыми сетями в целом МСП адаптировалось, не потеряв при этом надежды на поддержку и лоббирование своих интересов со стороны администрации города.

Насыщенность ассортимента товаров и услуг предпринимателями оценивается как высокая и достаточная. Такая оценка ситуации представляется завышенной, так как не опирается на знания лучшего отечественного и зарубежного опыта, потенциально возможного спроса и потребностей клиентов, а исходит из собственных ограниченных производственных (площади, оборудование, склады, холодильники и т. д.), финансовых, компетентностных и кадровых возможностей, т. е. наблюдается определенная «местечковость».

Обновление ассортимента носит догоняющий характер, когда внедряется что-то «подсмотренное» в Екатеринбурге или из СМИ.

Анализ и оценка ассортимента делаются интуитивно, без сопоставления статистики, сравнений «цена – качество».

Изучение перспектив обновления ассортимента не проводится, плановая маркетинговая работа не ведется.

Удовлетворенность потребителей оценивается как высокая и достаточная. При этом мировые, среднероссийские или областные нормативы и параметры по обеспеченности товарами и услугами предпринимателям неизвестны, и инструментом планирования деятельности и развития не являются.

Ориентиром являются «вчерашний день» и текущая деловая активность, которая определяет уровень доходов и спроса.

Развитие спроса не изучается и не прогнозируется. Перспективный спрос не формируется. Агрессивная и продвигающая маркетинговая политика не известны и не применяются.

Отношение к рекламе безразличное. Предпочтения отдаются «сарафанному радио».

Уровень конкуренции оценивается как очень возросший за последние 2–3 года и в целом высокий. При этом в среде местных предпринимателей прослеживается четко выраженное разделение сфер и границ бизнеса. Это позволяет проводить согласованную «мелкомо-

нополистскую» политику по отношению к клиентам, ценам, ассортименту, качеству, новациям, инвестициям.

Приход федеральных сетей воспринимается как реальная угроза в сфере розничной торговли продуктами питания. По этой же причине сужается рынок для местных производителей и оптовиков, поскольку «сети» имеют своих поставщиков федерального масштаба и неохотно работают с местными предприятиями, выставляя им заведомо невыгодные условия договоров. В остальных видах розничной и оптовой торговли (за исключением торговли автомобилями и бытовой техникой) и услугах серьезной опасности появления новых конкурентов федерального уровня не просчитывается.

Подготовка к ответной реакции на усиление конкурентной борьбы не ведется. Динамичная перестройка избранной модели бизнеса с поиском новых партнеров, интеграции, ресурсов как объективная необходимость пока не воспринимается. В то же время более низкие уровни насыщенности товарами и конкуренции на депрессивных территориях Свердловской (Богданович, Камышлов, Каменский район), Курганской и Челябинской областей позволяют продвигать туда свой бизнес, не повышая его качественных параметров.

Уровень спроса рассматривается как производная экономического роста. Спрос как экономическая категория не анализируется. Отсутствует систематизированная информация и сводные оценки по спросу для различных категорий населения по возрасту, доходам, месту проживания, сферам деятельности (профессиям), сезонности, событийности и т. д.

Активное формирование спроса не проводится. Политика продвижения новых товаров и услуг не разрабатывается.

Барьеры вхождения в бизнес оцениваются очень конкретно и, скорее, узко, чем комплексно и стратегически. Априори предполагается, что конкурент может прийти с аналогичными ассортиментом, технической базой, ограниченными финансами, сходным кругозором и квалификацией. Не анализируется и не просчитывается возможность финансовой и интеллектуальной поддержки для выводимых на аутсорсинг подразделений крупных предприятий, их готовность к диверсификации и комплексному обслуживанию персонала и бизнеса через сеть дочерних самостоятельных бизнесов.

Работа с клиентами ведется «от достигнутого» и только умозрительно. Матрица «клиент – продукт» не формируется и не анализируется. Информация о клиентах (пол, возраст, профессия, доход и т. д.) статистически не собирается. Адресная работа с клиентами не ведется. Реклама как инструмент воздействия на клиента почти не применяется.

Отношение к клиенту хотя и уважительное («Всё-таки он кормит бизнес»), но, скорее, снисходительное – «сверху вниз»: клиент все равно знает меньше меня; клиент всё равно купит мой товар (услугу); потребности клиента растут медленнее, чем мои предложения; клиент от меня никуда не уйдет; я знаю, чего хочет мой клиент; и т. д.

Изучение клиентов, клиентские встречи, конференции, опросы и анкетирование, сбор предложений не проводятся. Воспитание клиентов, демонстрация новых товаров (услуг), обучение клиентов, подготовка клиентов к приходу перспективных и потенциально новых товаров (услуг), формирование у клиентов культуры потребления («здорового питания», «питья в меру», «стильного образа» и т. д.) не проводятся.

В свою очередь, основная масса клиентов не требует от продавца товара (услуги) лучшего качества, доступности, новизны по ассортименту, форме предоставления услуги, оплате, доставки и т. д. Фактически продавец товара (услуги) не опережает клиента в инновационности, творческом потенциале, компетентности, знании передового опыта.

Личный опыт остается высшей мерой для принятия бизнес-решений.

Рынок характеризуется высокой устойчивостью связей: «продавец – клиенты», «продавец – поставщики», «продавец – внешнее окружение бизнеса», «продавец – партнеры». Это говорит не о «болоте», а скорее, об естественно сложившемся замкнутом пространстве в данной сфере. Для продавца товара (услуги) комфортно не менять и не искать нового клиента, новую рыночную и клиентскую нишу. Даже в ущерб экономическим преимуществам (лучшая цена, новое качество, условия поставки и т. д.) сохраняются устоявшиеся хозяйственные связи, основанные на личных контактах, отношении, доверии. Такая модель бизнеса обладает определенной надежностью, поскольку основана на «купеческом слове» и местном патриотизме. Однако она является невосприимчивой к инновациям, ориентирована на «вчерашний день» и старый уклад по формам и методам хозяйствования. Создается впечатление, что никто никого ни к чему не стимулирует.

Угрозы рынку воспринимаются очень прямолинейно как одноходовая комбинация:

- кризис, упал спрос, снизились доходы;
- придут федеральные сети в розничную торговлю продовольственными товарами – часть богатых со своим автотранспортом клиентов перейдет к ним, а основная масса небогатых клиентов и среднего класса останется у нас;

– структура предложения не изменится, поскольку лишь авторынок, бытовая техника и продовольственная розница интересны федералам, остальное – всегда будет в компетенции местных предпринимателей;

– в сферу местных предложений не вклинятся серьезные с революционными предпочтениями (в смысле финансов, инноваций и методов хозяйствования) игроки, а значит, и далее по-братски будет делиться местный рынок со средними требованиями потребителей между предпринимателями-«старожилами».

При сохранении таких подходов и менталитета в среде МСП наиболее вероятен следующий сценарий развития ситуации:

– местным производителям (продавцам) без масштабных проектов не удастся привлечь достаточные финансовые ресурсы на свободном рынке;

– местным предпринимателям без кардинального обновления базы знаний о мировом опыте и системы бизнес-тренингов не удастся ни спланировать современную стратегию развития, ни организовать ее реализацию;

– у органов власти будет сохраняться «догоняющее» представление о вспомогательном и обеспечивающем векторе развития данной сферы в системе мер социально-экономического развития МО.

Результатом такой политики станет, как можно прогнозировать, достаточно крупная структурная перестройка данной отраслевой сферы, имеющая как позитивные, так и негативные последствия для МО:

а) постепенное поглощение самых инвестиционно привлекательных сегментов рынка федеральными (иностранскими) структурами с уводом из Каменска-Уральского налоговых поступлений;

б) потеря контроля со стороны муниципальных органов власти Каменска-Уральского за развитием данной отрасли;

в) последующее согласованное навязывание администрации города политики и практики развития данной отрасли со стороны федеральных структур и диверсифицированного крупного бизнеса;

г) переток значительной доли занятых из местных малых предприятий в структуру федеральных сетей, что будет иметь позитивные последствия (выход заработной платы и налогов из тени, стабилизация занятости, повышение требований к персоналу, росту оборотов, планам развития и т. д.);

д) ускоренное насыщение местного рынка современным ассортиментом товаров и услуг, продвижение гибких форм и методов работы с клиентами, развитие потребительского спроса;

е) потеря индивидуальности и местного колорита в данной сфере (глобализация).

2. Производственно-техническая база

Используются различные варианты обеспечения производственными помещениями: собственность, аренда помещений у муниципалитета или частных собственников, установка павильонов на земельных участках, полученных в аренду, концессионные соглашения с муниципалитетом.

Отношение к содержанию зданий и помещений в значительной степени зависит от условий пользования:

в случае частной собственности имеется серьезная мотивация к проведению реконструкции и обновлению помещений (зданий);

в случае аренды (как правило, краткосрочной – от 1 до 5 лет) отношение принципиально меняется, поскольку ни у кого из арендаторов нет абсолютной уверенности в продлении договора аренды на новый срок. Выполняются только текущие, поддерживающие ремонты, тем более что арендаторы, в том числе и муниципалитет, отказываются зачислять даже неотделимые улучшения в счет арендной платы.

Большинство собственников помещений считают свои предприятия конкурентоспособными, уверены в своем понимании перспектив развития, планируют расширение бизнеса, надеются в перспективе выкупить близлежащие земельные участки для строительства дополнительных помещений. Но для большинства предприятий МСП цена выкупа земельных участков является чрезмерно высокой, собственных средств для этого недостаточно.

Арендаторы зданий и помещений демонстрируют меньшую уверенность в своих перспективах и слабее ориентированы на долгосрочные и стратегические планы развития своего бизнеса.

Оборудование большинства предприятий нуждается в реконструкции и обновлении. При этом предпринимаются постоянные усилия для освоения на имеющемся оборудовании новых технологий, расширения ассортимента, производства новой, более конкурентоспособной продукции.

Высокий уровень конкуренции обуславливает абсолютную необходимость обеспечения качества товаров и услуг как основного фактора борьбы за потребителя. В то же время дефицит финансовых ресурсов, относительно высокие накладные расходы из-за малых оборотов местных предприятий торговли и услуг требуют от руководителей постоянно вести поиск более дешевых товаров и видов услуг, сокращать численность персонала, широко использовать совместительство, минимизировать затраты на инновации и инвестиции.

3. Обеспеченность оборотным капиталом

Подавляющее большинство предприятий не используют кредитные ресурсы для пополнения оборотных средств. Даже для предприятий торговли с их достаточно быстрым оборотом капитала уровень банковских процентных ставок по кредитам является неприемлемым. Усугубляет ситуацию произошедшее после кризиса 2008 г. ужесточение требований банков к заемщикам, отсутствие у большинства качественной залоговой массы. Имеющееся старое оборудование и имущество оцениваются банками при приеме в залог с дисконтом в 50–75% либо совсем не применяются в качестве залога.

Ограниченность финансовых ресурсов сдерживает развитие всех предприятий МСП данной сферы. Руководители и собственники предприятий, даже понимая значение инноваций в своей сфере, не могут обеспечить развитие бизнеса только на собственные средства.

4. Кадры

Практически все предприниматели единогласно заявляют об отсутствии на рынке труда квалифицированного персонала. Надежды на получение подготовленных специалистов из числа выпускников учреждений профессионального образования отсутствуют. Акцент делается преимущественно на организации обучения кадров по месту работы с периодической стажировкой закрепившихся на предприятии работников на специальных курсах переподготовки. Как правило, в связи с ограниченными финансовыми возможностями не планируется значительно повысить уровень заработной платы для привлечения высококвалифицированного персонала, использовать комплексные социальные пакеты для работников, составляющих основу коллектива.

На многих малых предприятиях основу коллектива составляют родственники учредителя, большинство из которых если не юридически, то фактически являются материально ответственными лицами. Такой подход к формированию команды имеет свои плюсы в виде высокой степени доверия к работникам, повышению их коллективной ответственности за состояние дел, возможности привлечения в случае необходимости к сверхурочным работам и поручениям, не входящим в круг их прямых обязанностей. Минусом является снижение требовательности, консервация привычных подходов к ведению дела, отсутствие объективности в оценке трудового вклада сотрудников, потеря ценных кадров, не видящих для себя перспективы роста в условиях очевидной семейственности.

Как правило, на каждом предприятии имеется «костяк» – работающие в течение длительного времени. К этим сотрудникам проявля-

ется повышенное внимание, используется дополнительное материальное и нематериальное стимулирование.

Для выполнения вспомогательных функций привлекаются кадры с невысокой квалификацией. Они получают более низкую заработную плату и, естественно, имеют пониженную мотивацию к труду, следствием чего является высокая текучесть. В связи с достаточно высоким уровнем безработицы увольнение кадров происходит чаще всего по инициативе работодателя. К основным причинам относятся злоупотребление алкоголем и низкая трудовая дисциплина.

5. Уровень предпринимательства

Собственники и руководители предприятий в целом оценивают условия для развития малого бизнеса как неблагоприятные. Однако воспринимают сложившиеся условия как естественные, не ожидая заметных подвижек со стороны органов власти всех уровней. В результате имеется настрой на выживание и развитие в сложившихся неблагоприятных условиях.

Мало кто из предпринимателей намерен тратить время на разработку и последовательное отстаивание каких бы то ни было предложений по улучшению деловой среды и инвестиционного климата. Руководители и предприниматели считают неизбежными и готовы к выживанию в условиях бюрократических «рогаток», диктата монополистов, неблагоприятного изменения законодательства. При этом они считают себя вправе и готовы использовать самые разные способы обеспечения рентабельности и простой выживаемости своих предприятий, за исключением, конечно, каких-либо явных уголовных деяний.

Как опытные руководители, так и начинающие предприниматели в основном хорошо осознают трудности, с которыми им предстоит столкнуться в своем бизнесе, и рассчитывают преимущественно на свои силы, хотя и готовы воспользоваться содействием администрации, если такая возможность представится.

В своей отраслевой сфере бизнеса предприниматели ориентируются, как правило, хорошо (те, кто не чувствуют специфики даже своей области, не выдерживают в бизнесе и года – это примерно 1/3 начинающих предпринимателей). В смежных отраслях руководители малых предприятий ориентируются заметно слабее, недостает юридической подготовки, общеэкономических знаний, правильной оценки имеющихся угроз и наиболее вероятных общих тенденций развития.

Многие предприниматели считают, что в небольшом провинциальном городе (таким они называют Каменск-Уральский) и уровень бизнеса не обязательно соответствует высшим мировым стандартам, поскольку местный потребитель относительно непритязателен, а иногородних покупателей и клиентов крайне мало.

Наблюдается высокая нацеленность на результат, стремление доказать окружающим свою состоятельность и умение вести бизнес, зарабатывать средства для содержания семьи и пусть медленно, но неуклонно развивать бизнес. При этом «наполеоновских» планов, как правило, нет ни у кого из представителей данной сферы МСП, присутствует трезвая оценка собственных возможностей.

Чрезмерной заорганизованностью, склонностью к научной регламентации производственного процесса предприниматели «не страдают». В основном их планы и действия строятся на личном жизненном и производственном опыте, что предопределяет сугубый прагматизм мышления, но сдерживает видение перспектив и размах инициативы.

В условиях дефицита средств недостаточные ресурсы выделяются на маркетинговые исследования, рекламу и продвижение своей продукции и предприятия. Считается, что в небольшом городе все потенциальные потребители в течение относительно небольшого времени тем или иным способом сами узнают о появлении нового объекта, его ассортименте и качестве товара и услуги.

6. Умение работать по правилам государственного регулирования

У большинства руководителей малых предприятий присутствуют определенное доверие и надежда на администрацию муниципального образования в качестве главного лоббиста их интересов как перед иногородними крупными конкурентами, так и перед вышестоящими органами власти, принимающими не благоприятные для бизнеса решения. При этом не всегда объективно оцениваются фактические права и возможности местных органов власти, организационные и финансовые ресурсы администрации города, реальные мотивы, которыми руководствуются при принятии решений Глава города и городская Дума.

Одна из наиболее распространенных «надежд» – предложение о создании приоритетных условий для предприятий, зарегистрированных в ФНС МО г. Каменск-Уральский и уплачивающих налоги в местный бюджет. Предполагается, что у администрации города должна присутствовать очевидная заинтересованность, и, соответственно, будут изысканы юридические возможности для создания «своим» предприятиям условий наибольшего благоприятствования.

Вопросы бюджетирования и минимизации налогообложения находятся в поле постоянного внимания каждого руководителя предприятия МСП. В условиях отсутствия финансовых резервов любая серьезная ошибка может привести к банкротству предприятия и резкому снижению жизненного уровня и статуса его директора и собственника. Находясь под угрозой столь неблагоприятной перспективы, руководители предприятий МСП особенно высоко ценят различную инсайдер-

скую информацию, поддержание добрых отношений с надзорными и контролирующими органами, поскольку понимают, что в случае открытого конфликта с государственными или муниципальными органами серьезных кадровых и финансовых ресурсов для отстаивания своих прав в вышестоящих органах и судах у них нет. Не имея возможности обеспечить высококвалифицированное юридическое сопровождение своего бизнеса в целом и тем более своей тяжбы в случае конфликта с органами власти, большинство предпринимателей не надеются на благоприятный исход дела в судебных органах. В связи с этим практически все стремятся продемонстрировать лояльность и законопослушание, несмотря на латентное недовольство многими законодательными и нормативными актами и действиями властей.

У руководителей и субъектов МСП сложилось обоснованное разочарование в оперативности и фактической возможности взыскания с помощью службы судебных приставов долгов с недобросовестных партнеров, даже в случае наличия положительного судебного решения.

7. Перспективы развития

Подавляющее большинство предпринимателей, проработавших на рынке хотя бы 1–1,5 года, уже вполне реалистично оценивают собственные возможности. Планы на будущее, как правило, достаточно прагматичны и приземлены. Особенностью является ставка, в основном, на собственные средства, силы и потенциал, и, как следствие, отсутствие масштабных проектов развития. Наиболее характерными и типичными являются планы расширения и оптимизации ассортимента, постепенное территориальное продвижение и развитие в первую очередь в пределах Каменска-Уральского, обеспечение высокого качества продукции, сохранение конкурентных цен на товары и услуги, поддержание репутации своего предприятия как надежного и стабильного партнера.

Желание открыть новые горизонты и перспективы развития для большинства является пока мечтой, не подкрепленной бизнес-планами. В качестве «образца для подражания» в первую очередь воспринимается город Екатеринбург. Практически у всех предпринимателей вызывают неприятие крупные сетевые монополисты федерального уровня, с их возможностью за счет низких накладных расходов и имеющихся финансовых резервов в течение длительного времени проводить демпинговую политику, «выдавливая» с рынка мелких конкурентов.

Мало кто из предпринимателей готов оперативно принять решение об уходе в более привлекательную сферу деятельности. При этом многие предпринимают попытки частично диверсифицировать бизнес, как правило, переходя от узкой специализации в смежные сферы. Причиной принятия таких решений являются высокие издержки на вхождение в новую отрасль и на обеспечение необходимых для ведения но-

вого бизнеса кооперированных связей из-за ненадежности и необязательности партнеров.

На основе обобщения параметров конкурентоспособности с оценкой по шкале от -3 (низкая) до $+3$ (высокая) была сделана оценка средней конкурентоспособности исследуемой отрасли (табл. 28).

Т а б л и ц а 28

**Оценка конкурентоспособности отраслей торговли, бытовых услуг
и производства потребительских товаров**

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Рыночные	Доля рынка	Средняя
	Известная торговая марка	Низкая
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Низкая
	Качество продукции	Средняя
	Уникальность продукта	Средняя
Производственные	Производительность труда	Высокая
	Уникальность технологии	Средняя
	Состояние основных фондов	Средняя
	Эффективность техпроцессов	Средняя
	Загрузка производственных мощностей	Высокая
	Экологическая безопасность	Высокая
Кадровые	Квалификация сотрудников	Низкая
	Инновационный потенциал сотрудников	Средняя
	Текучесть кадров	Низкая
	Оценка	$-1 \rightarrow 0$

Данные по конкурентоспособности позволили получить значения показателей, оценивающих рынок, производство и кадры предприятий сектора торговли и бытовых услуг и производства потребительских товаров (рис. 33).

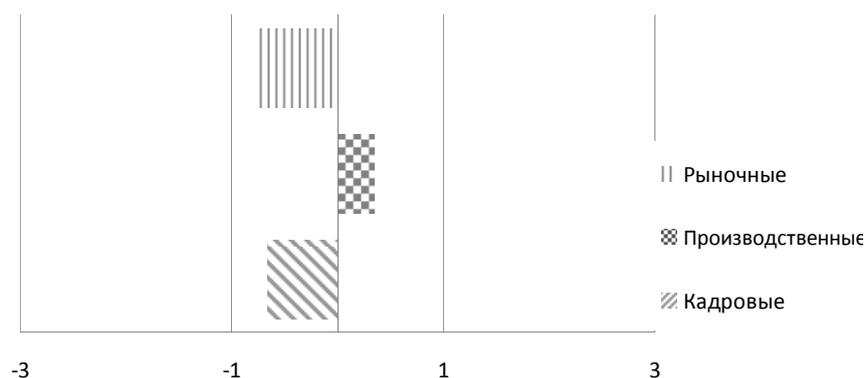


Рис. 33. Оценка конкурентоспособности отраслей торговли, бытовых услуг и производства потребительских товаров

По производственным показателям сформировалось устойчивое «среднее» значение, хотя показатели «загрузка производственных мощностей» и «производительность труда» оцениваются предпринимателями как «высокие».

Отсутствие четко выраженной стратегии, позволяющей развиваться на рынке, понизило общие показатели конкурентоспособности до значения «среднее». На оценку повлияли, в том числе, ограниченность средств на активное продвижение товара и рекламу, насыщенность ассортимента товаров и услуг, удовлетворенность потребителей существующими предложениями на рынке.

Показатели, связанные с кадровыми вопросами, в данный момент оцениваются как «низкие».

Негативно на оценку повлияло отсутствие на рынке труда квалифицированных кадров в данной области. В настоящее время в МО г. Каменск-Уральский обучение кадров проводится по месту работы с периодической стажировкой закрепившихся на предприятии работников на специальных курсах переподготовки. Как правило, в связи с ограниченными финансовыми возможностями значительного числа предприятий не происходит существенного повышения уровня заработной платы и предложения комплексных социальных пакетов, желательной для привлечения высококвалифицированного персонала. Однако сокращение производства на промпредприятиях высвобождает трудовые ресурсы, что снижает требования к работодателю со стороны работников.

Совокупность проанализированных факторов, влияющих на конкурентоспособность торговли, бытовых услуг и производства потребительских товаров, может в дальнейшем служить ориентиром для инвестиционных решений.

Оценка инвестиционной привлекательности отраслей была проведена по трем группам факторов: отраслевые, муниципальные, корпоративные (табл. 29).

Т а б л и ц а 29

Оценка инвестиционной привлекательности отраслей торговли, бытовых услуг и производства потребительских товаров

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Средняя
	Платежеспособность покупателей	Средняя
	Гибкость ценовой политики	Средняя
	Необходимость использования передового опыта	Низкая
	Рентабельность отрасли	Низкая
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Низкая
	Развитие рыночной инфраструктуры	Средняя/низкая
	Региональная политика	Средняя
Корпоративные	Наличие постоянных клиентов	Средняя
	Наличие производственной базы	Низкая
	Обеспеченность кадрами	Средняя
	Возможности привлечения инвесторов	Низкая
	Оценка	-1 → 0

Данные по инвестиционной привлекательности позволили получить следующие усредненные значения для отраслевых, муниципальных и корпоративных показателей (рис. 34).

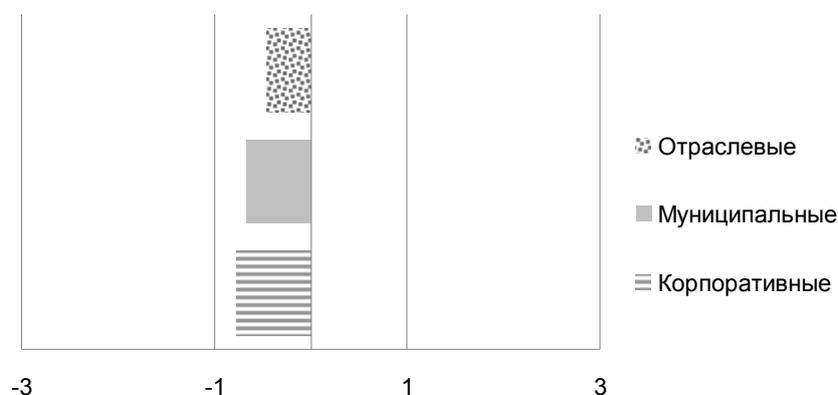


Рис. 34. Оценка инвестиционной привлекательности отраслей торговли, бытовых услуг и производства потребительских товаров

В ходе исследования большинству параметров, характеризующих инвестиционную привлекательность, было присвоено «среднее» значение. Значения «ниже среднего» были присвоены показателям «административные барьеры для входа в бизнес» и «возможности привлечения инвесторов». Кроме того, важным показателем в данной отрасли является «наличие производственной базы», так как оборудование большинства предприятий нуждается в реконструкции и обновлении.

Уровень рентабельности, оцениваемый предпринимателями как «низкий», понизил оценку инвестиционной привлекательности. В ходе исследования было выявлено, что ограниченный доступ к источникам финансирования, в том числе из-за высоких процентных ставок и ужесточения банками условий кредитования, сдерживает развитие всех предприятий МСП данной сферы, что может негативно отражаться на уровне рентабельности.

Формирование значений инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности позволили определить текущее месторасположение в матрице оценки инвестиционной привлекательности (рис. 35).

Положение отрасли в матрице свидетельствует о проблемах МСП как с внешними факторами: рыночной инфраструктурой на территории муниципального образования, а также с внутриотраслевыми: наличием квалифицированных и мотивированных кадров, проблемами в состоянии производственной базы и пр.

SWOT-анализ отраслей представлен в табл. 30.

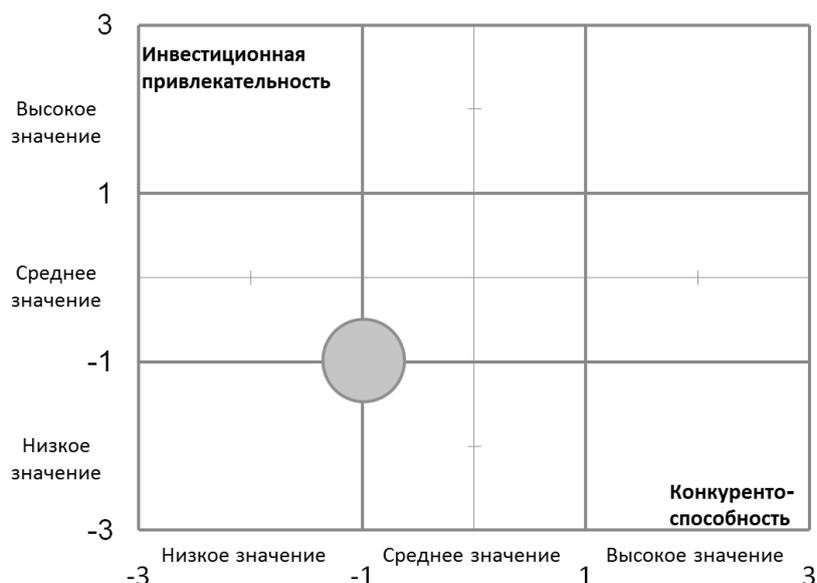


Рис. 35. Матрица оценки инвестиционной привлекательности отраслей торговли, бытовых услуг и производства потребительских товаров (текущая ситуация)

Т а б л и ц а 3 0

**SWOT-анализ отраслей торговли, бытовых услуг,
производства потребительских товаров**

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>Зависят от предприятия! Менеджмент может на них повлиять! (Характеристика маркетинга, производства, управления кадрами, финансового менеджмента, культуры и имиджа организации)</p>	
<p>1. Есть понимание необходимости обеспечения высокого качества товаров и достаточно-го ассортимента. 2. Расчет на собственные силы и ресурсы, отсутствие иждивенческих настроений. 3. Хорошее знание клиента, умение удовлетворять его текущие потребности. 4. Наличие устоявшихся и надежных хозяйственных и кооперативных связей с партнерами. 5. Умение выстраивать отношения с властью и надзорными органами. 6. Опора на местные проверенные кадры и семейный подряд. 7. <i>Отраслевые особенности:</i> – торговля оптовая: работа с местными магазинами; собственные подъездные пути, склады, автотранспорт; – торговля розничная: широкий ассортимент товаров; – парикмахерские: нет проблем с клиентами, хорошее качество, учеба мастеров;</p>	<p>1. Недостаточная компетентность учредителей и руководителей предприятий МСП, в первую очередь в экономических и юридических вопросах. 2. Отсутствие у руководителей и учредителей многих предприятий МСП управленческого опыта, опыта руководства коллективом, психологической устойчивости и нацеленности на результат. 3. Несбалансированный опыт: неравноценное понимание вопросов маркетинга, логистики, снабжения, финансового управления. 4. Отсутствие интереса к информации о передовом опыте работы, последних технологиях и управленческих решениях в избранной сфере бизнеса. 5. Плохая уборка территорий перед предприятиями торговли и службы быта, что отпугивает клиентов. 6. Неготовность быстро переводить инвестиции в более рентабельные бизнесы.</p>

Продолжение табл. 30

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> – ритуальные услуги: комплексность услуг; – бани: используют пар, что привлекает клиентов; – ателье: высокое качество, широкий перечень услуг; – хлебопекарни: высокое качество, широкий ассортимент, нет проблем со сбытом 	<p>7. Имеется стремление (в ущерб специализации на одном профессиональном направлении) к созданию горизонтально интегрированных минихолдингов, от чего уходит крупный бизнес и что тем более не оправдано для большинства предприятий малого бизнеса.</p> <p>8. Отсутствие надежной залоговой массы, позволяющей снизить цену кредита</p>
Возможности	Опасности
<p>НЕ зависят от предприятия! Менеджмент НЕ может на них повлиять! (Характеристика макроэкономической и политической ситуации, технологической среды, конкурентной среды, международного положения и социального поведения)</p>	
<p>1. Локальный рынок труда обеспечивает низкую цену на квалифицированные трудовые ресурсы.</p> <p>2. Развитый местный патриотизм позволяет директорам рассчитывать на определенную поддержку руководителей Каменских предприятий-партнеров.</p> <p>3. Для потребителей близлежащих районов Свердловской, Челябинской и Курганской областей г. Каменск-Уральский является естественным крупным центром притяжения.</p> <p>4. Сокращение производства на промпредприятиях высвобождает производственные площади и трудовые ресурсы, которые могут использоваться МСП.</p> <p>5. Правительство Свердловской области и администрация МО г. Каменск-Уральский заинтересованы в сохранении социальной стабильности в условиях сокращений на промпредприятиях.</p> <p>6. Повышение деловой активности и экономический подъем.</p> <p>7. Государственная политика эффективного социально-экономического развития (повышение рождаемости, энергосбережение, борьба с коррупцией, пропаганда здорового образа жизни и др.)</p>	<p>1. Сложное, противоречивое законодательство требует высоких затрат на бухгалтерское и юридическое сопровождение бизнеса.</p> <p>2. Государство не активно поддерживает МСП в связи с растущим дефицитом бюджета.</p> <p>3. Налоговая нагрузка на МСП увеличивается.</p> <p>4. Администрация города не проявляет заинтересованности в повышении налогооблагаемой базы МСП, поскольку в этом случае городу уменьшат нормативы отчислений в местный бюджет и его объем все равно останется на уровне, запланированном Минфином Свердловской области.</p> <p>5. Недоступность банковских кредитов из-за высоких процентных ставок и ужесточения банками условий кредитных договоров.</p> <p>6. Крупный бизнес неизбежно вытесняет малый на обочину торгово-посреднических операций.</p> <p>7. Низкая покупательная способность населения не позволяет активно развиваться сфере товаров и услуг высокого качества и стоимости.</p> <p>8. Высокая конкуренция в сфере услуг (кроме парикмахерских, бань), в том числе по цене.</p> <p>9. Демпинг и диктат федеральных и региональных торговых сетей.</p> <p>10. Высокие цены на землю для строительства производственных помещений.</p> <p>11. Обязательность согласования с жильцами открытия магазина в жилом доме.</p> <p><i>Отраслевые особенности:</i></p> <p>12. Отсутствие квалифицированных, добросовестных работников.</p> <p>13. Недостаточно квалифицированных кадров необходимого профиля, уровень их подготовки в учреждениях профтехобразования низкий.</p>

О к о н ч а н и е т а б л . 3 0

Сильные стороны	Слабые стороны
	<p>14. Программы господдержки рассчитаны в основном на начинающих, а не на действующих предпринимателей.</p> <p>15. Короткий срок аренды земли под торговые точки – павильоны (6–12 мес.).</p> <p>16. Короткий срок концессии на бани (5 лет), что сдерживает инвестиции.</p> <p>17. Необходимо решить вопрос о землеотводе под новое кладбище.</p> <p>18. Администрация города не продляет договоры аренды с павильонами устаревшего образца.</p> <p>19. Главархитектура рекомендует привлекать к проектированию новых зданий только ведущие екатеринбургские фирмы.</p> <p>20. Некомплексность предоставления услуги приводит к необоснованным претензиям (например, монтаж сантехизделий делают неквалифицированные монтажники, претензии – магазину)</p>

В процессе разработки целей были выделены *общие цели*, достижение которых необходимо во всех отраслях и направлениях МСП:

- 1) улучшение качества жизни горожан;
- 2) повышение предпринимательской активности населения;
- 3) повышение инвестиционной привлекательности территории;
- 4) аккумуляция денежных потоков внутри муниципального образования;
- 5) увеличение поступлений в муниципальный бюджет;
- 6) создание дополнительного количества рабочих мест в муниципальном образовании;
- 7) диверсификация экономики муниципального образования, повышение ее устойчивости в периоды кризисных спадов;
- 8) закрепление молодежи в городе, сокращение миграции в областной центр и другие крупные города.

Специфические цели для торговли, бытовых услуг, производства потребительских товаров следующие:

1. Создание в Каменске-Уральском максимально комфортной потребительской среды, позволяющей приобретать необходимые товары и услуги без выезда в областной центр.
2. Обеспечение жителей Каменска-Уральского высококачественными товарами и услугами, максимально широкого ассортимента по доступным ценам.

Ниже представлены рекомендации по стратегическому развитию на всех уровнях управления (табл. 31).

Рекомендации по стратегическому развитию отраслей торговли, бытовых услуг, производства потребительских товаров по уровням (федеральный, региональный, муниципальный, корпоративный)

Уровень	Рекомендации
Федеральный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие инвестиционного налогового кредитования. 2. Участие в программе поддержки моногородов. 3. Совершенствование налогового законодательства по ЕСН. 4. Изменение системы межбюджетных отношений (в части увеличения налогов, закрепленных за местными бюджетами)
Региональный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Совместно с Управлением ЦБ РФ по Свердловской области проанализировать обоснованность требований типовых договоров кредитования применительно к малому бизнесу. 2. Разработка программы субсидирования поддержки МСП
Муниципальный	<p>ОБЩИЕ¹:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Консультирование и обучение руководителей малых и средних предприятий. 2. Предоставление информации о передовом опыте в соответствующих сферах. 3. Разработка программы страхования инвестиционных рисков малого и среднего бизнеса. 4. Частичное субсидирование ставки по кредиту, или предоставление поручительства при получении малым бизнесом банковского кредита. 5. Рассрочка платежа при покупке земли под строительство помещений для развития бизнеса. 6. Развитие энергосбережения, здорового образа жизни и питания, товарного патриотизма и т. д. 7. Разработка программы поддержки собственных товаропроизводителей. <p>ОТРАСЛЕВЫЕ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка концепции деятельности киосков и остановочных комплексов (сохранить их как альтернативу федеральным и региональным торговым сетям). Землю под киоски предоставлять в аренду на 5 лет. 2. Продление концессионных соглашений по баням до 49 лет, что позволит сделать полную реконструкцию зданий и улучшить качество услуг. 3. Выполнение землеотвода под новое городское кладбище. 4. Разработка программы переработки плодоовощной продукции и продвижения ее в местных торговых сетях. 5. Проведение работ по благоустройству территорий у предприятий торговли и сферы услуг. 6. Снижение налога на землю для динамично развивающихся малых и средних предприятий
Корпоративный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Организация периодических стажировок для повышения квалификации руководителей и сотрудников предприятий МСП. 2. Налаживание взаимодействия с вузами и колледжами по подготовке кадров необходимого профиля и квалификации 3. Создание специализированных «кустовых» магазинов с широким ассортиментом. 4. Лоббирование интересов по получению коммерческих кредитов от производителей оборудования

¹ Общие цели муниципального уровня характерны для всех отраслей и направлений МСП.

В табл. 32 представлены предложения в Муниципальную целевую программу «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2020 гг.», общие для всех отраслей и направлений МСП.

Т а б л и ц а 3 2

**Предложения в Муниципальную целевую программу
«Содействие развитию малого и среднего предпринимательства
в городе Каменске-Уральском на 2010–2020 гг.»
(общие для всех отраслей и направлений МСП)**

Общие мероприятия	Срок внедрения	Объем инвестиций	Ответст- венность
1. Разработка программы поддержки субъектов МСП, зарегистрированных в МО:			
1.1. Разработка программ консультационных, информационных услуг, обучения руководителей малых и средних предприятий			
1.2. Разработка программы кредитования МСП и страхования инвестиционных рисков (в том числе предоставления поручительств)			
1.3. Разработка условий аренды/покупки недвижимости и земли, находящихся в муниципальной собственности, под объекты МСП			
1.4. Разработка системы льгот МСП по местным налогам			
1.5. Организация постоянного обмена опытом руководителей малых предприятий (бизнес-клубы, отраслевые ассоциации)			
2. Подготовка предложений по совершенствованию законодательства для развития малого и среднего бизнеса и их продвижение на федеральном и областном уровне			

Отраслевые предложения приведены ниже (табл. 33).

Т а б л и ц а 3 3

**Предложения в Муниципальную целевую программу
«Содействие развитию малого и среднего предпринимательства
в городе Каменске-Уральском на 2010–2020 гг.» по отраслям торговля,
бытовые услуги, производство потребительских товаров**

Отраслевые мероприятия	Срок внедрения	Объем инвестиций	Ответст- венность
1. Позиционирование города как локального «территориального» центра продвижения и развития бизнеса для прилегающих районов Свердловской, Курганской и Челябинской областей			
2. Мониторинг ситуации с целью ослабления диктата на рынке крупных торговых сетей			
3. Разработка концепции размещения торговых павильонов и остановочных комплексов, как альтернативы федеральным и региональным торговым сетям			

Отраслевые мероприятия	Срок внедрения	Объем инвестиций	Ответственность
4. Использование решения профильной комиссии городской Думы вместо требований согласования с жильцами открытия объекта торговли на первом этаже жилого дома			
5. Широкая пропаганда в СМИ темы энергосбережения, здорового образа жизни, товарного патриотизма и т. д.			
6. Принятие решения по землеотводу под новое городское кладбище			
7. Создание программы продвижения собственных сельхоз- и товаропроизводителей через региональные и местные торговые сети			
8. Принятие решения об обязательном совместном частно-муниципальном благоустройстве территории перед торговыми точками и объектами оказания услуг			

Выполнение перечисленных мероприятий позволит скорректировать перспективы развития отрасли. В табл. 34 и 35 приведены параметры изменения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности, достижимые в результате реализации предложенных мероприятий для развития сектора торговли, бытовых услуг, производства потребительских товаров.

Таблица 34

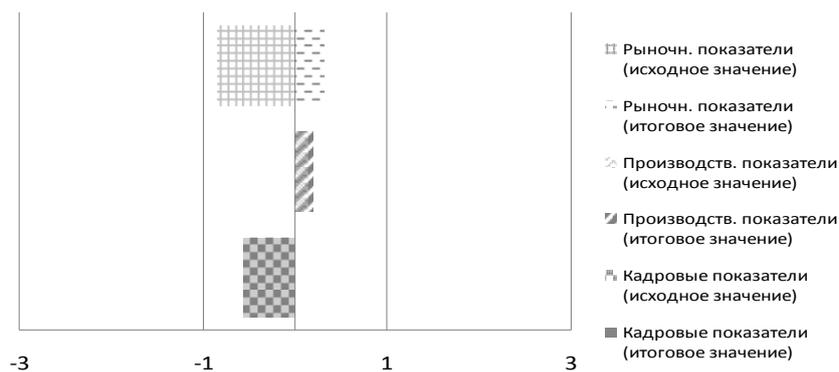
Изменение конкурентоспособности отраслей торговли, бытовых услуг, производства потребительских товаров в результате реализации мероприятий

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспектива (2020 г.)
Рыночные	Доля рынка	Средняя	Средняя
	Известная торговая марка	Низкая	Средняя
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Низкая	Средняя
	Качество продукции	Средняя	Средняя
	Уникальность продукта	Средняя	Средняя
Производственные	Производительность труда	Высокая	Высокая
	Уникальность технологии	Средняя	Средняя
	Состояние основных фондов	Средняя	Средняя
	Эффективность техпроцессов	Средняя	Средняя
	Загрузка производственных мощностей	Высокая	Высокая
Кадровые	Экологическая безопасность	Высокая	Высокая
	Квалификация сотрудников	Низкая	Средняя
	Инновационный потенциал сотрудников	Средняя	Средняя
	Текучесть кадров	Низкая	Низкая
	Оценка	-1 → 0	0

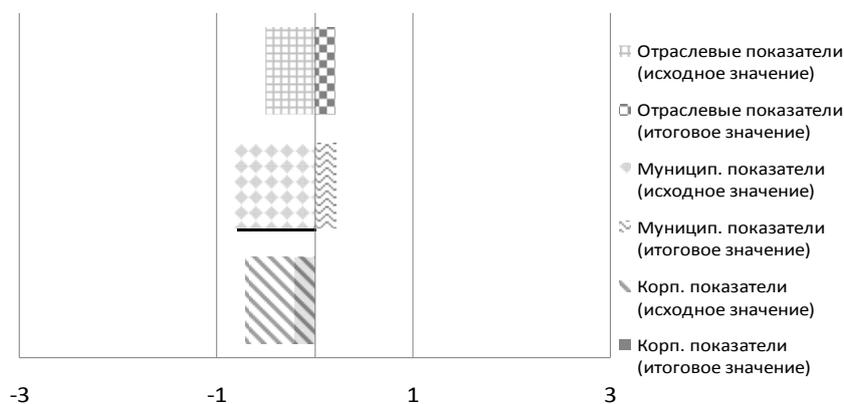
Ниже представлены изменения факторов, определяющих конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность отраслей с учетом предложенных мероприятий (рис. 36 и 37).

**Изменение инвестиционной привлекательности отраслей
торговли, бытовых услуг, производства потребительских товаров
в результате реализации мероприятий**

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспектива (2020 г.)
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Средняя	Средняя/высокая
	Платежеспособность покупателей	Средняя	Средняя
	Гибкость ценовой политики	Высокая	Высокая
	Необходимость использования передового опыта	Средняя	Средняя
	Рентабельность отрасли	Низкая	Средняя
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Низкая	Низкая
	Развитие рыночной инфраструктуры	Средняя	Средняя/высокая
	Региональная политика	Средняя	Средняя/высокая
Корпоративные	Наличие постоянных клиентов	Высокая	Высокая
	Наличие производственной базы	Низкая	Средняя
	Обеспеченность кадрами	Средняя	Средняя
	Возможности привлечения инвесторов	Низкая	Средняя
	Оценка	-1 → 0	0



*Рис. 36. Изменение конкурентоспособности отраслей
торговли, бытовых услуг, производства потребительских товаров
в результате реализации мероприятий*



*Рис. 37. Изменение инвестиционной привлекательности отраслей
торговли, бытовых услуг, производства потребительских товаров
в результате реализации мероприятий*

Изменение инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности отраслей торговли, бытовых услуг, производства потребительских товаров при реализации мероприятий позволит более выгодно позиционировать эти отрасли в матрице инвестиционной привлекательности (рис. 38).

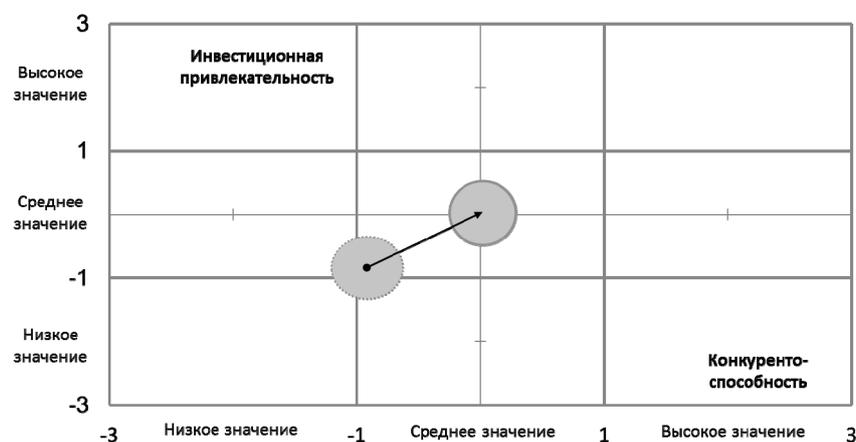


Рис. 38. Матрица оценки инвестиционной привлекательности отраслей торговли, бытовых услуг и производства потребительских товаров (перспективная ситуация 2020 г.)

Совершенствование рыночной инфраструктуры, региональной политики, активная позиция предпринимателей позволят повысить инвестиционную привлекательность исследуемых отраслей. Уровень конкурентоспособности повысится благодаря постоянной работе предпринимателей над качеством товаров и привлечению квалифицированных кадров.

2.3. Стратегия развития отраслей строительства и стройиндустрии

Анализ исходной ситуации в отраслях строительства и стройиндустрии выявил следующие тенденции.

1. Рынок

Предприятия МСП на рынке строительных услуг работают в сфере индивидуального строительства, ремонта и оказания комплекса услуг, производства и доставки строительных материалов, транспортных и строительных услуг, управления жилым фондом и выполнения ремонтных работ.

Строительная отрасль в городе представлена по очень широкому ассортименту товаров и услуг:

- проектные работы;

- производство строительных материалов (силикатный кирпич, раствор, бетон, железобетон);
- производство отделочных материалов (стенная плитка);
- производство малых архитектурных форм;
- производство материалов и элементов для благоустройства территорий (тротуарная плитка, фонтаны);
- общестроительные работы;
- монтаж электрического оборудования;
- монтаж санитарно-технического оборудования;
- прокладка наружных сетей горячего и холодного водоснабжения;
- отделочные работы;
- ремонт промышленных и жилых зданий;
- ремонт квартир;
- транспортные услуги;
- производство элементов интерьера (двери, натяжные и подвесные потолки).

Удовлетворенность потребителей можно оценить как достаточную для сегодняшней посткризисной ситуации. Практически отсутствует спрос на строительные работы, связанные с реконструкцией и техническим перевооружением промышленных предприятий. Имеющийся спрос на строительство индивидуальных домов «под ключ», ремонт зданий муниципальных учреждений, ремонт квартир удовлетворяется полностью.

Конкуренция внутри города есть, но она не мешает компаниям взаимодействовать и привлекать друг друга на условиях субподряда. Угрозы от сторонних конкурентов воспринимаются всеми как более серьезные, чем внутригородская конкуренция. Крайне негативно воспринимается ситуация, когда конкурсы выигрывают иногородние компании. Перед лицом «внешней угрозы» все местные городские компании сплачиваются.

Уровень спроса на строительные услуги в городе крайне ограничен. В городе практически не ведется новое строительство, в пейзаже отсутствуют башенные краны. Капитальное строительство, реконструкция и техническое перевооружение предприятий замерли. Весь спрос ограничивается очень небольшим объемом строительства индивидуальных домов, ремонтом квартир и частных домов, ремонтом муниципальных учреждений (школы, больницы).

Барьеры вхождения в бизнес можно оценить как очень низкие. Иногородние конкуренты в состоянии войти со своими услугами на территорию города и сломать рынок за счет демпингования. Имеются

незаполненные ниши, в которые совсем недавно вошли представители МСП: транспортные услуги в сочетании со строительно-ремонтными работами, обслуживание жилого фонда в сочетании с его ремонтом.

Систематической *работы с клиентами* (за редким исключением) не наблюдается. Существует или привязанность в силу исторически сложившихся хозяйственных отношений, или привязанность в силу специфичности услуги и практически монопольного положения на рынке (например, сантехнические и электромонтажные работы). Опросы не проводятся, спрос не изучается и не формируется, системная реклама отсутствует, ведется в основном мелкими фирмами через газеты бесплатных объявлений. Хорошие исполнители ремонтных работ переходят от клиента к клиенту по «сарафанному радио».

Качество продукции и услуг оценивается как неперемное условие собственного присутствия и устойчивого положения на рынке. Для строительных организаций это диктуется условиями государственного технического регулирования и членства в саморегулируемых организациях. Для предприятий, производящих строительные и отделочные материалы вопросы качества регулируются требованиями сертификации продукции.

Для обеспечения необходимого уровня качества всеми предприятиями поддерживается и уровень технологии, и квалификация персонала. Производители строительных материалов имеют аттестованные лаборатории контроля качества.

Сегодня с большой натяжкой можно говорить о подвижках на рынке строительных услуг в Каменске-Уральском. Отрасль, по которой больше всего ударил прошедший кризис, до сих пор переживает период депрессии.

Угрозы рынку воспринимаются, скорее, на интуитивно-бытовом, чем на профессиональном уровне. Никто из опрошенных руководителей (подавляющее большинство из них в возрасте старше 50 лет) не упоминал о своем современном образовании; наоборот, несколько раз звучало: «Я – человек советской формации».

2. Производственно-техническая база

Материальная база старых строительных компаний досталась им как правопреемникам от предшественников в период приватизации или реорганизации. Имущество, в основном, находится в собственности, земля – в аренде. У новых предприятий (завод строительных материалов) все имущество и земельные участки находятся в собственности. Материальная база молодых компаний, особенно у индивидуальных предпринимателей, сформирована самостоятельно.

Мощности всех старых предприятий избыточны и в современных условиях используются (за редким исключением) на уровне 30%. С большей загрузкой работают предприятия стройиндустрии, так как спрос на их продукцию (кирпич, железобетон) более устойчив, чем на строительные услуги.

Многие предприятия законсервировали избыточные производственные мощности до лучших времен.

Состояние оборудования и технологий на предприятиях полярно противоположное. Есть абсолютно новое предприятие по производству силикатного кирпича по европейским технологиям, а есть старые предприятия с оборудованием, которое эксплуатировалось по 30–40 лет. Из-за постоянных финансовых трудностей и дорогих кредитных ресурсов материальная база практически не развивается. Новая техника (за редким исключением) почти не приобретает. Обновление оборудования производится только на ООО «Синарский завод строительных материалов». Технологии соответствуют уровню технического оснащения, о чем-то радикально «передовом» говорить не приходится.

Обращает на себя внимание низкая компетентность при подборе и приобретении новой техники. Например, одна из компаний приобрела самосвалы грузоподъемностью 40 т, хотя разрешенная нагрузка на ось на наших дорогах, особенно в период весенних ограничений, – только 7,5 т. Претензии при этом высказываются в адрес городской администрации и дорожных служб, не позволяющих пользоваться такой техникой.

Принцип «Всё должно быть своим» по-прежнему остается доминирующим у большинства компаний. Часть их проявляют стремление иметь не только свою строительную технику и персонал на все случаи жизни, но и свое производство материалов (стенные отделочные материалы, тротуарная плитка, малые архитектурные формы и элементы благоустройства территорий). Привлечение субподрядчиков рассматривается как мера преодоления безвыходности, а никак не нормальная специализация и кооперация.

Большинство компаний заявляют, что они при изменении условий на рынке будут в состоянии решать новые задачи и оказывать новые услуги.

На деле «старые» компании могут оказаться не способными к развитию в силу приверженности традиционным направлениям деятельности и определенного снобизма в позициях своих руководителей.

На деле новые задачи уже решают «молодые» компании данной сферы, которые освоили новую для себя нишу, например, умело сочетая ремонтные работы с управлением жилым фондом.

Инновации пока не востребованы. При нынешнем состоянии рынка, когда есть только спрос населения (преимущественно эконом-класса) на ремонтные работы, о новых технологиях и инновациях говорить не приходится. Единственное действительно инновационное предприятие – завод по производству силикатного кирпича, оснащенный современным немецким оборудованием, испытывает трудности с реализацией продукции из-за высокой цены.

3. Обеспеченность оборотным капиталом

Оборотные средства формируются как за счет собственных, так и за счет привлеченных ресурсов. Руководители старых компаний осторожно относятся к привлечению заемных средств, ссылаются на высокий банковский процент. Руководители молодых компаний менее закомплексованы, размер банковского процента их тоже не устраивает, но это не становится барьером для полного отказа от кредитных ресурсов. Для приобретения транспортных средств они используют лизинг.

У всех крупных компаний за период кризиса обострился дефицит в оборотных средствах из-за долгов заказчиков. Строительные предприятия на себе ощутили несовершенство хозяйственного права и не смогли законными мерами обеспечить расчеты за выполненные работы. Даже те, кто взыскивали долги в судебном порядке и получали исполнительные листы, не сумели добиться от службы судебных приставов исполнения по ним. Большие претензии высказаны в адрес городского отдела службы судебных приставов, но никто не обжаловал их бездействие в установленном законом порядке. Никем ни разу не применялась процедура банкротства по отношению к должникам из-за ссылок на высокие судебные расходы по оплате вознаграждения арбитражных управляющих. Главной причиной правового нигилизма и осторожности строителей, конечно же, является боязнь испортить отношения с предприятиями-должниками, которые являются потенциальными заказчиками.

4. Кадры

Каждое предприятие очень бережно относится к своему кадровому составу. На старых предприятиях молодежи практически нет. На молодых предприятиях работают люди разных возрастов. Под существующий объем все предприятия обеспечены трудовыми ресурсами и «даже с избытком». Однако, учитывая высокую текучесть, все говорят о падении престижа рабочих строительных специальностей и нехватке *квалифицированных* кадров.

Состав кадров на старых предприятиях достался «по наследству». Кадры высококвалифицированные, уровень квалификации постоянно поддерживаются, так как для специальных работ (монтажные,

верхолазные) требуются специальный допуск и регулярное его подтверждение.

На молодых предприятиях кадровый состав набирается по мере развития и роста предприятия. В семейных предприятиях костяк составляет семья, но есть и наемный персонал. Эти предприятия ориентированы на использование высококвалифицированных специалистов широкого профиля. При необходимости проводят обучение рабочих (для работы с новыми материалами или для использования новых технологий ремонтных работ) и даже инженерно-технических работников (сметчики, инженеры, дизайнеры).

В старых строительно-монтажных организациях сохранилась своя система *обучения и поддержания квалификации*. Обязательным является подтверждение квалификации по ряду подконтрольных государственным органам профессий, где требуется специальный допуск (работы на высоте, под высоким напряжением, под давлением, с опасными средами).

В Каменске-Уральском система подготовки кадров для строительства практически прекратила существование (например, автокрановщиков в ПТУ не готовят более 20 лет).

Несмотря на стремление руководителей к стабилизации трудовых коллективов, *уровень текучести* остается высоким. Связано это с тем, что из-за отсутствия объектов в городе все предприятия ведут работы на территории других городов и регионов (Башкортостан, Татарстан, Краснодарский край, Курганская, Оренбургская и Челябинская области). Люди, находясь в длительных командировках, устают от этого и начинают искать более спокойную работу.

5. Уровень предпринимательства

Все опрошенные руководители – состоявшиеся предприниматели, которые прошли хорошую профессиональную школу, пережили не один кризис и умеют преодолевать трудности. Ими, в основном, используются проверенные на практике методы снижения издержек (сокращение численности персонала или продолжительности рабочего дня (рабочей недели), сворачивание неэффективных направлений, диверсификация производства и т. п.). В то же время обострение ситуации на строительном рынке заставило их найти новые решения: кооперирование с коллегами-конкурентами, работа на субподряде в других городах, работа на территории других городов и регионов, освоение новых видов деятельности (например, обслуживание жилого фонда).

Профессиональная компетентность руководителей не вызывает сомнений. Все они хорошо ориентируются в ситуации и проблемах сегодняшнего дня, правда, не всегда правильно определяют причину

и следствия. Не все могут абстрагироваться от конкретных проблем своего предприятия для того, чтобы правильно оценить ситуацию на рынке, в частности – по ограничению конкуренции. Например, было высказано недовольство местнической политикой Татарстана, где можно работать только на субподряде у местных организаций. В то же время высказывается настойчивое требование в адрес администрации Каменска-Уральского запретить привлекать на свои объекты строительные организации извне.

Недостаточная компетентность наблюдается в вопросах *финансового управления*:

– работа с дебиторской задолженностью. Например, все руководители крайне скептически относятся к возможности законного взыскания дебиторской задолженности, даже по судебным решениям. Общее негативное мнение высказано о работе службы судебных приставов с исполнительными документами и о взаимодействии с правоохранительными органами;

– взаимодействие с кредитными организациями и лизинговыми компаниями. Например, было высказано недоумение в связи с увеличением ставки кредита за взятый в лизинг автомобиль после совершения ДТП. Это свидетельствует о недостаточном понимании банковского и лизингового законодательства.

Все работают самостоятельно, умеют принимать грамотные решения, подбирать и привлекать партнеров и соисполнителей, участвовать в профессиональных объединениях (например, положительный опыт работы в рамках некоммерческого партнерства с ОАО «Атомстройкомплекс»).

Готовность к развитию и диверсификации демонстрируют, в основном, молодые компании. Например, строительная организация нашла новую для себя нишу в умелом сочетании ремонтных работ с управлением жилым фондом. Причем управление жилым фондом осуществляется юридически грамотно и с учетом возможных рисков. Чтобы обезопасить себя от неплатежей населения, компания создает ТСЖ и заключает договоры с ними как с юридическими лицами. Такая деятельность заслуживает развития и поддержки со стороны администрации города.

6. Умение работать по правилам государственного регулирования

Все компании вынуждены работать по правилам государственного регулирования и умеют это делать, что не лишает руководителей права иметь собственное мнение по вопросам взаимодействия с регулирующими органами. Так, все руководители оценивают как крайне слабое

взаимодействие стройкомплекса с администрацией города. Сформировалось общее мнение о недостаточном внимании администрации города к сфере строительства: город ничего не строит, заказов на ремонтные работы крайне мало; особое недовольство вызывает тот факт, что многие компании, работая за пределами области, «зарабатывают для города налоги», а из этих налогов ничего не получают в виде заказов. Общее мнение: «Мы городу не нужны».

Крайне негативно оценивается работа по выполнению ФЗ-94. Его «антикоррупционность» обернулась тем, что победителями во всевозможных конкурсах и тендерах становятся компании, не имеющие ни соответствующего опыта, ни материальной базы, ни персонала. Побеждают они за счет того, что быстро и юридически грамотно умеют готовить конкурсную документацию. Деятельность по участию в конкурсах поставлена на профессиональную основу; сформировался свой «клуб», где победители определяются заранее, а побежденные получают некоторые суммы в качестве отступного. Впоследствии эти «победители» нанимают строительные компании в качестве субподрядчиков, а те вынуждены идти на невыгодные условия, чтобы хоть как-то выживать.

7. Перспективы развития

Учитывая сложившуюся на строительном рынке ситуацию, никто из опрошенных руководителей не сформулировал конкретных планов на перспективу. Высказанные ими предложения можно свести к следующим:

- внимательно отслеживать изменение спроса;
- расширять и своевременно изменять ассортимент продукции и предлагаемых услуг;
- улучшать качество работ;
- искать заказчиков за пределами Каменска-Уральского;
- сократить часть персонала;
- повышать квалификацию оставшихся работников;
- закреплять на предприятии высококвалифицированные кадры.

Следующим этапом исследования является оценка конкурентоспособности отрасли строительства и стройиндустрии (табл. 36).

Важность критериев, как и при анализе предыдущей отрасли, оценивалась по шкале от –3 до +3. Недостаточная уникальность оказываемых услуг, высокая зависимость от контрагентов и наличие конкуренции со стороны иногородних строительных компаний, недостаточный инновационный потенциал сотрудников понизили значение конкурентоспособности отрасли до уровня «–2».

Т а б л и ц а 3 6

Оценка конкурентоспособности отрасли строительства и стройиндустрии

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Рыночные	Доля рынка	Низкая
	Известная торговая марка	Низкая
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Средняя
	Качество продукции	Средняя
	Уникальность продукта	Низкая
Производственные	Производительность труда	Средняя
	Уникальность технологии	Низкая
	Состояние основных фондов	Средняя/низкая
	Эффективность техпроцессов	Средняя
	Загрузка производственных мощностей	Низкая
	Доступность и качество материалов	Средняя
Экологическая безопасность	Средняя	
Кадровые	Квалификация сотрудников	Средняя
	Инновационный потенциал сотрудников	Низкая
	Текучесть кадров	Высокая/средняя
	Оценка	-2

Самыми проблемными являются рыночные факторы и качество кадров (рис. 39).

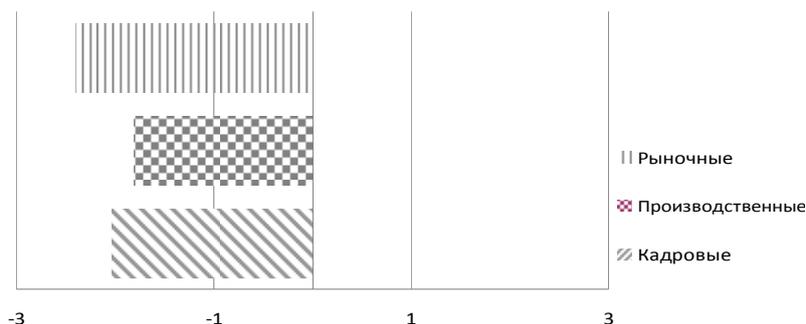


Рис. 39. Оценка конкурентоспособности отрасли строительства и стройиндустрии

Оценка инвестиционной привлекательности данной отрасли представлена в табл. 37.

Т а б л и ц а 3 7

Оценка инвестиционной привлекательности отрасли строительства и стройиндустрии

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Средняя/низкая
	Платежеспособность покупателей	Средняя/низкая
	Барьеры для вхождения в рынок	Средняя/низкая
	Гибкость ценовой политики	Средняя/низкая
	Необходимость использования передового опыта	Средняя
	Рентабельность отрасли	Средняя/низкая

Окончание табл. 37

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Средняя
	Развитие рыночной инфраструктуры	Средняя/низкая
	Региональная политика	Средняя
Корпоративные	Наличие постоянных клиентов	Средняя
	Наличие производственной базы	Средняя
	Обеспеченность кадрами	Средняя
	Возможности привлечения инвесторов	Низкая
	Оценка	-1

Оценка инвестиционной привлекательности по факторам позволила констатировать, что самыми проблемными являются отраслевые и корпоративные факторы (рис. 40).

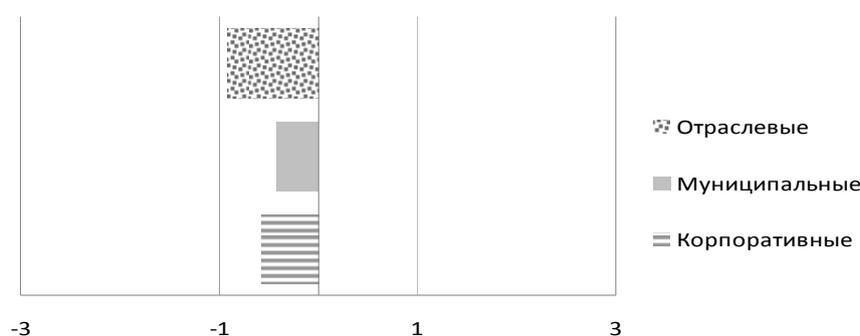


Рис. 40. Оценка инвестиционной привлекательности отрасли строительства и стройиндустрии

Высокие операционные и финансовые риски, отсутствие государственного и муниципального заказа на жилье, ограниченное применение уникальных или инновационных технологий снижают привлекательность отрасли для инвесторов. В результате среднее значение рейтинга, характеризующего инвестиционную привлекательность, достигло уровня «-1».

Формирование показателей инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности позволило определить положение отрасли в матрице оценки инвестиционной привлекательности (рис. 41).

Рейтинговые значения «-1» по инвестиционной привлекательности и «-2» по конкурентоспособности показывают, что в среднесрочном периоде отрасли рекомендуется развить рыночную инфраструктуру, повысить квалификацию и мотивацию персонала.

Совокупность проанализированных факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность отрасли строительства и стройиндустрии могут в дальнейшем служить ориентиром для принятия инвестиционных решений.



Рис. 41. Матрица оценки инвестиционной привлекательности отрасли строительство и стройиндустрия (текущая ситуация)

В табл. 38 представлены результаты SWOT-анализа по отрасли строительства и стройиндустрии.

Т а б л и ц а 3 8

SWOT-анализ отрасли строительства и стройиндустрии

Сильные стороны	Слабые стороны
Зависят от предприятия! Менеджмент может на них повлиять! (Характеристика маркетинга, производства, управления кадрами, финансового менеджмента, культуры и имиджа организации)	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Комплексный характер строительных компаний, способных выполнить строительный объект полностью или умение привлечь субподрядчиков. 2. Высокий уровень предпринимательской самостоятельности, опыт, умение выживать, перестраиваться, маневрировать. 3. Наличие тесных связей с клиентами, способность учитывать все их потребности. 4. Высокое качество выполнения работ в рамках традиционных требований заказчика. 5. Наличие молодых компаний, умеющих осваивать новые ниши строительного рынка и рынка строительных материалов. 6. Опора на местные кадры, слабое привлечение гастарбайтеров. 7. Умение закреплять и повышать строительную квалификацию. 8. Готовность и умение формировать мобильные коллективы и выполнять заказы в других регионах. 9. Наличие компаний, закрывающих все рыночные ниши. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Слабая маркетинговая политика компаний. 2. Комплексный характер предприятий, что повышает издержки на содержание оборудования, кадров и пр. 3. Устаревшие основные фонды, что повышает вероятность аварий. 4. Наличие избыточных производственных мощностей. 5. Выпуск устаревшей номенклатуры продукции. 6. Недостаточная правовая и финансовая грамотность руководителей. 7. Слабое освоение новейших технологий из-за недостаточных знаний и отсутствия доступных источников финансирования. 8. Повышенные издержки на выполнение заказов в других регионах (перемещение техники, повышенные зарплаты, командировочные и пр.). 9. Неумение работать с дебиторской задолженностью из-за отсутствия информации о финансовом состоянии клиентов.

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>10. Наличие собственной материальной базы.</p> <p>11. Умение производить новую продукцию на старых мощностях.</p> <p>12. Умение минимизировать издержки в кризисных ситуациях.</p> <p>13. Возможность увеличить выпуск продукции и услуг на недоиспользуемых мощностях</p>	<p>10. Слабое понимание кредитных и страховых продуктов и ошибки в их использовании.</p> <p>11. Отсутствие плановой и комплексной работы с потенциальными клиентами (реклама, опросы, презентации и пр.).</p> <p>12. Отсутствие информации о деятельности СРО.</p> <p>13. Слабое взаимодействие с муниципальными и региональными органами власти.</p> <p>14. Слабое умение работать с муниципальными и региональными заказами.</p> <p>15. Отсутствие разработанных вариативных программ развития</p>
Возможности	Опасности
<p>НЕ зависят от предприятия! Менеджмент НЕ может на них повлиять! (Характеристика: макроэкономической и политической ситуации, технологической среды, конкурентной среды, международного положения и социального поведения)</p>	
<p>1. Ожидаемый экономический подъем.</p> <p>2. Создание ассоциации строителей, активизация местной СРО</p> <p>3. Низкий уровень конкуренции в строительной отрасли города.</p> <p>4. Более высокий потенциал строительных компаний города по сравнению с близлежащими городами.</p> <p>5. Возможность интеграции строительных компаний внутри Каменска-Уральского для комплексного обслуживания клиентов.</p> <p>6. Формирование муниципального заказа на строительные услуги.</p>	<p>1. Отсутствие спроса на услуги строительства и стройиндустрии в Каменске-Уральском.</p> <p>2. Отсутствие в Каменске-Уральском государственного и муниципального заказа на жилье.</p> <p>3. Отсутствие на муниципальном уровне координации и поддержки строительных организаций (изучение передового опыта, подготовка кадров и пр.).</p> <p>4. Постоянный рост тарифов на энергоносители и платы за подключение к сетям.</p> <p>5. Бездействие Службы судебных приставов по исполнению решений о взыскании задолженности в пользу строительных предприятий.</p> <p>6. Рост налогов и арендной платы за землю.</p> <p>7. Ограничение рынка государственных и муниципальных заказов, установленное ФЗ-94.</p> <p>8. Ограничения, установленные Градостроительным кодексом РФ.</p> <p>9. Большое количество посредников, специализирующихся на участии в конкурсах и перепродаже строительных материалов (железобетон).</p> <p>10. Невозможность осуществления поставки продукции (железобетон) железнодорожным транспортом без участия посредников.</p> <p>11. Высокая стоимость кредитных ресурсов.</p> <p>12. Регулярные внеплановые проверки предприятия по инициативе прокуратуры.</p> <p>13. Отсутствие системы государственных и муниципальных гарантий при получении банковского кредита строительными предприятиями, создающими социально значимые объекты</p>

Отраслевые цели развития отрасли:

1) более полное удовлетворение потребностей муниципального образования, его предприятий и населения в услугах строительной отрасли;

2) сохранение местных конкурентоспособных строительных компаний, обеспечивающих текущие и потенциальные потребности рынка муниципального образования по всему спектру строительных услуг;

3) создание «архитектурного лица города» силами собственных компаний стройиндустрии (благоустройство, малые архитектурные формы и пр.);

4) создание социально ответственных управляющих компаний, обеспечивающих эксплуатацию жилищного фонда;

5) развитие местной сырьевой базы для стройиндустрии.

В табл. 39 представлены мероприятия по стратегическому развитию отрасли строительства и стройиндустрии по уровням управления.

Т а б л и ц а 39

**Рекомендации по стратегическому развитию
отрасли строительства и стройиндустрии по уровням
(федеральный, региональный, муниципальный, корпоративный)**

Уровень	Рекомендации
Федеральный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Участие в программе поддержки моногородов. 2. Совершенствование Градостроительного кодекса РФ. 3. Совершенствование налогового законодательства по ЕСН. 4. Развитие инвестиционного налогового кредитования. 5. Совершенствование законодательства о работе контролирующих органов. 6. Совершенствование законодательства по проведению конкурсов и аукционов. 7. Изменение системы межбюджетных отношений (в части увеличения налогов, закрепленных за местными бюджетами). 8. Совершенствование структуры РЖД и достижение ее прозрачности
Региональный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Субсидирование развития программ доступного жилья. 2. Регулирование цен на услуги естественных монополий, в том числе энергоресурсы
Муниципальный	<p>ОБЩИЕ (см. табл. 31).</p> <p>ОТРАСЛЕВЫЕ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка градостроительной политики. 2. Создание Градостроительного совета при Главе города Каменска-Уральского. 3. Создание Совета директоров предприятий стройиндустрии при Главе города Каменска-Уральского. 4. Принятие программы по строительству, ремонту жилья и объектов соцкультбыта в городе. 5. Совершенствование выдачи разрешений на проезд большегрузного транспорта по городским дорогам (оплата должна взиматься только с транзитного транспорта). 6. Совершенствование законодательства по финансированию строительства сетей.

Уровень	Рекомендации
	7. Поддержка частных управляющих компаний по эксплуатации жилищного фонда. 8. Лоббирование администрацией города интересов местных строительных компаний. 9. Поддержка профессионального образования в городе по строительным профессиям на базе училища № 64
Корпоративный	1. Разработка маркетинговой политики. 2. Организация периодических стажировок для повышения квалификации руководителей и сотрудников предприятий. 3. Налаживание взаимодействия с вузами и колледжами по подготовке кадров необходимого профиля и квалификации

В табл. 40 представлены предложения в Муниципальную целевую программу по исследуемым отраслям.

Т а б л и ц а 4 0

**Предложения в Муниципальную целевую программу
«Содействие развитию малого и среднего предпринимательства
в городе Каменске-Уральском на 2010–2020 гг.»
по отрасли строительства и стройиндустрии**

Отраслевые мероприятия	Срок внедрения	Объем инвестиций	Ответственность
1. Разработка градостроительной политики:			
1.1. Принятие градостроительной и архитектурной программы			
1.2. Создание Градостроительного совета при Главе города Каменска-Уральского			
1.3. Разработка и реализация текущих программ строительства и ремонта объектов производственной, инженерной, социальной инфраструктуры и жилья			
1.4. Поддержка профессионального образования по строительным профессиям, формирование муниципального заказа по подготовке кадров строительных профессий			
1.5. Создание института социально ответственных управляющих компаний			
2. Совершенствование муниципального законодательства по государственно-частному финансированию строительства и ремонта промышленных и социальных объектов, инженерных сетей			
3. Создание совета директоров предприятий стройиндустрии при Главе города Каменска-Уральского			
4. Повышение правовой и финансовой культуры предпринимателей			

Выполнение перечисленных мероприятий по решению основных проблем позволит ускорить развитие отрасли.

В табл. 41 приведены параметры изменения конкурентоспособности в результате реализации предложенных мероприятий для развития отрасли строительства и стройиндустрии.

Т а б л и ц а 4 1

**Изменение конкурентоспособности
отрасли строительства и стройиндустрии**

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспектива (2020 г.)
Рыночные	Доля рынка	Низкая	Средняя
	Известная торговая марка	Низкая	Средняя
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Средняя	Средняя
	Качество продукции	Средняя	Средняя
	Уникальность продукта	Низкая	Средняя/низкая
Производственные	Производительность труда	Средняя	Средняя
	Уникальность технологии	Низкая	Средняя/низкая
	Состояние основных фондов	Средняя/низкая	Средняя
	Эффективность техпроцессов	Средняя	Средняя
	Загрузка производственных мощностей	Низкая	Средняя
	Доступность и качество материалов	Средняя	Средняя
	Экологическая безопасность	Средняя	Средняя
Кадровые	Квалификация сотрудников	Средняя	Средняя
	Инновационный потенциал сотрудников	Низкая	Средняя
	Текущая текучесть кадров	Средняя	Средняя
	Оценка	-2	-1

Проведение мероприятий по улучшению рыночной инфраструктуры и развитию сопутствующих отраслей позволит повысить значение оценки, характеризующей конкурентоспособность с уровня «-2» до «-1».

В табл. 42 приведены параметры изменения инвестиционной привлекательности в результате реализации мероприятий для развития отрасли строительства и стройиндустрии.

Т а б л и ц а 4 2

**Изменение инвестиционной привлекательности отрасли
строительства и стройиндустрии**

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспектива (2020 г.)
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Средняя/низкая	Средняя/низкая
	Платежеспособность покупателей	Средняя/низкая	Средняя/низкая
	Барьеры для вхождения в рынок	Средняя/низкая	Средняя/низкая
	Гибкость ценовой политики	Средняя/низкая	Средняя/низкая
	Необходимость использования передового опыта	Средняя	Средняя
	Рентабельность отрасли	Средняя/низкая	Средняя/низкая

Окончание табл. 42

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспектива (2020 г.)
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Средняя/низкая	Средняя/низкая
	Развитие рыночной инфраструктуры	Средняя	Средняя
	Региональная политика	Средняя	Средняя
Корпоративные	Наличие постоянных клиентов	Средняя	Средняя
	Наличие производственной базы	Средняя	Средняя
	Обеспеченность кадрами	Средняя	Средняя
	Возможности привлечения инвесторов	Низкая	Низкая
	Оценка	-1	-1

На рис. 42 и 43 представлены изменения факторов, определяющих конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность отрасли с учетом предложенных мероприятий.

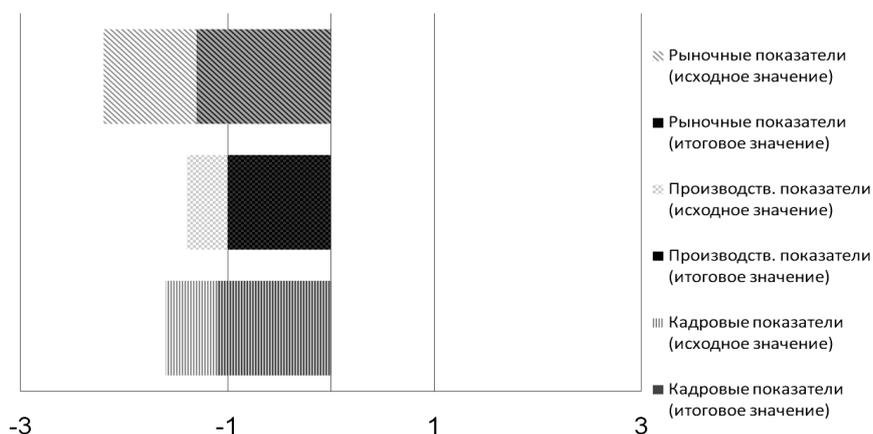


Рис. 42. Изменение факторов, определяющих конкурентоспособность отрасли строительства и стройиндустрии

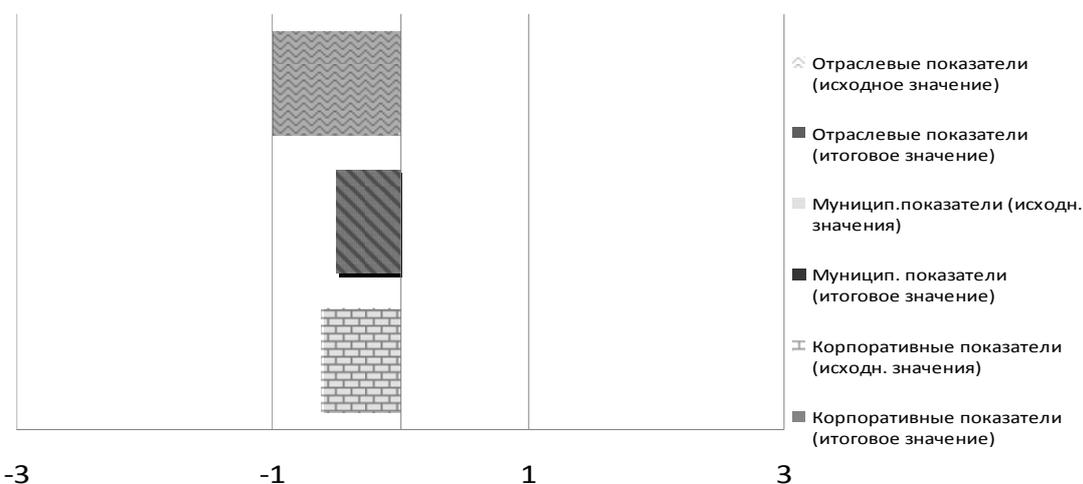


Рис. 43. Изменение факторов, определяющих инвестиционную привлекательность отрасли строительства и стройиндустрии

Результатом изменения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности отрасли при реализации предложенных мероприятий может стать изменение ее позиционирования в матрице инвестиционной привлекательности (рис. 44).

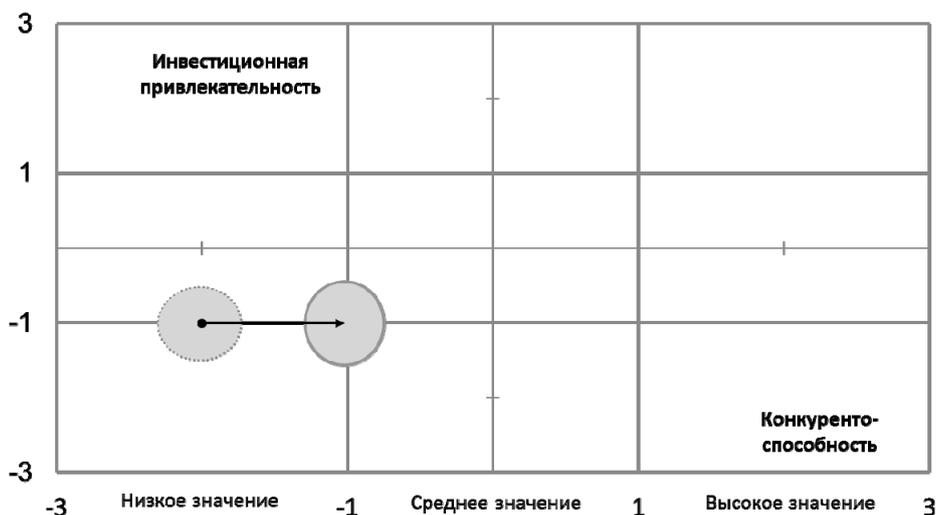


Рис. 44. Матрица оценки инвестиционной привлекательности отрасли строительства и стройиндустрии (перспективная ситуация 2020 г.)

Оживление спроса в промышленности и социальной сфере, реализация муниципальных программ развития ЖКХ позволят улучшить динамику в строительстве и стройиндустрии МО г. Каменск-Уральский.

2.4. Стратегия развития отраслей гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов

Анализ исходной ситуации в указанных отраслях позволил выявить следующие тенденции.

1. Рынок

Услуги в сфере гостеприимства, общественного питания, туризма и народных промыслов предоставляются преимущественно субъектами малого и среднего бизнеса. Таким образом, в данной сфере МСП является доминирующим.

Направления общественного питания, транспортных услуг по пассажирским перевозкам (такси), гостиничный бизнес, выездной туризм представлены широким спектром организаций. Количество предприятий оценивается участниками рынка как достаточное для удовлетворения текущих потребностей. Вместе с тем специальные исследования по оценке насыщенности данного рынка субъектами МСП не проводи-

лись, необходимые решения по развитию бизнеса принимаются исходя из эмпирической оценки ситуации на рынке. Рынок саморегулируемый, в некоторых направлениях (выездной туризм, такси) организации появляются на краткосрочный период и, не сумев сформировать конкурентных преимуществ, уходят с рынка.

Частью крупных предприятий услуги питания, гостиничный бизнес переданы на аутсорсинг сторонним малым компаниям; в ряде промышленных предприятий успешно прошло выделение собственных структурных подразделений.

Низка концентрация предпринимателей в секторе народных промыслов. Действующих предпринимателей в данный сектор привлекла эксклюзивность товаров и услуг и очевидная (без проведения специальной количественной оценки) неудовлетворенность существующего спроса на них на местном рынке.

Наиболее высокая степень информированности ключевых участников о состоянии бизнеса своих коллег имеет место в сфере общественного питания. Отраслевые сегменты данной сферы представлены преимущественно местными компаниями.

Отсутствует малое и среднее предпринимательство в спортивно-техническом туризме, выделенном как приоритетное направление развития города.

Из-за отсутствия Муниципальной программы и расплывчатости перспектив развития въездного туризма оценка необходимой инфраструктуры данной сферы компаниями не проводилась.

В секторе общественного питания представлена практически полная линейка услуг – от закусочных до ресторанов. Вместе с тем развитию ассортимента товаров, обновлению меню и услуг в соответствии с современными запросами, по общей оценке предпринимателей, препятствует дефицит персонала необходимой квалификации.

В секторе выездного туризма ассортимент услуг поддерживается за счет конкуренции и присутствия на рынке филиалов крупных российских и екатеринбургских компаний.

Выездной туризм представлен приемом гостей, приезжающих на 2–3 знаковых мероприятия в год, при этом практически отсутствуют сопутствующие коммерческие услуги в сфере развлечений, культурных мероприятиях, экстремальных видов спорта. Несмотря на то что город располагает рядом интересных туристических объектов, не сформированы конкурентоспособный туристический продукт и соответствующая инфраструктура.

В пассажирских перевозках (такси) имеется общая проблема с перевозкой детей как групповой, так и индивидуальной.

Сектор народных промыслов представлен немногочисленной сувенирной продукцией. Потенциал города как исторического центра горнозаводского Урала, «города красивейших природных ландшафтов» далеко не полностью отражен предлагаемым местными производителями ассортиментом товаров и услуг.

Возрастает спрос на обустройство земельной территории, в том числе по линии коттеджного строительства и ландшафтного дизайна.

В целом обновление ассортимента носит догоняющий характер; с большим запаздыванием приходят новинки данной сферы, внедренные в областном центре. Спрос и предложение обновляются под влиянием уже произошедших изменений в крупных городах. Мониторинг тенденций развития данной сферы на глобальном уровне не проводится ни по линии бизнеса, ни по инициативе муниципального образования.

Степень удовлетворенности потребителей предприниматели оценивают, исходя из имеющегося в городе паритета спроса и предложения, считая его удовлетворительным. Возможные изменения рассматриваются только при условии увеличения уровня доходов населения, определяемых деловой конъюнктурой крупных промышленных предприятий. По оценкам представителей МСП, они смогут оперативно отреагировать на рост потребительского спроса. При этом не рассматривается возможность вхождения на рынок города внешних участников с уже готовым продуктом.

На местном рынке внедряются только те продукты и услуги, которые уже оправдали себя на российском рынке. Спрос на новые товары и услуги целенаправленно не формируется.

Как статья доходов города и выход на рынок за его пределы бизнес в данном направлении не рассматривается.

Уровень конкуренции оценивается как высокий в секторе выездного туризма и частных пассажирских перевозок, при условии, что в 2009 г. их количество резко сократилось. Вместе с тем спектр услуг, предоставляемых компаниями, и их качество сопоставимы, что свидетельствует о согласованной политике по отношению к потребителям, отсутствии стимулов к поиску индивидуальной продуктовой ниши. Конкуренция приходится на очень узкий сектор с ориентацией на одинаковую ценовую категорию клиентов и предоставление идентичного ассортимента услуг.

Возможность прихода на рынок новых участников с новым ассортиментом товаров и услуг не рассматривается. Не прикладываются дополнительные усилия к формированию конкурентных преимуществ, выбору своей клиентской ниши и адресного продвижения товаров.

Сектор народных промыслов представлен маломасштабными производствами разноплановой сувенирной продукцией. Предприниматели не ощущают конкуренции в данном секторе.

В гостиничном бизнесе основная ориентация на командировочных работников крупных промышленных предприятий. Эта сфера работает в контакте с кадровыми службами заводов. Частные квартиры пока не составляют конкуренции гостиницам. Также не рассматривается возможность появления филиала крупной российской или иностранной сети гостиниц.

Спрос на услуги сектора общественного питания, сферы развлечений, частные пассажирские перевозки оценивается в прямой зависимости от роста благосостояния жителей, в первую очередь от экономической ситуации на градообразующих промышленных предприятиях.

Наибольшая сегментация рынка и ориентированность на выделенную группу потребителей сложились в секторе общественного питания и индустрии развлечений.

Действия предпринимателей мотивируются в целом на интуитивном уровне, комплексно спрос и потребности разных категорий граждан и рентабельность различных видов бизнеса не изучаются. Отсутствует оценка внешнего спроса на различные виды въездного туризма – активный отдых «выходного дня», культурные мероприятия, спортивно-технический туризм,

Не анализируются досуговые потребности жителей, которые удовлетворяются за пределами города.

Барьеры вхождения в бизнес определяются отношением к конкуренции на рынке. Действующие предприниматели ориентируются на одинаковый спрос, следовательно, возможности как у существующих, так и у потенциально новых игроков оцениваются как идентичные.

Не выстраиваются средне- и долгосрочные стратегические планы. Отсутствует анализ перспектив развития отрасли.

Большинство предпринимателей уверены в постоянстве своих клиентов, повторяемости их заказов и обращений.

Обратная связь и оценка необходимости изменений и нововведений осуществляются преимущественно через личный контакт владельца или управляющего бизнесом с постоянными клиентами. Специальные виды исследований в большинстве случаев не проводятся.

Используются традиционные виды рекламы: еженедельные информационные газеты, развлекательные интернет-порталы города и др.

Не применяется предварительное формирование спроса под новый товар, услугу; превалирует предложение товара услуги под уже сформировавшийся, имеющийся спрос.

В качестве основной *угрозы* для сферы гостеприимства, общепита и туризма рассматривается экономический спад в металлургической и машиностроительной отраслях.

Отсутствует сформированный подход к созданию сектора въездного туризма. Не определены перспективы развития сферы гостеприимства как необходимой инфраструктуры въездного туризма, что является сдерживающим фактором развития спортивно-технического туризма как одного из приоритетных направлений при условии, что имеется необходимая материально-техническая база (гоночная трасса, высококлассные специалисты).

При отсутствии муниципальной программы развития досуговой сферы сложно ожидать от бизнеса прорывных действий и новаторских предложений, которые будут рассматриваться как высокорисковые. В случае сохранения неразвитой инфраструктурной сферы под угрозу ставится успешность развития въездного туризма.

2. Производственно-техническая база

Площади, используемые предпринимателями, – в большинстве случаев арендуемые (это касается как небольших помещений туристических фирм и мест продажи сувенирной продукции, так и выведенного из состава Синарского трубного завода на аутсорсинг среднего по величине предприятия «Синара-Благоустройство» – 340 чел.). Зависимость бизнеса от аренды неоднородная: наиболее сказывается арендная плата на малых молодых, развивающихся компаниях, которые среди проблем данный фактор называют первым.

Состояние помещений различное – от изначально специализированных строений под определенный вид деятельности до квартир, переоборудованных под офисы, гостиницы, точки питания.

Производственное оборудование и технологии в данной сфере используются в секторе общественного питания, благоустройства территории, частных пассажирских перевозок, также специальное оборудование необходимо для развития спортивно-технического туризма.

В пассажирских перевозках отмечается нехватка специально оборудованных легковых автомобилей, в том числе устройствами для перевозки детей. Решение этой проблемы тормозится тем, что автомобили являются собственностью водителей, и затраты на покупку дополнительного необязательного оборудования не берет на себя ни фирма, ни водитель. Не определен порядок перевозки новорожденных детей.

Несмотря на признание в качестве проблемы времени ожидания такси, специальная техника, позволяющая сократить время ожидания водителя, не используются; не просчитывается экономический эффект от изменения используемой технологии (например, диспетчерская

служба с использованием GPS-навигаторов). Среди факторов, препятствующих повышению оперативности предоставления услуг такси, также указываются частое отсутствие нумерации домов, плохая освещенность многих территорий.

С учетом того, что многие такси приглашают на работу водителей с личным транспортом, нерыночной является обязательность обслуживания в одной ремонтной службе. В настоящее время право на обслуживание машин имеет только один автотехцентр, с которым должен быть заключен договор.

На степень износа автотранспорта и качество предоставления услуг пассажирских перевозок отрицательно влияет низкое качество дорог города и особенно дворовых территорий.

Действующие компании сектора общественного питания оценивают имеющиеся мощности как достаточные.

Необходимо провести дополнительную оценку производственных мощностей для развития въездного спортивно-технического туризма, в том числе использования возможностей промышленных предприятий.

Принципиально новые задачи в сфере гостеприимства могут возникнуть при условии развития в городе въездного туризма. Для оценки потребности в новых мощностях или изменения формата имеющихся необходимы комплексные количественные и качественные показатели въезжающего потока гостей, посетителей и участников по всем направлениям в течение года.

Среди нематериальных активов не имеют распространения товары интеллектуальной собственности. К данному ресурсу относится, скорее, уже сложившаяся деловая репутация организаций на рынке. Это подтверждается следующими аргументами: «Наша организация известна своим качеством предоставления услуги» и т. д.

Основное внимание уделяется рентабельности бизнеса. В связи с этим частью организаций функция обеспечения бухгалтерских и юридических услуг передана в специализированную организацию.

Предприниматели открыты для взаимодействия по использованию сторонних услуг, если это принесет коммерческую выгоду, обеспечит развитие их предприятия.

3. Обеспеченность оборотным капиталом

Оборотного капитала для развития бизнеса, по оценкам большинства предпринимателей, недостаточно. Есть идеи, но нет средств для их реализации. Кредит невозможно использовать из-за больших процентов и отсутствия собственной недвижимости. В текущей деятельности все оценивают бизнес как рентабельный. Намерения уходить из данной сферы предприниматели не высказывают. При нали-

чии дополнительных источников они видят возможность для развития новых направлений бизнеса.

4. Кадры

В секторах с высокой конкуренцией (такси, туристические фирмы, общественное питание) акцентируется внимание на качестве продукции и услуг. В связи с этим уделяется особое внимание подбору персонала (отбору из имеющегося на рынке города), его ответственности, честности и умению строить отношения с клиентами. У предпринимателей сформировано четкое понимание необходимости привития персоналу этих качеств для удержания клиентов и сохранения позиций на рынке.

В секторе общественного питания низок уровень обеспеченности квалифицированными поварами и официантами. Новыми кадрами сфера общественного питания пополняется за счет выпускников местного кулинарного училища. Уровень квалификации, по оценке предпринимателей, невысок, необходимо дополнительное переобучение, в том числе непосредственно на производстве.

Наиболее остро стоит вопрос обеспечения поварами, для подготовки которых в современных условиях недостаточно внутрифирменного обучения. Для повышения профессионального уровня поваров приглашаются известные, хорошо зарекомендовавшие себя специалисты, работающие в других учреждениях города, которые проводят разовые мастер-классы. Вследствие ограниченности предпринимателей в финансовых ресурсах более длительное и комплексное специальное обучение (переподготовка) сотрудников не проводится.

Официанты проходят необходимую дополнительную подготовку непосредственно в компании.

Основным критерием успешного сотрудника туристической фирмы является умение сформировать собственную клиентскую базу, специальное образование при этом не рассматривается как необходимое условие. При приеме на работу важны желание и мотивация работать именно в данной сфере, личные качества. Преобладает самообучение. Проблемы с кадрами, по оценке предпринимателей, отсутствуют.

В сфере частных пассажирских перевозок в большинстве случаев проводится отбор водителей с личным автотранспортом. Критерии отбора – исправный, в хорошем состоянии автомобиль; коммуникабельный, вежливый водитель. Ощущается нехватка кадров, удовлетворяющих выдвигаемым критериям. Дополнительное обучение не проводится.

Для развития бизнеса в сфере народных промыслов необходимы знания предпринимателя в выбранном направлении (в основном, эту категорию представляют индивидуальные предприниматели), умение

заинтересовать потенциального клиента, предпринимательские навыки. Рынок не насыщен.

В спортивно-техническом туризме существуют школа, традиции и база технических видов спорта, есть мастера спорта по различным направлениям, но отсутствует частное предпринимательство. Проводятся: регулярная подготовка спортсменов в спортивных школах города, соревнования различного уровня.

Остальные сектора пополняются работниками из различных сфер деятельности как профильных, так и непрофильных.

В общественном питании текучесть кадров объясняется низким уровнем заработной платы ключевого работника – повара (10 тыс. р. по сравнению с 5,4 тыс. р., выплачиваемыми на бирже труда), непопулярностью в течение длительного времени данной профессии. Также текучесть кадров отмечается и в секторе пассажирских перевозок, частично в выездном туризме.

В целом изменение кадрового состава организаций рассматривается как следствие неблагоприятной экономической ситуации в данных сферах. При невысоком, неконкурентоспособном уровне заработной платы речь не идет об обновлении трудового коллектива более квалифицированными работниками; можно говорить о закреплении наиболее проверенных, хорошо зарекомендовавших себя сотрудников.

5. Уровень предпринимательства

Личный опыт предпринимателей по созданию и развитию фирмы и преодолению трудностей оценивается как высокий. Часть фирм ведут деятельность более 10 лет, некоторые – до 20 лет. В сфере развлечений, общественного питания, пассажирских перевозок регулярно появляются новые успешные организации, которые находят свое место на рынке.

Ориентированность в вопросах ведения бизнеса подтверждается четкими формулировками существующих проблем, в большей части касающихся сегодняшней ситуации. Наряду с этим кругозор, знание передового опыта, осведомленность в новинках отрасли, а тем более смежных направлениях, достаточными признать нельзя.

По уровню инициативности лидируют молодые компании, от которых поступают предложения по улучшению состояния данной сферы в городе. Так, одной из фирм (возраст компании – 5 лет) в сфере туризма высказано предложение об объединении компаний в виде ассоциаций сферы туризма в городе, о возможности расширения перечня услуг для решения финансовой проблемы низкодоходного зимнего периода в данном виде бизнеса.

Успешны подразделения, выделившиеся из крупных промышленных предприятий («СинТЗ»), в тех случаях, когда была серьезная предварительная проработка данного вопроса на этапе выделения и специальной подготовки будущих управленцев. Руководители таких организаций готовы объединяться с существующими компаниями разных секторов данной сферы для развития конкурентоспособных бизнесов.

Готовность к развитию сложно поддается оценке в силу ограниченности финансовых ресурсов и больших трудозатрат на решение текущих проблем, в связи с чем средне- и долгосрочные планы развития не составляются.

Не однороден по отраслям уровень *инновационности*. Сами предприниматели оценивают инновационность по тому, является ли предлагаемый ими продукт/услуга новым для потребителей и как он вступает в конкуренцию на рынке.

В целом нововведения в данную сферу приходят медленно. В основном же копируются опыт и новшества, получившие апробацию в крупных городах. Лидируют в этом отношении производители и продавцы продуктов народных промыслов.

6. Умение работать по правилам государственного регулирования

Предприниматели дали высокую оценку степени заинтересованности администрации города в решении проблем малого и среднего бизнеса, нацеленности на его развитие. Положительный эффект имело создание в рамках администрации профильного отдела, заместившего отдел торговли.

Осуществляется работа с фондом развития малого и среднего предпринимательства города. Проводится специальное краткосрочное бизнес-обучение. Выделяются гранты на развитие новых бизнесов.

Предприниматели информированы о возможностях и деятельности фонда. Показателем является открытие блога директором данной организации на одном из основных интернет-сайтов города, помимо информации на официальном сайте.

Взаимоотношения с надзорными органами, по оценкам предпринимателей, налажены хорошо. Необходимые проверки и отчетность трудностей не вызывают.

Вместе с тем в сфере пассажирских перевозок есть ряд негативных факторов. Так, высоки требования к представлению документации, необходимой для перевозки детей: сопровождающий группу учитель должен пройти проверку в ГИБДД, в том числе иметь карту маршрута к месту посещения с указанием всех дорожных знаков, также необходим не подлежащий изменению утвержденный список детей (категория

«дети» в данном вопросе – люди до 18 лет). Один и тот же сопровождающий в сезон проходит около восьми инструктажей в ГИБДД. Существует запрет на перевозку детей по субботам.

В сфере гостеприимства, общественного питания, туризма знание промышленной политики отражается в первую очередь во внедрении современных информационных технологий, нововведений транспортной отрасли (пассажирские перевозки). К использованию достижений IT отрасли более адаптировано молодое поколение предпринимателей. Люди среднего и пожилого возраста не всегда в полной мере оценивают возможности, предоставляемые такими средствами.

7. Перспективы развития

МСП строит краткосрочные планы. Необходимые изменения проводятся с учетом складывающейся ситуации: с одной стороны, это позволяет организациям быть более гибкими и подстраиваться под различные изменения, с другой – не выстраивая ориентированной стратегии, сложно проводить нововведения в жизнь.

Направленность развития бизнеса прогнозируется преимущественно по линии расширения ассортимента при условии улучшения экономической ситуации на промышленных предприятиях и повышения уровня благосостояния жителей города.

Введение технологических и продуктовых инноваций тормозится, а зачастую не рассматривается даже в качестве возможности вследствие финансовых ограничений.

Готовность к организационным инновациям также невысока. Молодые компании более открыты и готовы к обсуждению вопросов интеграции с другими участниками рынка.

К привлечению внешних финансовых источников для развития бизнеса отношение практически у всех предпринимателей одинаковое: кредиты в банке однозначно оцениваются как недоступные для малого бизнеса, а недвижимость под залог для снижения процентной ставки большинство предоставить не может.

К вливаниям денежного капитала извне, привлечению инвесторов отношение весьма осторожное. Такие возможности малыми компаниями не просчитываются из-за риска потерять свой бизнес.

Организационно-правовые формы выбраны всеми участниками рынка сознательно, сообразно особенностям деятельности. По их оценке, ООО, ИП и упрощенная форма налогообложения останутся наиболее приемлемыми и в перспективе, с учетом предстоящих изменений в налоговом законодательстве.

Следующим этапом исследования является оценка конкурентоспособности отраслей гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов (табл. 43).

**Оценка конкурентоспособности отраслей гостеприимства,
общественного питания, туризма, народных промыслов**

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Рыночные	Доля рынка	Средняя
	Известная торговая марка	Низкая
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Низкая
	Качество продукции	Низкая
	Уникальность продукта	Низкая
Производственные	Производительность труда	Средняя
	Уникальность технологии	Низкая
	Состояние основных фондов	Низкая
	Эффективность техпроцессов	Низкая
	Загрузка производственных мощностей	Плавающая
	Экологическая безопасность	Средняя
Кадровые	Квалификация сотрудников	Низкая/средняя
	Инновационный потенциал сотрудников	Низкая
	Текучесть кадров	Средняя
	Оценка	-2

Оценка конкурентоспособности отраслей гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов по группам факторов приведена на рис. 45.

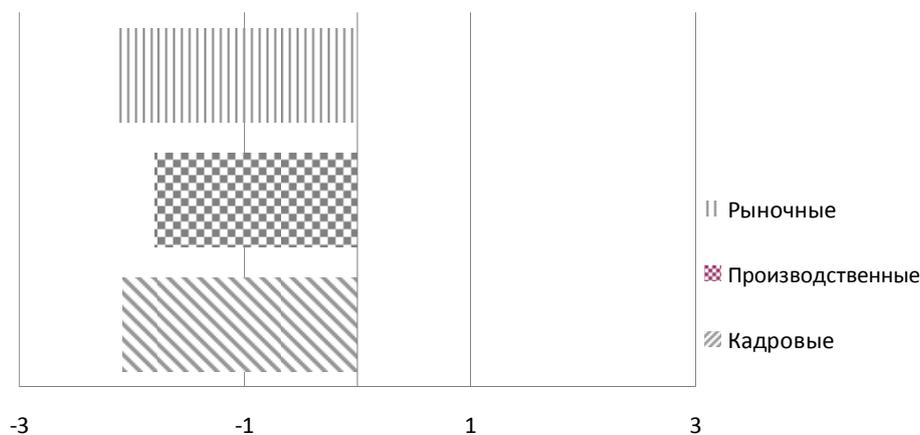


Рис. 45. Оценка конкурентоспособности отраслей гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов

Тенденция к предоставлению дешевых и низкокачественных услуг, плохое состояние зданий и оборудования, низкая квалификация сотрудников негативно повлияли на оценку конкурентоспособности.

Рейтинговые значения параметров инвестиционной привлекательности представлены в табл. 44.

Данные по инвестиционной привлекательности позволили получить следующие усредненные значения для отраслевых, муниципальных и корпоративных показателей (рис. 46).

Т а б л и ц а 44

Оценка инвестиционной привлекательности отраслей гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Средняя
	Рентабельность отрасли	Средняя
	Платежеспособность покупателей	Средняя
	Барьеры для вхождения в рынок	Средняя
	Гибкость ценовой политики	Средняя
	Необходимость использования передового опыта	Средняя
	Экологические ограничения	Средняя
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Низкая
	Развитие рыночной инфраструктуры	Низкая
	Региональная политика	Низкая
Корпоративные	Наличие постоянных клиентов	Низкая
	Наличие производственной базы	Низкая
	Обеспеченность кадрами	Низкая
	Возможности привлечения инвесторов	Средняя
	Ранг	-1

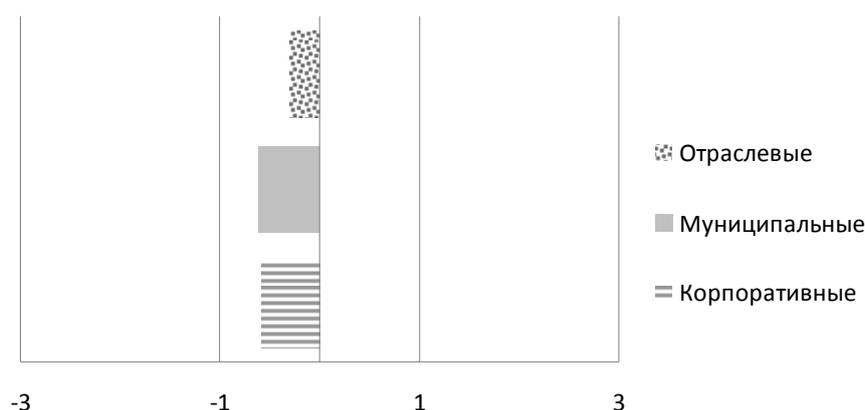


Рис. 46. Оценка инвестиционной привлекательности отраслей гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов

Исследование показывает, что муниципальные и корпоративные показатели получили значения ниже среднего. Это объясняется тем, что в отрасли наблюдается низкий уровень активности бизнеса, сопровождаемый низким развитием рыночной и туристической инфраструктуры.

Матрица оценки текущей инвестиционной привлекательности отраслей представлена на рис. 47.

Полученные значения («-1» по инвестиционной привлекательности и «-2» по конкурентоспособности) показывают, что в отрасль требует пристального внимания со стороны администрации МО и серьезной господдержки, поскольку именно от этих отраслей зависит имидж города как современного культурного и делового центра.



Рис. 47. Матрица оценки инвестиционной привлекательности отраслей гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов (текущая ситуация)

В табл. 45 представлены результаты SWOT-анализа по исследуемым отраслям.

Т а б л и ц а 4 5

SWOT-анализ отраслей гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов

Сильные стороны	Слабые стороны
Зависят от предприятия! Менеджмент может на них повлиять! (Характеристика маркетинга, производства, управления кадрами, финансового менеджмента, культуры и имиджа организации)	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокий уровень предпринимательской самостоятельности в секторах общественного питания, гостиничного бизнеса, организации выездного туризма. 2. Использование местного кадрового ресурса. 3. Наличие молодых компаний и предпринимателей, мотивированных на поиск новых возможностей для развития бизнеса, в том числе новых направлений данных отраслей. 4. Готовность к взаимодействию с другими участниками рынка для развития своего бизнеса. 5. Налаженные взаимоотношения части предпринимателей с администрацией города 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Слабая маркетинговая политика компаний. 2. Отсутствие мониторинга передового опыта и новинок данных отраслей и смежных с ними. 3. Отсутствие плановой и комплексной работы с потенциальными клиентами (специально разработанные опросы, анкетирование). 4. Ориентированность преимущественно на существующий спрос, нет формирования спроса на новую продукцию. 5. Отсутствие планов развития в средне- и долгосрочной перспективе. 6. Низкий уровень инновационности. 7. Низкий уровень заработной платы в ряде секторов (общественное питание). 8. Отсутствие комплексной оценки состава контингента и его количества для въездного туризма.

Сильные стороны	Слабые стороны
	9. Низкий уровень предпринимательской активности в производстве товаров народных промыслов. 10. Отсутствие МСП в спортивно-техническом туризме. 11. Высокий для молодых компаний уровень расходов по аренде помещений. 12. Недостаток квалифицированных кадров в сфере общественного питания, частных пассажирских перевозок. 13. Завышенные требования к осуществлению частных пассажирских перевозок
Возможности	Опасности
НЕ зависят от предприятия! Менеджмент НЕ может на них повлиять! (Характеристика макроэкономической и политической ситуации, технологической среды, конкурентной среды, международного положения и социального поведения)	
1. Высокий спортивно-технический потенциал города. 2. Традиционное проведение выставок-ярмарок по различным отраслям. 3. В основном устойчивый спрос среди населения на товары и услуги данной сферы. 4. Ожидаемый экономический подъем. 5. Преимущественно внутренняя конкуренция среди компаний города (отсутствие крупных областных и федеральных участников, за исключением туристических фирм). 6. Гибкость и динамизм данного рынка. 7. Развитие индустрии отдыха и развлечений. 8. Большое количество памятников архитектуры и градостроительства, в том числе памятников федерального значения. 9. Уникальные природные ландшафты. 10. Богатый опыт проведения спортивных соревнований высокого уровня. 11. Возможность интеграции компаний различных секторов для развития инфраструктуры въездного туризма. 12. Растущий спрос на различные услуги в сфере активного отдыха, экстремального туризма	1. Увеличение с 2011 г. налоговых отчислений. 2. Развитие индустрии активного отдыха в других городах области и прихода на рынок города сторонних участников. 3. Отсутствие возможности использования кредитных продуктов. 4. Ограничение финансирования из средств федерального и регионального бюджетов мероприятий по сохранению и поддержанию городских исторических памятников культуры. 5. Низкое качество дорожного покрытия и придворовых территорий, препятствующих повышению качества пассажирских перевозок. 6. Плохая экологическая ситуация для развития въездного туризма

Отраслевыми целями развития являются следующие:

- 1) формирование образа «современного города» с благоприятными условиями жизни и хорошей экологией, что способствует закреплению молодых специалистов, сокращению миграции в областной центр;
- 2) более полное удовлетворение потребностей жителей муниципального образования в услугах отраслей гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов;
- 3) развитие секторов спортивно-технического, историко-культурного туризма, отдыха «выходного дня» для жителей городов Свердлов-

ской, Тюменской и Челябинской областей с целью формирования их интереса и закрепления туристического потока жителей областей к Каменску-Уральскому и Каменскому району.

В табл. 46 представлены рекомендации по стратегическому развитию исследуемых отраслей.

Т а б л и ц а 46

Рекомендации по стратегическому развитию отраслей гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов по уровням (федеральный, региональный, муниципальный, корпоративный)

Уровень	Стратегические мероприятия
Федеральный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Участие в программе поддержки моногородов. 2. Совершенствование налогового законодательства по ЕСН. 3. Развитие инвестиционного налогового кредитования. 4. Изменение системы межбюджетных отношений (в части увеличения налогов, закрепленных за местными бюджетами)
Региональный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка программы субсидирования поддержки малого и среднего бизнеса
Муниципальный	<p>ОБЩИЕ (см. табл. 31).</p> <p>ОТРАСЛЕВЫЕ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Создание ассоциаций МСП, связанного со сферами гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов для кооперации предприятий и развития въездного туризма. 2. Разработка программы улучшения состояния дорог в городе. 3. Разработка программы оздоровления экологической ситуации в городе. 4. Инвентаризация историко-культурных объектов и составление туристических маршрутов. Закрепление ответственности туристических фирм города за маршрутами. 5. Инвентаризация спортивных объектов (особенно экстремального туризма), составление плана спортивных мероприятий и их реклама в Свердловской, Тюменской и Челябинской областях. 6. Упрощение выкупа муниципальных помещений под объекты МСП. Формирование дифференцированной шкалы первоначального платежа, уменьшение аванса при высокой стоимости объекта. 7. Проведение на льготных условиях стажировок на зарубежных малых и средних предприятиях сферы гостеприимства и туризма, использующих передовые технологии и системы управления. 8. Проведение ежегодных конкурсов «Лучший по профессии» и повышение престижа сферы гостеприимства и туризма
Корпоративный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка маркетинговой политики. 2. Установление связей с учреждениями профессионального образования по подготовке кадров. Установление контактов с потенциальными сотрудниками еще на этапе обучения. 3. Проведение исследования возможностей взаимодействия с другими участниками рынка, в том числе по смежным направлениям для развития и усиления конкурентных преимуществ. 4. Выстраивание системы отслеживания нововведений в отрасли

Предложения в Муниципальную программу развития МСП по отраслям гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов приведены ниже (табл. 47).

Т а б л и ц а 47

**Предложения в Муниципальную целевую программу
«Содействие развитию малого и среднего предпринимательства
в городе Каменске-Уральском на 2011–2020 гг.» по отраслям
гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов**

Отраслевые мероприятия	Срок внедрения	Объем инвестиций	Ответст- венность
1. Разработка программы развития досуговой сферы и въездного туризма			
1.1. Создание ассоциации МСП, связанного со сферами гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов			
1.2. Разработка программы улучшения состояния дорог в городе			
1.3. Разработка программы оздоровления экологической ситуации			
1.4. Разработка карты туристических маршрутов, плана спортивных мероприятий города и закрепление ответственности туристических фирм города за маршрутами и мероприятиями			
1.5. Разработка плана мероприятий по реставрации памятников архитектуры как знаковых мест для развития историко-культурного туризма			
1.6. Проведение ежегодных конкурсов «Лучший по профессии» и повышение престижа сферы гостеприимства и туризма			
1.7. Разработка ежегодного плана льготных стажировок на зарубежных малых и средних предприятиях сферы гостеприимства и туризма			

В табл. 48–49 приведены параметры изменения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности в результате реализации предложенных мероприятий по развитию отраслей гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов.

Т а б л и ц а 48

**Изменение конкурентоспособности по отраслям
гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов**

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспектива (2020 г.)
Рыночные	Доля рынка	Средняя	Средняя
	Известная торговая марка	Низкая	Средняя
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Низкая	Средняя
	Качество продукции	Низкая	Средняя
	Уникальность продукта	Низкая	Средняя
Производственные	Производительность труда	Средняя	Средняя
	Уникальность технологии	Низкая	Средняя
	Состояние основных фондов	Низкая	Средняя
	Эффективность техпроцессов	Низкая	Средняя
	Загрузка производственных мощностей	Плавающая	Средняя/высокая
Кадровые	Экологическая безопасность	Средняя	Средняя
	Квалификация сотрудников	Низкая	Высокая
	Инновационный потенциал сотрудников	Низкая	Средняя
	Текущая текучесть кадров	Средняя	Средняя
	Оценка	-2	0

**Изменение инвестиционной привлекательности по отраслям
гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов**

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспектива (2020 г.)
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Средняя	Высокая
	Рентабельность отрасли	Средняя	Средняя
	Платежеспособность покупателей	Средняя	Средняя
	Барьеры для вхождения в рынок	Средняя	Средняя
	Гибкость ценовой политики	Средняя	Высокая
	Необходимость использования передового опыта	Средняя	Средняя
	Экологические ограничения	Средняя	Средняя
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Низкая	Низкая
	Развитие рыночной инфраструктуры	Низкая	Плавающая
	Региональная политика	Низкая	Средняя
Корпоративные	Наличие постоянных клиентов	Низкая	Средняя
	Наличие производственной базы	Низкая	Плавающая
	Обеспеченность кадрами	Низкая	Средняя
	Возможности привлечения инвесторов	Средняя	Плавающая
	Оценка	-1	0 → +1

Развитие индустрии активного отдыха, снижение административных барьеров, повышение квалификации и мотивации персонала позволят повысить конкурентоспособность с «-2» до «0», а инвестиционную привлекательность – с уровня «-1» до «+1».

На рис. 48 и 49 представлены изменения факторов, определяющих конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность исследуемых отраслей.

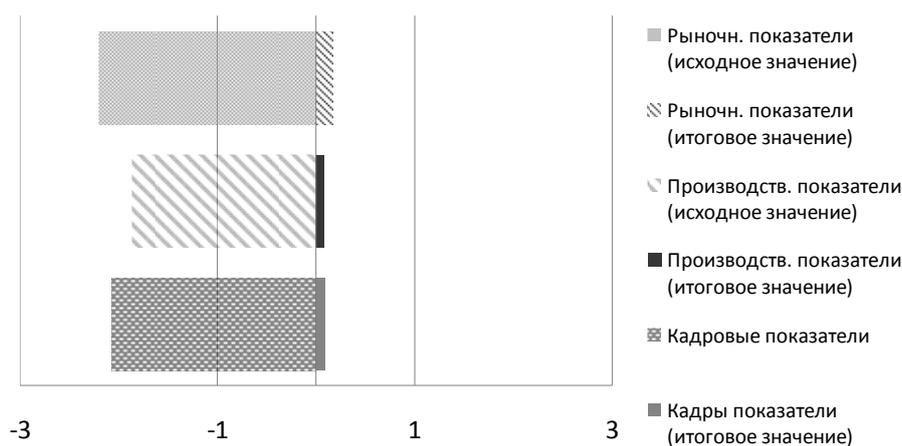


Рис. 48. Изменение факторов, определяющих конкурентоспособность по отраслям гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов

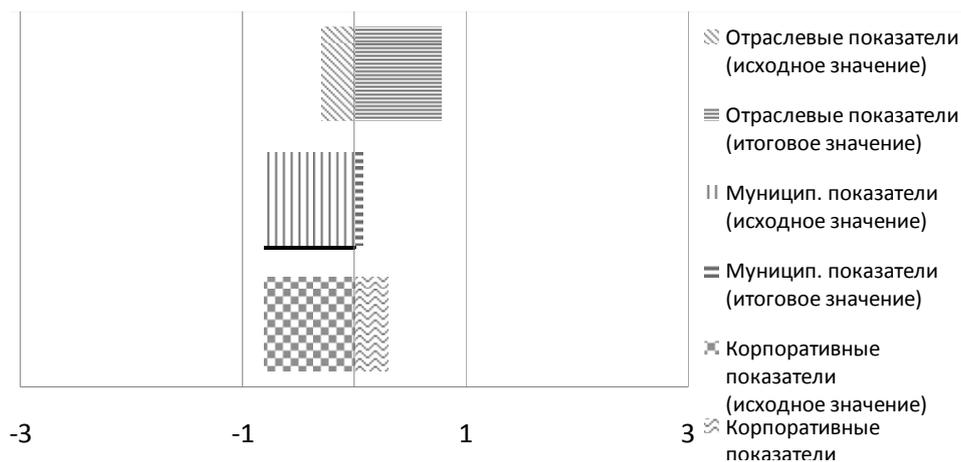


Рис. 49. Изменение факторов, определяющих инвестиционную привлекательность отраслей гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов

Изменение конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности при реализации предложенных мероприятий повлечет за собой изменение позиционирования отраслей гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов (рис. 50).

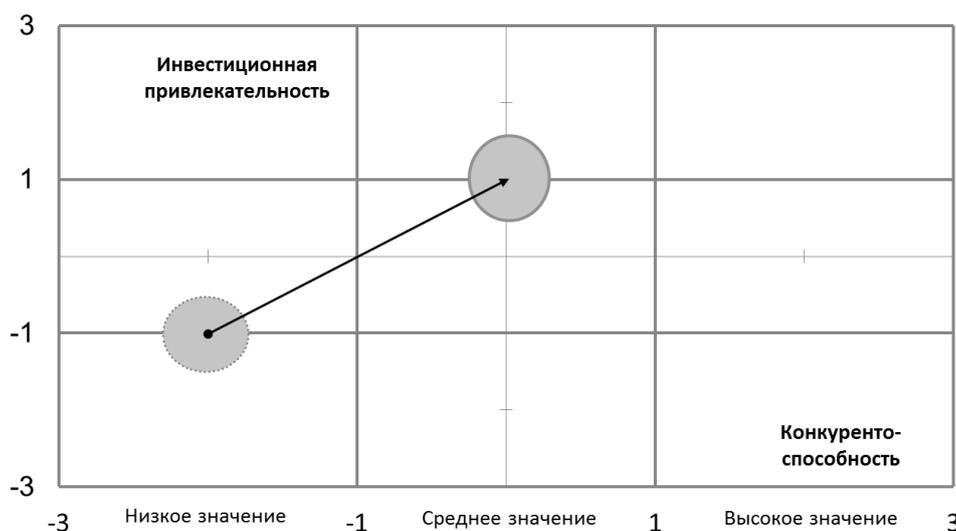


Рис. 50. Матрица оценки инвестиционной привлекательности отраслей гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов (перспективная ситуация 2020 г.)

Сфера гостеприимства, как важная составляющая высокого уровня социально-экономического развития территории МО г. Каменск-Уральский, является отраслью объективно «обреченной» на рост инвестиционной привлекательности, востребованности и ускоренного развития.

2.5. Стратегия развития отрасли по переработке местного агросырья

Анализ исходной ситуации в отрасли позволяет определить следующие тенденции.

1. Рынок

Малые предприятия, работающие в сфере производства продовольственных товаров, находятся в условиях двойных ограничений: с одной стороны, в торговле присутствует самый широкий ассортимент продовольственных товаров, произведенных крупными производителями, с низкой себестоимостью продукции, а с другой – объемы закупок сырья, необходимые малым предприятиям, не интересны крупным оптовикам. При приобретении же сырья у посредников его цена значительно возрастает. Вследствие этого в данной сфере работают предприятия, либо выделившиеся из более крупных предприятий аналогичного профиля, либо вышедшие на рынок еще в прошлом веке, в период дефицита продовольствия и достаточного количества сырья, производимого местными сельхозпроизводителями.

В настоящее время конкурентоспособной может быть либо уникальная продукция, производимая небольшими партиями по специальным рецептам (такая, как национальные кисломолочные продукты и сыры), либо продукция, производимая по упрощенной технологии на недорогом, простом по технологии оборудовании, заведомо рассчитанная на потребителя с небольшим уровнем дохода. Конкуренция с крупными производителями продуктов в их ценовом поле и ассортиментной группе крайне затруднена, если говорить даже о ближайшей перспективе в 2–3 года.

Покупатель с низким уровнем доходов при приобретении продуктов ориентируется в первую очередь на цену товара. В этом вопросе преимуществ у малых предприятий, производящих продовольственную продукцию относительно небольшими партиями на устаревшем и низкотехнологичном оборудовании, нет, если только они не работают по «серым» финансовым и налоговым схемам. Покупатели со средним уровнем доходов приобретают товары оптом в крупных сетевых магазинах, которые, как правило, в каждой товарной группе имеют своих крупных оптовых поставщиков и с местными производителями работают неохотно, предлагая им заведомо убыточные условия договоров поставки. Покупатель с высоким уровнем доходов приобретает элитные продукты известных брендов в качественной упаковке. В этом вопросе у предприятий малого бизнеса также нет преимуществ перед крупными производителями.

Крупные торговые сети явно не испытывают потребности в сотрудничестве с местными предприятиями, осуществляющими переработку сельскохозяйственной продукции. Несмотря на значительные усилия руководителей местных предприятий, торговые сети предлагают заведомо невыгодные условия договоров, соглашаясь на которые местные производители продовольственных товаров получают, в лучшем случае, нулевую рентабельность. Таким образом, происходит «выдавливание» малых местных предприятий в область малых партий производства, как правило, под заказы местных же небольших торговых предприятий. В отличие от западной модели, согласно которой малые предприятия активно и на взаимовыгодной основе сотрудничают с самыми крупными корпорациями, наблюдается, скорее, параллельное развитие: крупные производители – крупные торговые сети и, соответственно, мелкие производители – мелкие местные магазины. Сломать эту не очень позитивную тенденцию местные производители продовольственных товаров могут, только выйдя с предложением уникального товара (товаров), который отсутствует в ассортименте поставок крупных торговых сетей, т. е. найдя незанятую товарную нишу. Но такие решения, как правило, всегда требуют первоначальных затрат на замену оборудования и освоение новых технологий, а при отсутствии кредитных ресурсов инновационный путь развития в этой сфере весьма затруднен.

Изменить ситуацию могло бы появление новых инвесторов, которые принесли бы вместе с капиталом и новые идеи, технологии, возможности. Но поскольку все предприятия созданы каменскими предпринимателями и являются для них единственным источником доходов и занятости, привлечение дополнительных учредителей, тем более с передачей им контрольных пакетов в уставном капитале, не рассматривается.

Ситуация оценивается предпринимателями вполне объективно: присутствует реальное осознание ограниченности перспектив в силу инерционности мышления, присущей любому производственнику, даже работающему на малом предприятии; не рассматривается возможность кардинальных решений по продаже бизнеса и инвестированию средств в более простые и рентабельные для малых предприятий бизнесы, что, с точки зрения социума, можно воспринимать положительно. Даже постепенно сокращая свою долю на рынке и в итоге уходя с него, малые предприятия создают конкуренцию крупным производителям и хотя бы в какой-то мере влияют на уровень цен.

Однако сегодня на практике идет другой процесс. Малое предприятие, оказавшись из-за демпинга крупных производителей и тор-

говых сетей в положении, когда себестоимость продукции оказывается выше рыночных цен, приостанавливает производство, отправляя работников в отпуск «без содержания», и ждет 1–2–3 месяца, пока очередная волна инфляции не позволит с достигнутой производительностью труда вернуться на рынок, обеспечивая пусть минимально приемлемую рентабельность бизнеса.

С учетом трудностей со сбытом продукции большинство малых предприятий в сфере переработки агросырья ставят задачи удержать долю рынка, сохранить объемы производства и наиболее опытных сотрудников, потеряв которых можно просто не восстановить производство после вынужденного простоя, а не задачу выхода на рынок с новым продуктом, основанным на современных технологиях производства. Ставить, а тем более решать такие амбициозные задачи у них просто нет финансовой возможности; во всяком случае, оставаясь в этой сфере производства, большинство малых предприятий таких возможностей не видят, исповедуя в первую очередь политику выживания в расчете на то, что ситуация на рынке для них хотя бы не ухудшится.

Объемы производства сельскохозяйственных предприятий МО г. Каменск-Уральский и Каменского района неуклонно снижаются, а качество продукции ухудшается.

2. Производственно-техническая база

Малые предприятия преимущественно арендуют производственные помещения. Большинство руководителей не удовлетворены таким положением, считают арендную плату чрезмерно высокой и в среднесрочной перспективе надеются решить вопрос о приобретении помещений и оборудования в собственность. Предприятия с большей численностью работающих, которых можно по ряду позиций отнести к среднему бизнесу, в основном имеют производственные помещения и часть фирменных торговых точек в собственности. Как правило, это предприятия, получившие собственность в ходе приватизации бывших государственных предприятий. В то же время реальных финансовых возможностей для приобретения зданий или помещений, достаточных по размерам и соответствующих по техническим характеристикам, у малых предприятий в сфере производства продуктов питания, как правило, нет. Использование для этой цели банковских кредитов затруднено из-за высокой банковской ставки и отсутствия имущества, которое можно предоставить в залог банку без значительного дисконта.

Оборудование большинства предприятий нуждается в реконструкции и замене на новое, высокотехнологичное. Однако средства на это изыскиваются только в крайних случаях. В первую очередь имеется в виду необходимость производства текущих и капитальных ремонтов

из-за отказов оборудования. На действующих мощностях в связи с их технологической отсталостью обеспечить прорыв в производительности и качестве выпускаемой продукции крайне трудно.

По мнению большинства руководителей, предприятий ситуация с обеспечением предприятий сельскохозяйственным сырьем местного производства постоянно и неуклонно ухудшается. Это касается как овощной продукции, так и муки, продукции животноводства. Малым предприятиям, производящим продовольственную продукцию, приходится закупать сырье у предприятий оптовой торговли, завозимое из других регионов и даже других стран. Таким образом, теряется естественное преимущество местных сельхозпроизводителей, работавших ранее на основе долгосрочных договоров с местными сельхозпроизводителями. Некоторые малые предприятия пытаются решать проблему, взяв в аренду земли сельхозназначения и организовав на них собственное производство сельхозпродукции, прежде всего овощей. Но такая политика, во-первых, снижает специализацию и производительность труда; во-вторых, требует освоения новых профессий и специальностей, подбора относительно квалифицированных кадров специалистов, обеспечения контроля и учета на предприятиях и территориях, как правило, удаленных от базового перерабатывающего предприятия.

3. Обеспеченность оборотным капиталом

Практически все предприятия пытаются развиваться исключительно на собственные средства или средства, вкладываемые учредителями предприятий, если они еще верят в перспективы развития. Не известны факты выпуска предприятиями облигационных или вексельных займов. Подавляющее большинство предприятий не используют кредитные ресурсы для пополнения оборотных средств. Поскольку среди предприятий малого и даже среднего бизнеса отсутствуют открытые акционерные общества, нет смысла рассматривать даже теоретическую возможность выхода на IPO.

4. Кадры

Практически все руководители малых предприятий имеют значительный опыт работы в данной сфере, хорошо разбираются в технологии производства и местной специфике, знают всех своих конкурентов, их производственные мощности и конкурентные преимущества. В то же время многим не хватает широты кругозора в общеэкономических вопросах, сфере стратегического планирования, имеются проблемы в выстраивании отношений с контролирующими органами, повышающими требовательность к малым предприятиям и не делающими никаких скидок на небольшую численность предприятия и ограниченные финансовые возможности.

За годы после кризиса 2008 г. почти на всех предприятиях произошло сокращение численности работающих. Было сокращено от 10 до 30% работавших. Это позволило избавиться от наименее квалифицированных и недисциплинированных работников. Однако в настоящее время низкий уровень заработной платы и простои в работе приводят к потере кадровых сотрудников, часть которых уходят в другие сферы с более высокой и стабильной заработной платой, некоторые работают в Екатеринбурге. При этом из числа ищущих работу на рынке труда найти хотя бы минимальное количество высококвалифицированных и дисциплинированных кадров крайне сложно. Приходится тратить значительное время и средства на организацию обучения и переподготовку персонала по месту работы, с направлением наиболее способных и закрепившихся на предприятии работников на специальные курсы переподготовки. Значительное повышение уровня заработной платы для привлечения высококвалифицированного персонала не планируется из-за дефицита средств.

5. Уровень предпринимательства

Собственники и руководители предприятий объективно оценивают место на рынке, сильные и слабые стороны своего бизнеса, имеют достаточный стаж и опыт работы в данной сфере и на конкретном предприятии. В силу сложного финансового положения, нестабильности с обеспечением сырьем и сбытом готовой продукции стратегия руководителей предприятий, скорее, «оборонительная», чем «наступательная». Значительное количество проверок контролирующих органов, ужесточение с их стороны требований к организации производства и доскональному соблюдению требований множества инструкций, нормативных подзаконных актов вынуждает руководителей тратить значительные финансовые и временные ресурсы на снятие возникающих претензий. Поскольку на малых предприятиях нет возможности содержать высококвалифицированные и достаточные по численности юридические службы, в постоянном режиме занимающиеся претензиями и требованиями контролирующих организаций, то этими вопросами занимается первый руководитель в ущерб не только вопросам стратегического развития предприятия, но и организации текущего производственного процесса.

6. Умение работать по правилам государственного регулирования

У большинства руководителей малых предприятий налажены рабочие контакты с профильными отделами и подразделениями администрации Каменска-Уральского. Существует достаточно хорошее понимание функционала и возможностей руководства администрации ока-

зять какое-либо законное содействие бизнесу. Отлажен бухгалтерский учет; текущие конфликты и претензии со стороны ФНС г. Каменска-Уральского практически отсутствуют. В то же время существует устойчивое мнение о весьма неблагоприятных условиях для малого бизнеса, которые обеспечивает действующее налоговое законодательство. Надежды на изменение ситуации к лучшему нет, тем более в свете принятого решения о значительном повышении социальных налогов с 1 января 2011 г.

7. Перспективы развития

Имеются положительные примеры участия некоторых малых предприятий в профессиональных ассоциациях, позволяющих осуществлять обмен опытом, совместную защиту отраслевых и корпоративных интересов и требований. Средние предприятия активно используют диверсификацию бизнеса, переводя ресурсы и кадры на те направления, которые в данный момент являются наиболее рентабельными. Малые предприятия лишены возможности такого маневра и вынуждены сокращать расходы, отказываясь при возникновении финансовых трудностей от всех программ и планов развития, реконструкции и ремонта.

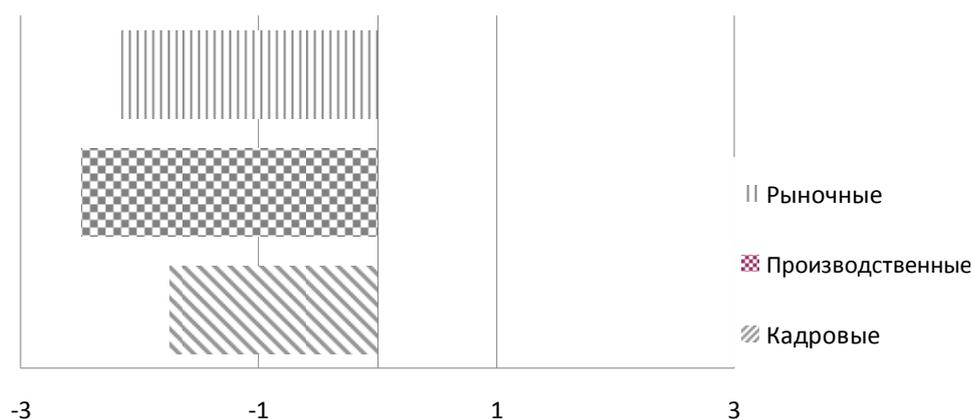
Планы развития определяются достаточно условно, сроки реализации зависят от рыночной конъюнктуры и полученной прибыли. Принцип «Развиваться в основном на свои деньги» ограничивает возможности и снижает шансы предприятия произвести серьезные технологические и маркетинговые инновации. Тем не менее значительный опыт работы подавляющего большинства руководителей предприятий, их умение приспосабливаться к неблагоприятной экономической и правовой обстановке позволяют надеяться на высокий уровень выживаемости предприятий, преодолевших критический временной рубеж с момента создания и удержавшихся на рынке хотя бы 2–3 года. При этом ожидать прорывов от самих малых предприятий этой сферы в сложившейся экономической ситуации не приходится; развитие большинства малых предприятий будет экстенсивным и циклическим, без динамичного подъема, технологических прорывов, инновационных решений.

Следующим этапом исследования является оценка конкурентоспособности отрасли по переработке агросырья (табл. 50).

Данные по конкурентоспособности позволили получить следующие усредненные значения для показателей, оценивающих рынок, производство и кадры предприятий по переработке местного агросырья (рис. 51).

**Оценка конкурентоспособности отрасли
по переработке местного агросырья**

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Рыночные	Доля рынка	Низкая
	Известная торговая марка	Низкая
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Низкая
	Качество продукции	Средняя
	Уникальность продукта	Средняя
Производственные	Производительность труда	Средняя
	Уникальность технологии	Низкая
	Состояние основных фондов	Низкая
	Эффективность технологических процессов	Низкая
	Загрузка производственных мощностей	Низкая
	Доступ к сырью	Средняя
	Экологическая безопасность	Средняя
Кадровые	Квалификация сотрудников	Средняя
	Инновационный потенциал сотрудников	Средняя
	Текучесть кадров	Низкая
	Оценка	-3 → -2



*Рис. 51. Оценка конкурентоспособности отрасли
по переработке местного агросырья*

Низкие значения в основном сформировались по рыночным и производственным показателям, которые раскрыты ранее при оценке ситуации в отрасли. Негативно на значение рейтинга повлияло и то, что в отрасли отсутствуют квалифицированные и добросовестные работники, а большинство предприятий нуждается в реконструкции оборудования.

Значения параметров инвестиционной привлекательности данной отрасли представлены в табл. 51.

Полученные данные позволили рассчитать усредненные значения инвестиционной привлекательности для отраслевых, муниципальных и корпоративных показателей (рис. 52).

Т а б л и ц а 5 1

**Оценка инвестиционной привлекательности отрасли
по переработке местного агросырья**

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Средняя
	Рентабельность отрасли	Низкая
	Платежеспособность покупателей	Низкая
	Барьеры для вхождения в рынок	Низкая
	Гибкость ценовой политики	Низкая
	Необходимость использования передового опыта	Средняя
	Экологические ограничения	Средняя
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Средняя
	Развитие рыночной инфраструктуры	Низкая
	Региональная политика	Средняя
Корпоративные	Наличие постоянных клиентов	Средняя
	Укомплектованность оборудованием	Низкая
	Обеспеченность кадрами	Низкая
	Возможности привлечения инвесторов	Низкая
	Оценка	-3 → -2

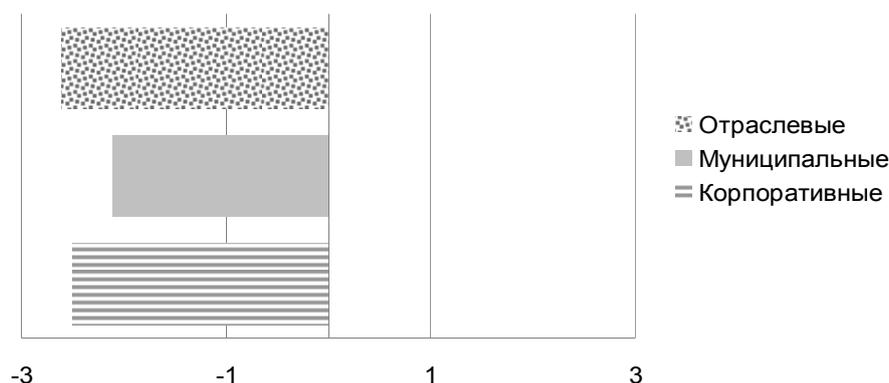


Рис. 52. Оценка инвестиционной привлекательности отрасли по переработке местного агросырья

Показатели, характеризующие инвестиционную привлекательность, также в основном имеют низкие значения. В первую очередь, это связано с сокращением объемов местного сельхозпроизводства, вследствие чего отрасль по переработке местного агросырья лишается доступной и дешевой сырьевой базы. Малым предприятиям, производящим продовольственную продукцию, приходится закупать сырье у оптовиков, которое ввозится из других регионов и даже других стран. Кроме того, Роспотребнадзор применяет к МСП те же требования, что и к крупным промпредприятиям, а это повышает уровень издержек МСП.

Текущее месторасположение в матрице оценки инвестиционной привлекательности отрасли представлено на рис. 53.

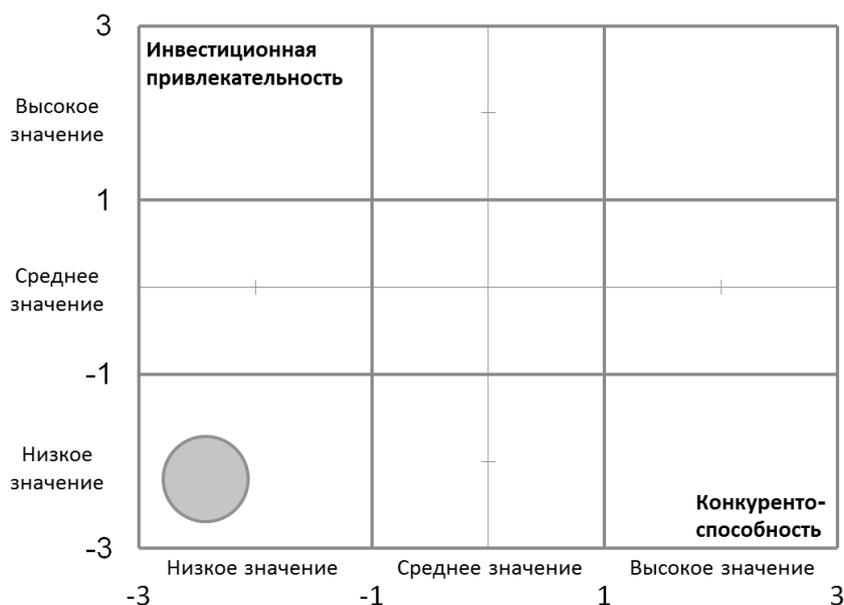


Рис. 53. Матрица оценки инвестиционной привлекательности отрасли по переработке местного агросырья (текущая ситуация)

Так, оценки конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности на уровне «-3» показывают, что отрасль находится в состоянии «снижения деловой активности». Предварительные рекомендации отрасли для выхода из критической ситуации – это создание собственной сырьевой базы путем разработки программы поддержки собственных сельхозпроизводителей и повышение квалификации персонала.

Результаты отраслевого SWOT-анализа показаны в табл. 53.

Т а б л и ц а 5 2

SWOT-анализ отрасли по переработке местного агросырья

Сильные стороны	Слабые стороны
Зависят от предприятия! Менеджмент может на них повлиять! (Характеристика маркетинга, производства, управления кадрами, финансового менеджмента, культуры и имиджа организации)	
1. Собственная производственная база обеспечивает низкие затраты на переработку сельхозпродукции. 2. Снижение затрат на транспортировку и аренду при расположении магазинов в зданиях своих предприятий. 3. Собственное производство позволяет в своих магазинах обеспечить более низкие цены на отдельные виды продуктов. 4. Производство тех видов продукции, себестоимость которой можно обеспечить ниже, чем цена на прилавках магазинов федеральных сетей. 5. Развитие производства эксклюзивных товаров, которых нет в магазинах федеральных сетей.	1. Снижение рентабельности, отсутствие средств на модернизацию. 2. Недостаточная компетентность учредителей и руководителей предприятий в экономических и юридических вопросах. 3. Отсутствие у руководителей и учредителей многих предприятий управленческого опыта, опыта руководства коллективом, психологической устойчивости и нацеленности на результат. 4. Отсутствие у руководителей интереса к изучению передового опыта, новых технологий и управленческих решений. 5. Отсутствие готовности перепрофилировать бизнес на более рентабельные направления.

Продолжение табл. 52

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>6. При работе группы предприятий в составе холдинга есть возможность маневрировать кадрами и налогами.</p> <p>7. Расчет на собственные силы и ресурсы, отсутствие иждивенческих настроений.</p> <p>8. Понимание необходимости обеспечения высокого качества товаров.</p> <p>9. Возможность не формировать свою торговую сеть для уникальных молочных продуктов, работать через дистрибьюторов.</p> <p>10. Монопольное положение в Свердловской области по производству вафель.</p> <p>11. Хлебопекарни: высокое качество, широкий ассортимент, нет проблем со сбытом</p>	<p>6. Стремление (в отдельных случаях – в ущерб специализации) на одном профессиональном направлении к созданию горизонтально интегрированных минихолдингов, от чего уходит крупный бизнес и что не оправдано для большинства предприятий малого бизнеса.</p> <p>7. Попытка разрабатывать новые рецепты для выпуска приемлемой по вкусу продукции из некачественного сырья</p>
Возможности	Опасности
<p>НЕ зависят от предприятия! Менеджмент НЕ может на них повлиять! (Характеристика: макроэкономической и политической ситуации, технологической среды, конкурентной среды, международного положения и социального поведения)</p>	
<p>1. Локальный рынок труда обеспечивает низкую цену на квалифицированные трудовые ресурсы.</p> <p>2. Сокращение производства на промпредприятиях высвобождает производственные площади и трудовые ресурсы, которые могут использоваться МСП.</p> <p>3. Правительство Свердловской области и администрация города заинтересованы в сохранении социальной стабильности в условиях сокращений на промпредприятиях, что повышает внимание к МСП.</p> <p>4. Несмотря на задержки платежей крупными торговыми сетями, они берут любые объемы, которые в состоянии произвести МСП в сфере сельхозпереработки</p>	<p>1. Сокращение объемов сельхозпроизводства с каждым годом, в связи с чем заниматься сельским хозяйством в области становится невыгодно.</p> <p>2. «Ножницы цен»: резкий рост цен на сельхозсырье при снижении покупательной способности основной массы потребителей.</p> <p>3. Роспотребнадзор применяет к МСП те же требования, что и к крупным промпредприятиям, принуждает заключать хозрасчетные договоры по высокой цене.</p> <p>4. Сложное противоречивое законодательство требует высоких затрат на бухгалтерское и юридическое сопровождение бизнеса.</p> <p>5. Рост налоговой нагрузки на МСП.</p> <p>6. Завоз продукции федеральными сетями из регионов с самой низкой себестоимостью.</p> <p>7. Демпинг и диктат федеральных и региональных торговых сетей.</p> <p>8. Невозможность договориться с федеральными сетями, которые постоянно выставляют заградительные требования в договорах для местных производителей: бонусы, маркетинговые договоры, отсрочки платежей.</p> <p>9. Низкая покупательная способность населения.</p> <p>10. Недоступность банковских кредитов из-за высоких процентных ставок и ужесточения банками условий кредитных договоров.</p> <p>11. Отсутствие надежной залоговой массы, позволяющей снизить цену кредита.</p> <p>12. Отсутствие квалифицированных, добросовестных работников.</p> <p>13. Недостаточный уровень подготовки кадров в учреждениях профтехобразования.</p>

Возможности	Опасности
	14. Переезд (перевод) в Екатеринбург самых талантливых работников. 15. Проблема на рынке найти муку хорошего качества. 16. Проведение в случае пищевого отравления, независимо от вины предприятия, длительной проверки за его счет. 17. Значительный рост стоимости медосмотров персонала

Отрасль может развиваться при достижении следующих целей:

- 1) создание собственной сырьевой базы для развития сельхозпереработки (овощи, зерно и т. п.);
- 2) обеспечение продовольственной независимости города от внешних поставок за счет активного использования местных ресурсов агросырья и поддержки местных производителей продуктов питания;
- 3) создание в Каменске-Уральском максимально комфортной потребительской среды, позволяющей приобретать необходимые продовольственные товары собственного производства, включая эксклюзивные продовольственные товары;
- 4) создание продовольственных товаров местного производства, по которым можно занять монопольное положение в регионе (например, вафли);
- 5) создание механизма работы с федеральными и региональными торговыми сетями по реализации продукции собственной агропереработки.

Рекомендации по стратегическому развитию отрасли переработки местного агросырья представлены в табл. 53.

Т а б л и ц а 5 3

**Рекомендации по стратегическому развитию отрасли
переработки местного агросырья по уровням
(федеральный, региональный, муниципальный, корпоративный)**

Уровень	Стратегические рекомендации
Федеральный	1. Развитие инвестиционного налогового кредитования. 2. Участие в программе поддержки моногородов. 3. Совершенствование налогового законодательства по ЕСН. 4. Изменение системы межбюджетных отношений (в части увеличения налогов, закрепленных за местными бюджетами)
Региональный	1. Субсидирование программ поддержки малого и среднего бизнеса. 2. Разработка предложений в областную Программу развития сельского хозяйства по поддержке МСП в агропереработке
Муниципальный	ОБЩИЕ (см. табл. 31). ОТРАСЛЕВЫЕ: 1. Создание ассоциации малых и средних предприятий – производителей продуктов питания из местного сельхозсырья (сельхозпереработчиков).

Уровень	Стратегические рекомендации
	2. Разработка программы поддержки сельского хозяйства в Каменском районе как сырьевой базы сельхозпереработчиков. 3. Разработка программы поддержки производителей продуктов питания из местного сельхозсырья. 4. Разработка мероприятий по обеспечению взаимопонимания учреждений Роспотребнадзора с малыми и средними предприятиями сельхозпереработки. 5. Снижение налога на землю для динамично развивающихся малых и средних предприятий
Корпоративный	1. Организация периодических стажировок для повышения квалификации руководителей и сотрудников предприятий. 2. Налаживание взаимодействия с вузами и колледжами по подготовке кадров необходимого профиля и квалификации. 3. Разработка мероприятий по обеспечению сотрудничества с федеральными и региональными сетями. 4. Создание специализированных магазинов для сельхозпереработчиков (на основе их кооперации), в том числе для эксклюзивной продукции местного производства. Выход на рынки близлежащих к г. Каменску-Уральскому сельских районов и малых городов. 5. Разработка мероприятий по продвижению МСП – сельхозпереработчиков в местных торговых сетях. 6. Строительство собственной мельницы.

В табл. 54 представлены предложения в Муниципальную целевую программу г. Каменска-Уральского по развитию исследуемой отрасли.

Т а б л и ц а 54

**Предложения в Муниципальную целевую программу
«Содействие развитию малого и среднего предпринимательства
в городе Каменске-Уральском на 2010–2020 гг.»
по отрасли переработка местного агросырья**

Отраслевые мероприятия	Срок внедрения	Объем инвестиций	Ответственность
1. Разработка программы развития сельского хозяйства и производства продуктов питания из местного агросырья			
1.1. Создание ассоциации малых и средних предприятий – производителей продуктов питания из местного сельхозсырья (сельхозпереработчиков)			
1.2. Разработка программы поддержки сельского хозяйства в Каменском районе как сырьевой базы сельхозпереработчиков			
1.3. Поддержка мероприятий по сотрудничеству с федеральными и региональными сетями			
1.4. Поддержка мероприятий по продвижению МСП – сельхозпереработчиков в местных торговых сетях			
1.5. Поддержка создания специализированных магазинов для сельхозпереработчиков (на основе их кооперации), в том числе для эксклюзивной продукции местного производства. Выход на рынки близлежащих к Каменску-Уральскому сельских районов и малых городов			
1.6. Финансовая и юридическая поддержка строительства мельницы			

В табл. 55–56 приведены параметры изменения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности в результате реализации предложенных мероприятий для развития отрасли по переработке местного агросырья.

Т а б л и ц а 55

**Изменения конкурентоспособности отрасли
по переработке местного агросырья**

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспектива (2020 г.)
Рыночные	Доля рынка	Низкая	Низкая
	Известная торговая марка	Низкая	Низкая
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Низкая	Средняя
	Качество продукции	Средняя	Средняя
	Уникальность продукта	Средняя	Средняя
Производственные	Производительность труда	Средняя	Средняя
	Уникальность технологии	Низкая	Средняя
	Состояние основных фондов	Низкая	Средняя
	Эффективность технологических процессов	Низкая	Средняя
	Загрузка производственных мощностей	Низкая	Средняя
	Доступ к сырью	Средняя	Средняя
	Экологическая безопасность	Средняя	Средняя
Кадровые	Квалификация сотрудников	Средняя	Средняя
	Инновационный потенциал сотрудников	Средняя	Средняя
	Текучесть кадров	Низкая	Средняя
	Оценка	-3 → -2	-2

Улучшение состояния основных фондов и рост производительности труда позволят повысить конкурентоспособность с «-3» до «-2».

Т а б л и ц а 56

**Изменение инвестиционной привлекательности отрасли
по переработке местного агросырья**

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспектива (2020 г.)
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Средняя	Средняя
	Рентабельность отрасли	Низкая	Низкая
	Платежеспособность покупателей	Низкая	Низкая
	Барьеры для вхождения в рынок	Низкая	Низкая
	Гибкость ценовой политики	Низкая	Низкая
	Необходимость использования передового опыта	Средняя	Средняя
	Экологические ограничения	Средняя	Средняя
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Средняя	Средняя
	Развитие рыночной инфраструктуры	Низкая	Низкая
	Региональная политика	Средняя	Средняя
Корпоративные	Наличие постоянных клиентов	Средняя	Средняя
	Укомплектованность оборудованием	Низкая	Средняя
	Обеспеченность кадрами	Низкая	Средняя
	Возможности привлечения инвесторов	Низкая	Низкая
	Оценка	-3 → -2	-2

Создание собственной производственной базы и повышение квалификации сотрудников позволят повысить значение рейтинга с «-3» до «-2».

На рис. 54 и 55 представлены изменения факторов, определяющих конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность отрасли с учетом предложенных мероприятий.

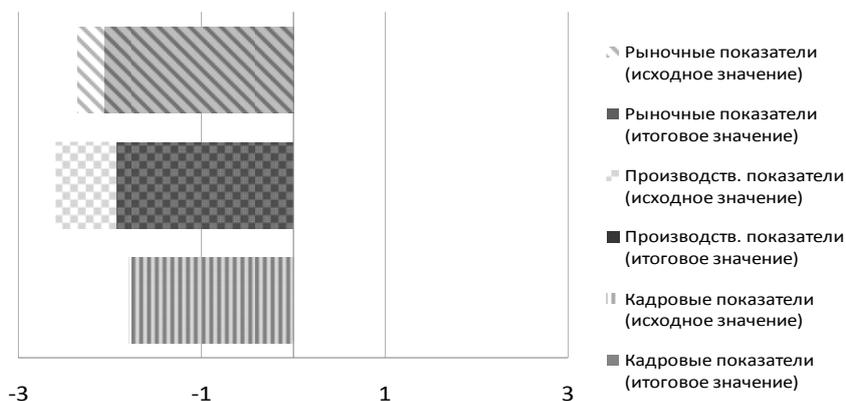


Рис. 54. Изменение факторов, определяющих конкурентоспособность отрасли по переработке местного агросырья

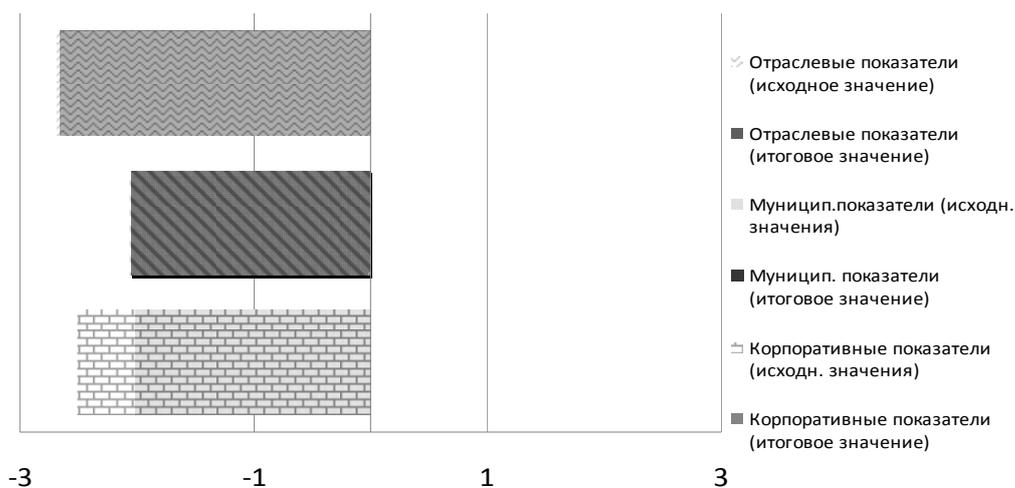


Рис. 55. Изменение факторов, определяющих инвестиционную привлекательность отрасли по переработке местного агросырья

Результатом повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности отрасли при реализации предложенных мероприятий может стать изменение позиционирования сферы переработки агросырья в матрице инвестиционной привлекательности (рис. 56).

Сфера переработки местного агросырья в МО г. Каменск-Уральский в данный момент является достаточно рискованной для инвестиций, так как отличается низкой рентабельностью, выпуском малого объема уникальной продукции, а также высокой зависимостью от торговых сетей.



Рис. 56. Матрица оценки инвестиционной привлекательности отрасли по переработке местного агросырья (перспективная ситуация)

Для улучшения ситуации в отрасли рекомендуется провести анализ спроса на продукцию на существующих и потенциальных рынках сбыта для разработки инвестиционных проектов «точечного» освоения уникальных местных продовольственных продуктов.

2.6. Стратегия развития логистики, транспорта и придорожной инфраструктуры

1. Рынок

В городе функционирует автомобильный и железнодорожный транспорт. Вследствие монополии на железнодорожные перевозки нами рассматривается только автомобильный транспорт.

Рынок в сфере транспорта, придорожной инфраструктуры является в основном местным – работа компаний направлена на удовлетворение потребностей городских организаций. В настоящее время г. Каменск-Уральский не выполняет функции крупного логистического центра. Выгодное географическое положение города и имеющиеся транспортные развязки для транспортировки грузов, развития собственных отделов логистики используются предпринимателями как сопутствующее основному направлению деятельности (производство, оптовая торговля).

Промышленные предприятия, как правило, выделили из своего состава или ликвидировали транспортные подразделения и пользуются транспортом специализированных организаций, которые существуют в городе в течение длительного времени (грузовое предприятие,

АТП). Хотя их деятельность продолжается, она существенно сократилась по масштабам.

Существует ряд филиалов федеральных и областных компаний (автоцентры, курьерские услуги).

Высокий уровень насыщенности субъектами малого бизнеса наблюдается в пассажирских перевозках. Ведущее пассажирское предприятие города разделило свои мощности, создав несколько обществ с ограниченной ответственностью.

В городе функционирует большое количество автосервисов и ремонтных автотранспортных мастерских.

Придорожная инфраструктура для обслуживания внешних потоков представлена отдельными организациями. Услуги в этом секторе предоставляются также за пределами города – на территории Каменского городского округа.

В целом рынок оценивается как насыщенный.

Транспортными компаниями предоставляется широкий набор услуг грузоперевозок. Сюда входят транспортировка в пределах городского округа, близлежащих территорий, Свердловской области, России. Спектр автомобилей – от малогабаритных небольших фургонов отечественного производства до еврофур большой грузоподъемности.

Пассажирские перевозки осуществляются в пределах города большим количеством частных такси. Стандартные междугородние рейсы осуществляются частными и муниципальными организациями. Ряд компаний специализируется на туристических маршрутах (перевозках) по городу, Свердловской области и соседним областям.

Кроме вторичного рынка автотранспорта, в городе ведется продажа новых легковых автомобилей известных марок.

Бизнес в сфере автосервиса предлагает услуги как новым автомобилям, находящимся на гарантии, так и машинам с большим сроком службы. Спектр услуг включает сервис, ремонт автомобилей, установку комплексной защиты от угона, шиномонтаж, тюнинг, мойку.

Курьерские компании, являющиеся представительствами крупных федеральных операторов, осуществляют быстрые перевозки различных почтовых отправок. Для отправления посылки достаточно позвонить в компанию, которая сама заберет груз у клиента. Получатели могут находиться в любой точке страны и мира. В настоящее время осваивается отправка сборных грузов.

Наиболее крупная точка придорожной инфраструктуры, ориентированная на внешний поток машин, предлагает услуги гостиницы, кафе и ресторана.

В секторе грузоперевозок у компаний сформировалась постоянная клиентская база. Установились связи между отдельными транспортными компаниями и крупными предприятиями города. В числе постоянных заказчиков – логистические службы Екатеринбурга, работающие через диспетчеров.

Представители крупных промышленных компаний положительно оценивают появившуюся возможность использования сторонних услуг в любое удобное время, без затрат на содержание собственного автопарка.

Потребность в пассажирских перевозках также удовлетворена. Однако в ряде случаев вызывает нарекание качество обслуживания (длительность отклика на вызов, невежливое обслуживание).

Развитие автотранспортных перевозок и логистики за счет перенаправления крупных транспортных потоков через Каменск-Уральский не рассматривается предпринимателями как перспективная возможность.

Конкуренция на местном рынке по всем направлениям оценивается предпринимателями как высокая.

Новой компании в сфере перевозок, по мнению большинства исследователей, сложно будет развиваться в современных условиях. Как альтернативное направление фирмы занимаются выполнением внешних заказов, осуществляя поездки по Свердловской области и России. При этом различается уровень используемой техники. Если на местном рынке еще можно использовать автомобили «КамАЗ», которые оцениваются как морально устаревшие, то на внешние направления выпускают только грузовики иностранных марок.

В сфере обслуживания автотранспорта компании разделены по различным ценовым сегментам. Несмотря на большое количество фирм, занимающихся обслуживанием автомобилей с закончившимся гарантийным сроком, участники рынка неоднозначно относятся к ситуации. Часть предпринимателей оценивает уровень конкуренции как очень высокий; другие считают, что в низком ценовом сегменте конкуренция невысокая.

В городе развитая сеть шиномонтажных и автомастерских. В более выгодном положении находятся компании, которые давно существуют на рынке за счет уже сформированной клиентской базы.

Вместе с тем за счет конкуренции крупные компании, созданные в советский период, уходят с рынка. Так, АТП – одно из крупнейших каменских предприятий – сократило объем перевозок за последние пять лет в 5 раз. Таким образом, в этом направлении рынок саморегулируется.

Частные курьерские компании, помимо небольшого соперничества между собой, конкурируют с Федеральной почтовой службой. В частных компаниях при сопоставимых ценах срок доставки короче.

Остается государственная монополия на перевозку специфических регламентируемых грузов. На рынке появилось существенное количество малых фирм (например, директор и почтальон в одном лице), которые предоставляют сходные аналогичные услуги. Конкурентные преимущества новых игроков – оперативность, низкие цены. Снижение цены достигается за счет невыполнения ряда правил и инструкций, регламентирующих данный вид деятельности.

В секторе придорожной инфраструктуры конкуренция отсутствует.

Уровень спроса на частные пассажирские перевозки возрос в связи с подорожанием услуг общественного городского транспорта. Такси для клиента становится более выгодным при полной заполненности автомобиля, а также при необходимости нескольких пересадок. За 2010 г. объем автобусных перевозок сократился на 3 млн поездок (по оценке администрации Каменска-Уральского).

Услуги автомоек, сервиса и шиномонтажа имеют высокую востребованность. В летний период работают в круглосуточном режиме, удовлетворяя потребности прилегающих к городу территорий (направление Катайска). В зимний период отмечается недозагрузка мощностей. Услуги шиномонтажных мастерских востребованы только для перебортовки резины. Увеличивается процент владельцев автомобилей, предпочитающих приобретать два комплекта дисков с шинами (летние и зимние) и самостоятельно производить их замену.

Существуют примеры целенаправленного формирования спроса.

Представительство курьерской компании, открывшееся в городе четыре года назад, столкнулось на первом этапе с отсутствием желающих пользоваться услугами. За первые три года работы фирма привлекла к работе промышленные предприятия города, а в настоящее время у нее появились конкуренты.

Услуги специализированной компании придорожной инфраструктуры не востребованы целевой аудиторией – водителями большегрузных машин. Заведение перешло в сферу общественного питания и развлекательного центра, который посещают жители и гости города в выходные дни. В этом случае конкуренцию составляют промышленные предприятия, входящие в маршрут транспорта, – заводская столовая более приемлема для водителей.

Барьеры вхождения новых компаний в сферу грузоперевозок определяются, в первую очередь, высокой стоимостью техники и существ-

венным сроком ее окупаемости на местном рынке. Кроме того, необходимо привлекать ответственные, квалифицированные кадры.

На внешних маршрутах существует серьезная конкуренция со стороны московских компаний, использующих ценовой демпинг.

Отдельные компании в сфере логистики не востребованы на существующем местном рынке.

Высокая плотность в сфере обслуживания автотранспорта определяет необходимость поиска новой рыночной ниши для вновь созданных компаний.

Привлечение новых клиентов производится с помощью стандартных средств (реклама в местных печатных СМИ).

Предприниматели, ориентированные на местный рынок, наиболее высоко ценят положительный имидж компании, сформированный покупателями в своей среде. В более выигрышных позициях находятся фирмы, которые давно присутствуют на рынке и их знают в городе.

Средний бизнес, большую долю доходов которого составляют внешние клиенты, имеет в своем составе специализированные подразделения, в том числе филиалы в других городах.

В сфере туристических пассажирских перевозок посредником является непосредственный организатор поездки (туристическая фирма, школьный учитель).

Компании обслуживающего сектора оценивают прежде всего месторасположения своего сервиса, что позволяет контролировать большой поток автомобилей. Новые компании применяют дополнительные приемы повышения информированности жителей о своей работе (визитки компании, купоны-скидки). При этом организации, реализующие сопутствующие услуги, не идут на взаимодействие по проведению совместных рекламных акций (например, обмен визитками).

При дальнейшем устаревании автопарка возможно появление внешних конкурентов.

В случае воплощения идеи развития города в качестве крупного логистического центра рынок может быть занят областными или федеральными компаниями.

2. Производственно-техническая база

Транспортные компании с количеством единиц техники более 5 преимущественно имеют собственные помещения.

В малом бизнесе в сфере обслуживания транспорта распространена аренда помещений. Уровень оснащения помещений различен – от изначально приспособленных до неотапливаемых боксов. Арендодатели при этом не настроены на проведение ремонта недвижимости съемщиками в счет арендной платы.

Нацеленность на выкуп помещения в собственность наблюдается только у тех предпринимателей, которые сознательно выбрали место, и оно повышает конкурентные преимущества их компании.

Производственные площади для обслуживающего бизнеса требуют ремонта, в том числе при специализации помещений под виды выполняемых работ. Автопарк во многих компаниях характеризуется высокой степенью износа и длительным сроком окупаемости.

Отслеживание нововведений предприниматели проводят в текущем режиме, преимущественно через коллег из других городов. Специальные маркетинговые инструменты в данной работе не используются.

Более выгодно сложилась ситуация в компаниях, близких по масштабам к средним организациям. Вследствие ориентированности на внешний рынок в них созданы специализированные подразделения.

По оценкам предпринимателей, отсутствие новой техники является самым ощутимым фактором конкурентоспособности. Машины изначально приобретаются с пробегом. Используемая российская техника устарела, ее направляют для поездок по Свердловской области и соседним областям. Автомобили иностранных марок выполняют маршруты по России.

Плохое состояние дорог существенно влияет на состояние автотранспорта.

Несмотря на то, что грузовые машины, автобусы приобретаются в подержанном виде, их состояние оценивается выше, чем возможное состояние новой техники, эксплуатируемой в течение полугода не собственником, не частным предприятием. Дополнительные вложения в приобретаемую технику позволяют содержать ее на высоком уровне.

В обслуживающем бизнесе (автосервис, мастерские и т. д.) наблюдается недостаточность либо отсутствие специально оборудованных помещений. Со стороны предпринимателей этот недостаток не вызывает серьезной критики. Уровень используемого оборудования также оценивается как достаточный. Очевидны субъективность такой оценки и возможное «среднее» качество работ.

В комплексности предприятия заинтересован средний бизнес. В этом случае компании, ориентированные, в основном, на внешний рынок, создают собственные транспортные и логистические подразделения. Вместе с тем имеются примеры выделения подразделений в самостоятельные бизнес-единицы.

Предприниматели испытывают потребность в увеличении автопарка до оснащения сервисных помещений, однако этому мешает отсутствие денежного капитала.

В секторе пассажирских перевозок также отмечается нехватка легкового автотранспорта, в том числе специально оборудованного.

Оценка мощностей и возможностей для развития города как логистического центра не проводилась.

Принципиально новые задачи могут возникнуть при перенаправлении через город крупных транспортных потоков (при целенаправленном решении этой задачи). Для оценки потребности в мощностях и создания дополнительных развязок необходим комплекс количественных и качественных показателей транспортных потоков.

3. Обеспеченность оборотным капиталом

Вследствие высокой затратности бизнеса собственных оборотных средств не хватает на решение проблем развития. Привлечение кредитных ресурсов невозможно из-за низкой рентабельности бизнеса по сравнению со ставками по кредиту.

4. Кадры

В фирмах, специализирующихся на транспортных перевозках в течение нескольких лет, сформировался устойчивый состав проверенных работников. Как правило, это работники специализированных транспортных компаний с большим опытом работы. Однако наблюдается недостаток профессионализма и квалификации кадров.

Текучесть кадров наблюдается только при поиске дополнительных сотрудников и, как правило, в малых по объему компаниях (при численности компании 10 чел. за один сезон может смениться 5 чел.). Этот факт может свидетельствовать о завышенных требованиях к сотруднику, но более вероятны причины, высказываемые работодателями – недостаточный профессиональный уровень, низкая степень ответственности, несоблюдение трудовой дисциплины.

В секторе туристических пассажирских перевозок намечается тенденция к организации семейного бизнеса. Проводится специальная подготовка приемников, которые затем продолжают созданный старшими родственниками бизнес.

В сфере обслуживания транспорта молодыми предпринимателями отмечается необходимость специального обучения персонала. Готовых специалистов подобрать внутри города очень сложно. Уровень профессиональных навыков вновь принимаемых работников для развития оценивается как недостаточный.

В секторе придорожной инфраструктуры отмечается низкий уровень профессионального образования поваров, официантов.

5. Уровень предпринимательства

Собственники многих компаний имеют большой профессиональный опыт в государственном секторе транспортной отрасли. Знание специфики деятельности позволило организовать свой бизнес. Проблемы, с которыми сталкивается большинство предпринимателей,

носят не индивидуальный, а системный (всеобщий) характер. Кроме того, на уровень развития отечественной автомобильной промышленности отпечаток накладывает удаленность от центров развития автотранспорта.

Хорошая ориентированность руководителей в вопросах ведения бизнеса подтверждается четкими формулировками существующих проблем.

Высокий уровень конкуренции и постоянное появление молодых компаний свидетельствуют о наличии мотивированных предпринимателей, заинтересованных в развитии данной сферы.

Введение требований по получению медицинских и сервисных услуг только во внешних специализированных организациях вызвало ряд проблем: невозможность оперативно выехать в рейс, низкое качество обслуживания вследствие обязательности требований. Ряд предпринимателей творчески подошли к решению данной проблемы – организована работа с медицинскими учреждениями; на основе договоров выделены средств на подготовку врачей, которые оказывают услуги данному предприятию, что позволило усилить ответственность за обслуживание и оставить его качество на высоком уровне.

6. Умение работать по правилам государственного регулирования

Успешная многолетняя история существования компаний и появление на рынке города новых свидетельствуют об умении соответствовать требованиям государственного регулирования. Вместе с тем ряд условий сдерживают его развитие.

Некоторые предприниматели на собственные средства построили здания и стоянки. При этом отмечают проблемы с контролирующими органами при подключении территорий к различным сетям и дороговизна их решения.

Развитие какого-либо нового направления, по оценке опытных предпринимателей, сталкивается с большим количеством рисков.

Увеличение налогов с января 2011 г. ставит под угрозу если не само существование, то развитие компаний из-за ограничений в ресурсах. Возможное понижение уровня заработной платы при высоком росте цен окажет негативное влияние на мотивацию сотрудников и на состояние спроса в городе.

Возможность взять кредит крайне невелика. Не удовлетворяют условия предоставления заемных финансовых средств со стороны банковской сферы:

– при внесении залога недвижимость оценивается неадекватно низко, транспорт в залог практически не принимается ввиду высокой

степени износа по применяемым схемам расчета и возможным рискам эксплуатации;

– существующий процент кредита делает его невыгодным для развития бизнеса;

– условия кредитования сформулированы в пользу банка (штрафы, дополнительные проценты, начисления) и мало учитывают интересы предпринимателей.

Отмечается постоянное чрезвычайно высокое внимание правоохранительных органов к некоторым видам бизнеса, причины которого со стороны проверяющих не объясняются и не подкрепляются необходимыми документами.

7. Перспективы развития

Существующий уровень развития бизнеса устраивает большинство предпринимателей, в планах – небольшие расширения бизнеса при благоприятном развитии экономической ситуации. Планирование, как и во многих других отраслях, производится на краткосрочный период. Направленность развития четко не формулируется.

Отсутствуют готовность к инновациям, интеграции предпринимательской деятельности.

Привлечение внешних финансовых источников при существующих условиях не выгодно для развития бизнеса.

Возможность развития города в качестве крупного логистического центра предприниматели не рассматривают, но отмечают выгодное географическое положение муниципального образования. Перспективы связываются только с развитием в городе новых производств либо с созданием крупных рынков, т. е. того, что может привлечь в город дополнительных посетителей. С учетом относительной близости областного центра конкурентные преимущества Каменска-Уральского предприниматели не могут сформулировать.

Параметры оценки конкурентоспособности отрасли представлены в табл. 57.

Т а б л и ц а 57

Оценка конкурентоспособности отраслей логистики, транспорта и придорожной инфраструктуры

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Рыночные	Доля рынка	Низкая
	Известная торговая марка	Низкая
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Низкая
	Качество продукции	Средняя
	Уникальность продукта	Низкая

Окончание табл. 57

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Производственные	Производительность труда	Средняя
	Уникальность технологии	Средняя
	Состояние основных фондов	Низкая
	Эффективность техпроцессов	Средняя
	Загрузка производственных мощностей	Низкая
	Доступность и качество материалов	Средняя
	Экологическая безопасность	Средняя
Кадровые	Квалификация сотрудников	Средняя
	Инновационный потенциал сотрудников	Средняя
	Текучесть кадров	Средняя
	Ранг	-1 → 0

Данные по конкурентоспособности позволили получить следующие усредненные значения показателей, оценивающих рынок, производство и кадры предприятий транспортной инфраструктуры (рис. 57).

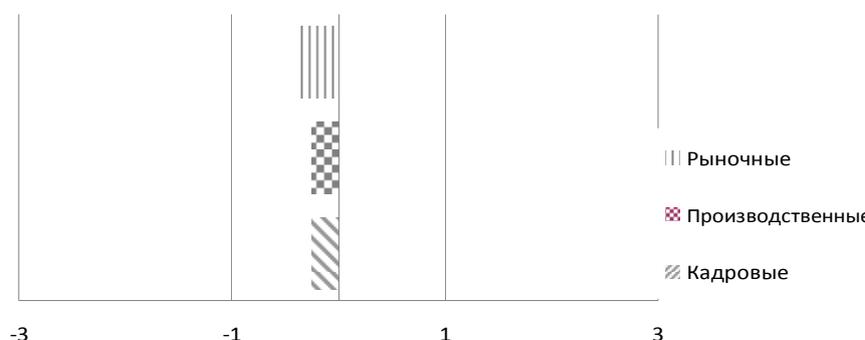


Рис. 57. Оценка конкурентоспособности отраслей логистики, транспорта и придорожной инфраструктуры

В настоящее время г. Каменск-Уральский выполняет функции вспомогательного центра на направлениях Екатеринбург – Курган и Челябинск – Алапаевск – Серов. Неразвитость рынка логистических и складских услуг и высокая зависимость от контрагентов понижают среднее значение рейтинга до уровня «низкий».

Оценка инвестиционной привлекательности дана в табл. 58.

Т а б л и ц а 5 8

Оценка инвестиционной привлекательности отраслей логистики, транспорта и придорожной инфраструктуры

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Высокая
	Рентабельность отрасли	Низкая
	Платежеспособность покупателей	Низкая
	Барьеры для вхождения в рынок	Средняя
	Гибкость ценовой политики	Низкая
	Необходимость использования передового опыта	Низкая
	Экологические ограничения	Низкая

Окончание табл. 58

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Низкая
	Развитие рыночной инфраструктуры	Низкая
	Региональная политика	Низкая
Корпоративные	Рентабельность предприятия	Средняя
	Наличие постоянных клиентов	Низкая
	Обеспеченность кадрами	Средняя
	Возможности привлечения инвесторов	Низкая
	Ранг	-2

Значения отраслевых, муниципальных и корпоративных показателей при оценке инвестиционной привлекательности отраслей представлены на рис. 58.

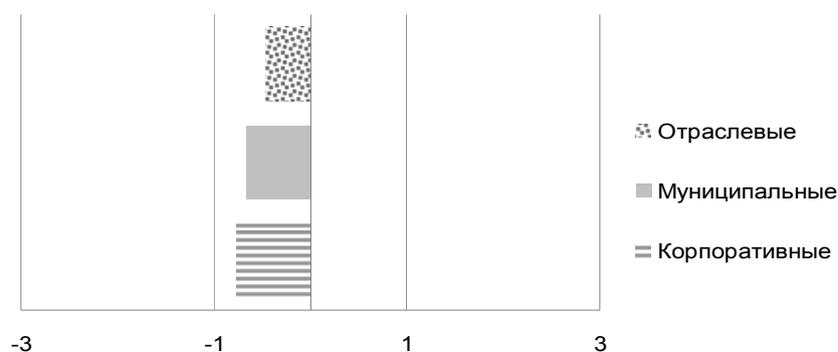


Рис. 58. Оценка инвестиционной привлекательности отраслей логистики, транспорта и придорожной инфраструктуры

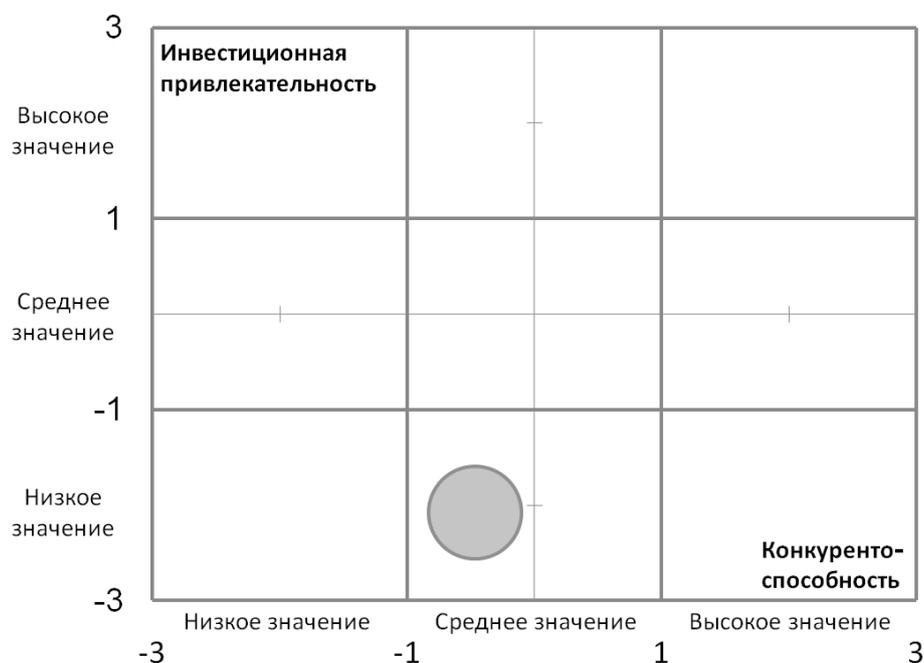


Рис. 59. Матрица оценки инвестиционной привлекательности отраслей логистики, транспорта и придорожной инфраструктуры (текущая ситуация)

Высокая загруженность трассы Екатеринбург – Каменск-Уральский и низкое качество автомобильных дорог снижают инвестиционную привлекательность отрасли.

Текущее месторасположение исследуемых отраслей в матрице оценки инвестиционной привлекательности представлено на рис. 59.

Матрица показывает, что в настоящее время отрасль находится в зоне низкой инвестиционной привлекательности, но средней конкурентоспособности. Последнюю, по экспертным оценкам, возможно повысить. Что касается инвестиционной привлекательности, то георасположение МО г. Каменск-Уральский и неясные перспективы с логистической политикой в Свердловской области не позволят, на наш взгляд, улучшить ситуацию.

В табл. 59 представлены результаты SWOT-анализа исследуемых отраслей.

Т а б л и ц а 59

**SWOT-анализ отраслей логистика, транспорт,
развитие придорожной инфраструктуры**

Сильные стороны	Слабые стороны
Зависят от предприятия! Менеджмент может на них повлиять! (Характеристика маркетинга, производства, управления кадрами, финансового менеджмента, культуры и имиджа организации)	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Устойчивый спрос среди предприятий и населения на услуги данной сферы. 2. Использование местного кадрового ресурса. 3. Наличие молодых предпринимателей, имеющих большое желание развиваться в данной сфере. 4. Наличие положительного опыта развития комплексного бизнеса, включающего направления транспорта и логистики. 5. Положительный опыт организации и выполнения работ с крупными промышленными предприятиями города 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокий износ используемой техники. 2. Недостаток квалифицированных кадров. 3. Слабая маркетинговая политика компаний. 4. Отсутствие мониторинга новинок данной сферы и смежных с ней направлений. 5. Отсутствие плановой и комплексной работы с потенциальными клиентами (специально разработанные опросы, анкетирование). 6. Отсутствие планов развития в средние и долгосрочной перспективе. 7. Низкий уровень инновационности. 8. Использование необорудованных помещений для выполнения специфических сервисных и ремонтных работ. 9. Отсутствие желания осуществлять взаимодействие по смежным направлениям для развития компаний. 10. Не проводится сравнительная оценка затрат при использовании существующих федеральных трасс и предлагаемых альтернативных путей передвижения
Возможности	Опасности
НЕ зависят от предприятия! Менеджмент НЕ может на них повлиять! (Характеристика макроэкономической и политической ситуации, технологической среды, конкурентной среды, международного положения и социального поведения)	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Открытость администрации города для решения вопросов и оказания возможной помощи. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Недоступность кредитных ресурсов для развития бизнеса.

Возможности	Опасности
2. Растущий спрос на различные услуги в секторе обслуживания транспорта (постоянное увеличение количества частных автомобилей). 3. Развитие транспортных маршрутов, в том числе международных, в соответствии с Транспортной стратегией России; формирование новых транспортных коридоров. 4. Развитие альтернативных видов транспорта. 5. Выделение данной сферы в число приоритетных направлений развития города. 6. Развитие логистического центра	2. Увеличение с 2011 г. налоговых отчислений. 3. Высокая конкуренция среди компаний города (кроме сектора курьерских отправок). 4. Большое количество необоснованных проверок правоохранительными органами (по некоторым направлениям бизнеса). 5. Возможность прихода на рынок города сторонних участников в случае благоприятной ситуации. 6. Плохое качество дорог, повышающее степень износа техники. 7. Незаинтересованность на федеральном и областном уровне в перенаправлении транспортных потоков. 8. Отсутствие оценки пропускной способности дорог по крупным стратегическим направлениям

Достижение указанных целей позволит отрасли динамично развиваться в следующих направлениях:

1) более полное удовлетворение потребностей жителей муниципального образования в услугах отраслей транспорта, придорожной инфраструктуры;

2) более полное удовлетворение предприятий города в услугах отраслей логистика, транспорта и развитие придорожной инфраструктуры;

3) привлечение инвестиций из частного бизнеса на комплексное развитие транспортной отрасли города;

4) реализация идеи создания логистического центра, отнесенной в планах развития города к числу приоритетных.

Рекомендации по стратегическому развитию отраслей логистики, транспорта, развития придорожной инфраструктуры представлены в табл. 60.

Предложения в Муниципальную целевую программу поддержки исследуемых отраслей представлены в табл. 61.

Т а б л и ц а 60

Рекомендации по стратегическому развитию отраслей логистики, транспорта и придорожной инфраструктуры по уровням (федеральный, региональный, муниципальный, корпоративный)

Уровень	Стратегические мероприятия
Федеральный	1. Развитие инвестиционного налогового кредитования. 2. Участие в программе поддержки моногородов. 3. Совершенствование налогового законодательства по ЕСН. 4. Изменение системы межбюджетных отношений (в части увеличения налогов, закрепленных за местными бюджетами)

О к о н ч а н и е т а б л . 6 0

Уровень	Стратегические мероприятия
Региональный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инициирование использования географического положения Каменска-Уральского для перенаправления существующих транспортных потоков. 2. Инициирование возможности использовать город в стратегических планах развития транспорта Свердловской области. 3. Обоснование необходимости реконструкции и ремонта дорог. Определение необходимого для этого финансирования. 4. Субсидирование развития программ поддержки малого и среднего бизнеса
Муниципальный	<p>ОБЩИЕ (см. табл. 31).</p> <p>ОТРАСЛЕВЫЕ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Определение возможностей развития в городе крупного логистического центра. 2. Участие в реализации федеральных и областных программ развития транспорта. 3. Организация стажировок по приобретению опыта работы у иностранных партнеров в сфере малого предпринимательства, использующих передовые технологии и системы управления для субъектов малого предпринимательства на льготных условиях
Корпоративный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка маркетинговой политики. 2. Разработка стратегии развития на 5 лет и более. 3. Проведение мониторинга нововведений в сфере транспорта и смежных отраслях. 4. Организация периодических стажировок для повышения квалификации руководителей и сотрудников автопредприятий. 5. Налаживание взаимодействия с вузами и колледжами по подготовке кадров необходимого профиля и квалификации. 6. Проведение исследования возможностей по взаимодействию с другими участниками рынка, в том числе по смежным направлениям для развития и усиления конкурентных преимуществ. 7. Проработка вопросов, связанных с использованием выгодного географического положения города в целях развития транспортно-логистической сферы

Т а б л и ц а 6 1

**Предложения в Муниципальную целевую программу
«Содействие развитию малого и среднего предпринимательства
в городе Каменске-Уральском на 2010–2020 гг.» по отраслям
логистики, транспорта и придорожной инфраструктуры**

Отраслевые мероприятия	Срок внедрения	Объем инвестиций	Ответственность
1. Определение статуса, назначения, характера логистической функции и роли Каменска-Уральского в региональном и территориальном товарно-транспортных потоках			
1.1. Проведение оценки пропускной способности дорог по крупным стратегическим направлениям			
1.2. Проведение сравнительной оценки затрат при использовании существующих федеральных трасс и предлагаемых альтернативных путей передвижения			
1.3. Разработка плана развития города в качестве регионального логистического центра, определение ключевых мероприятий			
1.4. Определение возможностей использования города в реализации программы развития транспорта в Свердловской области			

Мероприятия по развитию исследуемых отраслей приведут к изменению их конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности в перспективе (табл. 62–63).

Т а б л и ц а 62

Изменение конкурентоспособности отраслей логистики, транспорта и придорожной инфраструктуры в результате реализации мероприятий

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспектива (2020 г.)
Рыночные	Доля рынка	Низкая	Низкая
	Известная торговая марка	Низкая	Низкая
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Низкая	Низкая
	Качество продукции	Средняя	Средняя
	Уникальность продукта	Низкая	Средняя
Производственные	Производительность труда	Средняя	Средняя
	Уникальность технологии	Средняя	Средняя
	Состояние основных фондов	Низкая	Средняя
	Эффективность техпроцессов	Средняя	Средняя
	Загрузка производственных мощностей	Низкая	Средняя
	Доступность и качество материалов	Средняя	Средняя
Кадровые	Экологическая безопасность	Средняя	Средняя
	Квалификация сотрудников	Средняя	Средняя
	Инновационный потенциал сотрудников	Средняя	Средняя
	Текучесть кадров	Средняя	Средняя
	Ранг	-1	1

Т а б л и ц а 63

Изменение инвестиционной привлекательности отраслей логистики, транспорта и придорожной инфраструктуры

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспектива (2020 г.)
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Высокая	Высокая
	Рентабельность отрасли	Низкая	Низкая
	Платежеспособность покупателей	Низкая	Низкая
	Барьеры для вхождения в рынок	Средняя	Средняя
	Гибкость ценовой политики	Низкая	Низкая
	Необходимость использования передового опыта	Низкая	Низкая
Муниципальные	Экологические ограничения	Низкая	Низкая
	Административные барьеры для входа в бизнес	Низкая	Низкая
	Развитие рыночной инфраструктуры	Низкая	Низкая
Корпоративные	Региональная политика	Низкая	Низкая
	Рентабельность предприятия	Средняя	Средняя
	Наличие постоянных клиентов	Низкая	Низкая
	Наличие производственной базы	Средняя	Средняя
	Обеспеченность кадрами	Средняя	Средняя
	Возможности привлечения инвесторов	Низкая	Низкая
	Ранг	-2	-2

Улучшение состояния основных фондов и повышение эффективности их использования позволят повысить показатели, характеризующие конкурентоспособность, с уровня «-1» до «+1».

На рис. 60 и 61 представлены изменения факторов, определяющих конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность отрасли с учетом предложенных мероприятий.

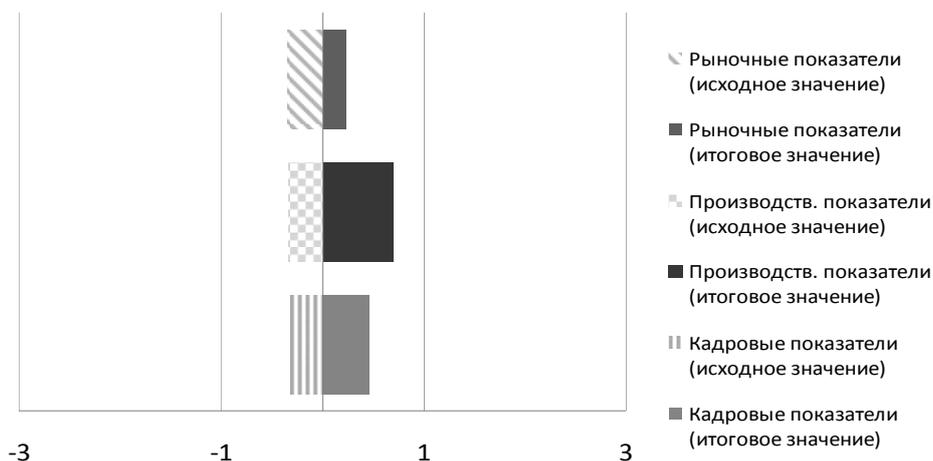


Рис. 60. Изменения факторов, определяющих конкурентоспособность отраслей логистики, транспорта и придорожной инфраструктуры

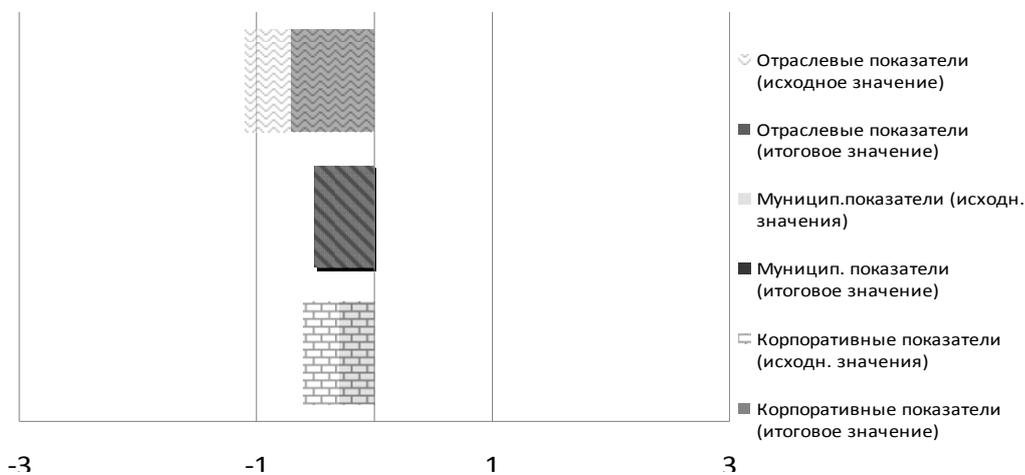


Рис. 61. Изменения факторов, определяющих инвестиционную привлекательность отраслей логистики, транспорта и придорожной инфраструктуры

Вследствие изменения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности отрасли при реализации предложенных мероприятий может измениться позиционирование отраслей транспортной инфраструктуры в матрице инвестиционной привлекательности (рис. 62).

Учитывая важность развития транспортной инфраструктуры для развития города, рекомендуется привлекать для реализации данного направления внешние инвестиции.

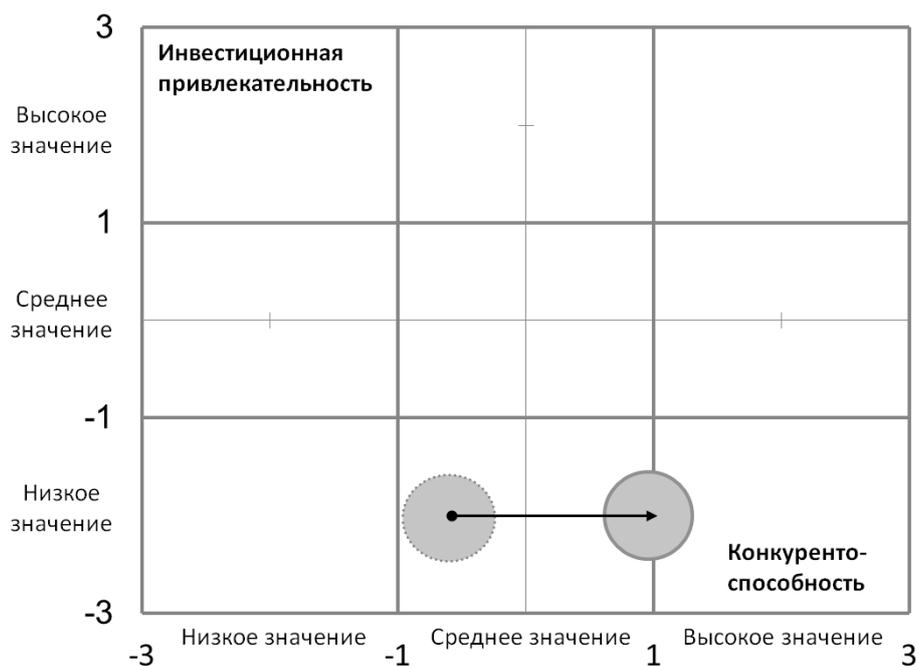


Рис. 62. Матрица оценки инвестиционной привлекательности отраслей логистики, транспорта и придорожной инфраструктуры (перспективная ситуация 2020 г.)

Улучшение конкурентоспособности транспортной инфраструктуры в Каменске-Уральском, обеспечивающей своевременную доставку грузов и пассажиров, позволит обеспечить экономический рост и социальное развитие города, а также повысить эффективность деятельности смежных отраслей экономики города.

2.7. Стратегия развития отраслей здравоохранения, образования, культуры

Анализ исходной ситуации позволил выделить следующие тенденции в сферах здравоохранения, образования и культуры.

1. Рынок

Социально-культурная сфера города представлена преимущественно муниципальными и областными учреждениями. Насыщенность субъектами МСП в силу специфики данного направления низкая.

Услуги здравоохранения обеспечиваются городскими и областными больницами. Сейчас они проходят реструктуризацию. Некоторые поликлиники переходят в областное ведение (три взрослых и две детских поликлиники). Некоторые заводы сохранили свои поликлиники – это Синарский трубный завод, УАЗ, КУМЗ. В городе построен новый кардиологический центр, переданный в областную собственность.

Оказание комплексных частных медицинских услуг в городе отсутствует. Малый бизнес в здравоохранении представлен преимущественно стоматологическими клиниками, а также филиалом Специализированного офтальмологического центра. Предоставляются частные услуги скорой неврологической помощи (индивидуальный предприниматель, ведущий частный прием невролога и мануального терапевта).

Сфера образования также представлена в подавляющем большинстве случаев муниципальными и государственными учреждениями (детские дошкольные учреждения, учреждения среднего образования, учреждения начального и среднего профессионального образования, филиалы высших учебных заведений).

Малый бизнес в данном секторе развивается в направлении оказания услуг для детей дошкольного возраста. Начавшая работу частная школа в силу ряда причин была закрыта.

Потребности населения в сфере культуры обеспечиваются в большей степени муниципальными организациями – библиотеки, учреждения клубного типа, театры, городской информационно-методический центр, учреждения дополнительного образования детей, краеведческий музей и городской выставочный зал. Частный бизнес в секторе культуры представлен организациями, ранее принадлежавшими промышленным предприятиям и выведенными на этапе исключения непрофильных активов в самостоятельные компании. К этой категории относятся Дворцы культуры и Парк отдыха. В городе функционирует единственный Центр культуры и народного творчества в форме общества с ограниченной ответственностью на базе бывшего Дворца культуры «СинТЗ» (60% бюджета Центра составляют заказы завода).

В секторе здравоохранения высокой степенью насыщенности услуг, оказываемых малыми предприятиями, характеризуется только стоматологическое направление (специалисты регулярно отслеживают новые продукты и услуги и внедряют их в деятельность своих компаний). Другие медицинские услуги частным бизнесом не предоставляются. В городских больницах отмечается низкое качество обслуживания.

В образовании насыщенность услуг оценивается как низкая. Недостаточность их ощущается даже на уровне услуг для детей детского дошкольного возраста (на этом сконцентрирован весь малый бизнес данного сектора). На данном рынке представлены несколько детских развивающих центров (фактически это частные детские сады с дополнительным набором занятий для развития) и единичные примеры эксклюзивного дополнительного обучения в муниципальных учреждениях (изучение истории, создание русской мягкой игрушки).

В некоторых центрах предлагается обучение для взрослых (предродовое обучение семейных пар) и психологические консультации ро-

дителям для решения проблем воспитания детей. Предоставляются услуги по обучению парикмахерскому искусству.

Центр культуры и народного творчества функционирует как Дворец культуры: предоставляет помещения для проведения различных мероприятий, организует концерты, дискотеки, занятия детских студий, кружки творческой самодеятельности, танцевальные и вокальные кружки. Остальные учреждения оказывают услуги преимущественно развлекательного характера. В летний период работают аттракционы в Парке отдыха.

Не проводилась оценка достаточности дополнительных образовательных услуг (репетиторство по различным дисциплинам), услуг в сфере культуры – дополнительного воспитания для детей и взрослых, востребованности отдельных культурных мероприятий.

Создание и развитие частной организации, оказывающей широкий спектр медицинских услуг, на сегодняшний день для предпринимателей города затруднительно из-за финансовых ограничений, хотя это позволило бы решить ряд проблем, создав конкуренцию муниципальным учреждениям.

Компании, занимающиеся детским образованием, осваивают новые услуги, направленные на расширение деятельности, поэтапно, в зависимости от появления необходимых ресурсов и спроса потребителей. Потенциально возможных направлений такого развития множество. Так, одним из развивающих центров было разработано направление проведения семейных консультаций родителей перед родами, открыт развивающий центр для детей, затем – детский мини-садик; есть планы на развитие других дополнительных услуг. При этом создание полного комплекса услуг – не самоцель, акцент смещен в сторону открытия новых направлений недостаточно представленных на рынке. Это позволяет закреплять клиентов на более длительный срок. Аналогичная ситуация сложилась в сфере культуры. По оценкам предпринимателей, имеющиеся потребности жителей не удовлетворены.

В связи с предоставлением частным предпринимательством в сфере здравоохранения только услуг стоматологии все остальные потребности жители удовлетворяют в государственных медицинских учреждениях города. При этом существует ряд проблем:

1. В поликлиниках и больницах города всегда большие очереди.
2. Отсутствие конкуренции снижает качество оказания услуг.
3. Сложно попасть к хорошо зарекомендовавшему себя успешной практикой специалисту.

4. В силу выстроенной системы приема в государственных поликлиниках невозможно создать доверительную атмосферу общения с доктором.

5. Время приема граждан в муниципальных поликлиниках неудобно для работающего населения. Прием совпадает с рабочим временем большинства жителей (с 8.00 до 17.00).

Вследствие этого за врачебной помощью большая часть населения обращается в исключительных случаях, когда возникает угроза нормальной жизнедеятельности, либо необходимо представить справку на работу о временной нетрудоспособности.

Часть населения предпочитает проходить обследование, профилактику заболеваний и их лечение в других городах (Екатеринбург, Москва).

Отмечается нехватка мест в детских садах. Востребованы развивающие и тематические детские занятия в небольших группах с индивидуальным подходом, которые в муниципальных учреждениях практически невозможно проводить вследствие того, что заработная плата персонала зависит от количества детей в группе (группы комплектуются из 20 детей и более). Предприниматели, занимающие данную рыночную нишу, не удовлетворяют всей потребности.

Учитывая современную тенденцию развития «образования через всю жизнь», высокую динамику развития новых направлений производства, а также необходимость решения проблем моногорода, диверсификации его экономики, следует отметить потребность в постоянном обучении трудоспособного населения. Культура получения непрерывного образования большей частью потенциальных потребителей пока слабо сформирована.

На всех ступенях образования отмечается востребованность индивидуального обучения – как относительно технологии образовательного процесса, так и содержания программ.

Если услуги сферы образования и здравоохранения являются необходимыми, то потребности в сфере культуры к таковым большая часть населения не относит. В этом направлении функционирует сложившаяся еще до 1990-х годов система Дворцов культуры, предоставляющих стандартный набор услуг.

Конкуренция существует в стоматологии между частными клиниками и кабинетами, ассортимент услуг и качество обслуживания которых сопоставимы.

В частных детских дошкольных образовательных учреждениях («развивающие центры») конкуренция тоже есть, но низкая.

Социально-культурная сфера представлена на рынке, в основном, муниципальными и областными учреждениями, конкуренция существ-

вует между частными и государственными клиниками, детскими садами, Дворцами культуры и т. д. Частное предпринимательство в сфере здравоохранения и образования, в первую очередь, ориентировано на предоставление более качественных услуг. К числу критериев оценки качества относят: создание комфортных условий для клиента, индивидуальный подход, использование новых материалов, оборудования, методик.

Вместе с тем отмечается неравное положение государственных и частных учреждений. В частности, законодательство сформировано, главным образом, для регулирования отношений в государственном секторе. Кроме того, государственный сектор получает бюджетное финансирование. Для содержания городских детских садов выделяются деньги из муниципального бюджета. Содержание ребенка в таком учреждении оплачивается частично родителями и из бюджетных средств (средства в бюджете закладываются из расчета общего количества детей определенного возраста). В частных детских садах такая компенсация не предоставляется.

Предприниматели, кроме необходимости найти стартовый капитал для создания бизнеса, сталкиваются с рядом проблем: необходимость аренды помещения, оплата регулярных санитарных проверок сотрудников, поверок оборудования и пр., что приводит к существенным затратам.

В государственных медицинских учреждениях жители обслуживаются по полисам обязательного медицинского страхования. Хотя в настоящее время существует возможность обратиться с полисом в любую поликлинику, механизм взаимодействия с ТФОМС частным компаниям города не известен.

По некоторым услугам образования, здравоохранения и культуры существует привязанность к месту жительства. Это, в первую очередь, касается услуг для детей, необходимости регулярного медицинского наблюдения или прохождения очного обучения. Вместе с тем в удовлетворении таких потребностей появляется конкуренция с другими городами, прежде всего с областным центром, где спектр возможностей существенно шире.

Социально-культурная сфера имеет характерную особенность – необходимость формирования потребительского спроса на разные группы услуг. Так, для того чтобы существовал спрос на посещение врачей, населению нужно прививать уважение к своему здоровью, что, к сожалению, не только в Каменске-Уральском, но и в целом по стране является проблемой. Необходимость посещать культурные мероприятия у населения сформируется в том случае, когда людям будет привит эстетический вкус и вырастет их культурный уровень.

На здоровье населения Каменска-Уральского влияет промышленный тип города. Распространены заболевания, связанные с загрязнением окружающей среды предприятиями металлургии, особенностями работы на этих предприятиях, возрастными изменениями, которые в силу некачественного обслуживания в государственных учреждениях здравоохранения не лечатся. Необходимы регулярные осмотры и консультации специалистов. Высокий уровень спроса в развитии данного направления подтверждается успешным примером создания частной компании «Скорая неврологическая помощь», услуги которой востребованы даже без проведения специальной рекламной акции. При этом предприниматель, оценивая целевую группу, исходил из расчета дохода на человека около 10 тыс. р. в месяц.

По мнению частных врачей, в сфере здравоохранения города существует спрос на услуги практически любого специалиста, в том числе детского и взрослого терапевта, детского невролога и др.

В городе недостаточно развиты программы добровольного медицинского страхования.

Часть представителей сферы здравоохранения считают возможным снизить цены на услуги при увеличении спроса.

Спрос на услуги детских учреждений определяется уровнем рождаемости в городе и хорошо прогнозируется на несколько лет. Некоторые родители изначально не нацелены на муниципальные детские сады и даже не встают в очередь. Большую часть детей после детского сада приводят в частные учреждения образования на дополнительные развивающие занятия. При этом плательщиками являются как родители, так и старшее поколение семей. Спрос на услуги частных учреждений образования, обеспечивающих «полный день» пребывания детей (школа, детский сад), меньше, чем на отдельные занятия, так как их стоимость при этом увеличивается в 8–10 раз. Спрос на обучение взрослого населения удовлетворяется в большей степени за пределами города.

Спрос на услуги сферы культуры невелик. Дополнительное развитие эта сфера может получить при условии расширения в городе въездного туризма.

В здравоохранении для создания успешного бизнеса необходимы специалисты высокой квалификации. При этом не рассматривается возможность привлечения таких врачей извне.

Создание большой, оказывающей широкий спектр услуг организации здравоохранения требует существенных затрат (финансовых, затрат на согласование с контролирующими органами, на оборудование, на поиск квалифицированных кадров). Поэтому начальной стадией развития медицинских компаний является создание частных каби-

нетов для одного-двух специалистов. Барьеры входа на рынок оказываются при этом существенно ниже.

В сфере образования ключевым фактором является помещение, удовлетворяющее санитарно-пожарным нормам. Подготовка такого помещения оценивается как затратная. Существуют трудности с получением лицензии на образовательную деятельность, поэтому предпринимательство в данном секторе существует, в основном, в качестве развивающих центров.

В сфере частного здравоохранения обращение к врачу происходит только при условии его высокой репутации и проверенного качества услуг, хорошего знания истории болезни и индивидуальных особенностей пациента. Частные организации предоставляют услуги приема в любое удобное время. В некоторых случаях формируется ряд скидок: для постоянных клиентов, при оказании услуг для членов семьи.

Реклама размещается в еженедельных печатных СМИ, но она была бы более эффективной, по мнению предпринимателей, если бы создавала им репутацию, что и служило бы росту численности новых клиентов. Необходимая для этого информация распространяется при непосредственном общении жителей города.

Некоторые клиники с учетом современных тенденций и развития средств коммуникации осуществляют самозапись клиентов через сеть Интернет.

Практически эти же особенности определяют работу в сфере образования. Так, получая предродовые консультации, семья в дальнейшем пользуется услугами развивающего обучения ребенка, детского сада, психологическими консультациями в этом же центре. Фактически организация работы с клиентом направлена на его длительное закрепление за компанией.

Угрозы определяются, прежде всего, тем приоритетным положением, которое занимают в данной сфере государственные учреждения и получаемыми ими преференциями.

Специфическая проблема в сфере образования – все предприниматели отмечают практическую невозможность получения лицензии на право осуществления образовательной деятельности.

К возможности прихода на местный рынок иногородних компаний предприниматели относятся скептически, поскольку такой проект требует привлечения местных специалистов, и, кроме того, период окупаемости такого проекта не привлекателен для внешнего инвестора.

В качестве угрозы можно рассматривать также конкуренцию, которую составляет областной центр. При низкой насыщенности рынка жители будут все более часто обращаться за услугами за пределы города. Низкий уровень развития сферы образования, здравоохранения,

культуры как показатель общего уровня жизни способствует оттоку жителей из города, особенно молодежи.

2. Производственно-техническая база

В сфере здравоохранения, образования, культуры отмечается общая черта, свойственная малому бизнесу, – использование арендуемых площадей. Если компании, существующие на рынке в течение нескольких лет, легко справляются с этим видом расходов, то для новых фирм арендная плата представляет существенную нагрузку.

Арендуемые помещения не специализированы под конкретные виды деятельности, требуют реконструкции и ремонта. Сдерживающим фактором для вложения в ремонт, особенно при аренде муниципальных площадей, является опасность краткосрочности договорных отношений с арендодателем.

Собственными производственными площадями обладает небольшая часть предпринимателей.

В медицинских компаниях недостаток площадей и оборудования ощущается молодыми компаниями, созданными с небольшим стартовым капиталом. В течение нескольких лет фирмы, как правило, успевают обеспечить себя необходимыми площадями и оборудованием. Однако рост компаний, масштабов деятельности и клиентской базы происходит до определенного уровня, когда оптимизируются качество услуг, арендная плата и стоимость обслуживания (в стоматологии стоимость обслуживания одной установки составляет 100 тыс. р. в год).

В учреждениях, предоставляющих детские образовательные услуги, отмечается недостаток площадей.

Для возведения новых зданий и сооружений земля также берется в аренду. Одним предпринимателем ведется строительство медицинского центра. Учреждение культурной сферы – развлекательный парк аттракционов также размещен на арендуемой земле.

Повышение уровня используемых технологий и регулярное обновление оборудования рассматриваются предпринимателями как необходимые условия удержания клиентов и обеспечения конкурентоспособности компании.

В сфере здравоохранения обновление технологий и материалов производится предпринимателями с учетом не только конкуренции со стороны муниципальных учреждений, которые в этом отношении проявляют большую инертность, но и внешней конкуренции (возможность обращения жителей за услугами в другие города).

В сфере образования акцент сделан на использовании различных, в том числе авторских, методик обучения и их индивидуальном подборе для каждого ребенка.

Парком развлечений закуплены новые аттракционы. В течение небольшого срока функционирования парка ориентированность на отечественные аттракционы сменилась закупом техники китайского производства.

Именно качество услуг ставится предпринимателями сферы образования и здравоохранения на первое место. Его повышение – мотив, чтобы потребители перешли от пользования услугами муниципальных учреждений к частным компаниям. Обеспечение высокого качества услуг реализуется комплексно – подбор персонала, обновление оборудования и технологий, индивидуальная работа с клиентами.

В сфере здравоохранения и образования основная ценность – хороший специалист. Поэтому высокий для местного рынка доход может иметь и малая фирма, если ее сотрудники обладают необходимой репутацией.

Предпринимателей данной сферы характеризует ориентированность на регулярное развитие новых услуг, что определяет их конкурентоспособность по сравнению с государственными учреждениями.

Деловая репутация – важнейший нематериальный актив компании. Один негативный случай или отрицательный опыт может привести к оттоку клиентов и банкротству компании.

3. Обеспеченность оборотным капиталом

Оборотного капитала достаточно для уже состоявшегося бизнеса при условии его дальнейшего развития. В текущей деятельности все оценивают бизнес как рентабельный. Намерения уходить из данной сферы предприниматели не высказывают. Возможность привлечения в развитие бизнеса внешних финансовых источников, по оценкам предпринимателей, низкая.

Привлечение внешних источников финансирования оценивается как неприемлемое. Инвесторов не устраивает срок окупаемости проектов, а предприниматели, в свою очередь, не хотят работать, отдавая практически всю прибыль инвестору или банку.

4. Кадры

В частные медицинские компании приходят специалисты из государственных учреждений, где они в общей сложности формируются не менее 10 лет. В этот период нарабатывается и свой круг постоянных клиентов. Фактически муниципальные или областные медицинские учреждения являются донорами кадров для частного бизнеса.

Основной поставщик медицинских кадров – Уральская государственная медицинская академия (г. Екатеринбург).

Предприниматели предлагают единую схему создания и развития медицинского учреждения: хороший специалист с многолетней прак-

тикой и наработанной клиентурой «отпочковывается» от муниципальной организации и организует частный прием; затем с учетом роста клиентской базы для обслуживания желающих он привлекает дополнительных специалистов. Таким образом формируется команда врачей и обслуживающего персонала вокруг одного профессионала.

В здравоохранении выстроена обязательная система переподготовки кадров. Врач имеет сертификат в том виде деятельности, которым занимается. Количество сертификатов, а фактически – специализаций, не ограничено, поэтому некоторые врачи имеют несколько сертификатов. Сотрудники, устроенные в частных компаниях на постоянной основе, сертифицируются через данную компанию за счет работодателя. Остальные проходят необходимую переподготовку через государственные больницы и поликлиники.

В сферу образования также приходят специалисты из государственных детских дошкольных учреждений, средних школ, учреждений профессионального образования. Действующие на рынке города немногочисленные компании данной сферы оценивают обеспеченность кадрами как достаточную и проблем в привлечении специалистов при расширении компании не видят.

Кадровое обеспечение сферы образования осуществляют профильные вузы Екатеринбурга – Уральский государственный педагогический университет, Российский государственный профессионально-педагогический университет. Дополнительное к основному педагогическому образованию давали Уральский государственный университет им. А. М. Горького, а также ряд профильных учреждений среднего профессионального образования.

В образовательной сфере (развивающие центры, детские сады) частные компании, нацеленные на повышение качества своих услуг, проводят регулярное дополнительное обучение сотрудников, направляя их в соответствующие образовательные организации, как правило расположенные на территории Свердловской области.

В организациях сферы культуры данные тенденции проявляются слабее.

Очевидно, что кадровый потенциал является определяющим для развития малого и среднего бизнеса данной отрасли.

Отсутствие предпринимателей по всем медицинским направлениям, кроме стоматологического, дополнительных образовательных услуг, в культурной сфере, свидетельствует либо об отсутствии специалистов в городе, оценивающих свой профессиональный уровень как высокий, либо о недостатке специального предпринимательского образования.

5. Уровень предпринимательства

Качества, необходимые для успешного ведения бизнеса, предприниматели формируют постепенно в процессе становления своей организации. Практически все являются местными жителями, специалистами в выбранном фирмой направлении деятельности. Компании создаются самостоятельно, начиная «с нуля». Большой процент специалистов с высшим образованием в данной сфере определяет готовность и понимание необходимости регулярного обновления ассортимента услуг, поиска и внедрения различных инновационных решений.

Отношение к специальному исследованию рынка и разработке стратегий продвижения своих услуг не одинаково. С одной стороны – осуществление специальных рекламных кампаний, постоянной маркетинговой деятельности не имеет особого значения в силу небольших размеров города и отсутствия притока стороннего населения, а с другой – рекламная деятельность необходима, в том числе для формирования положительного имиджа частных компаний, не следует полагаться только на стихийное формирование имиджа.

6. Умение работать по правилам государственного регулирования

Очевидны налаженные связи предпринимателей с администрацией города через профильный отдел развития МСП.

Работа медицинских учреждений регламентируется соответствующим законодательством, нормативами Роспотребнадзора, пожарных органов и т. д. Лицензия выдается клинике на 5 лет. Для ее получения ведется предварительная работа в течение полугода по подготовке необходимой документации. Все сотрудники должны иметь сертификаты. В связи с частыми изменениями в данной сфере ответственные органы проводят образовательные семинары для частных компаний по подготовке к лицензированию. Кроме того, регулярно проводятся обследования, сдаются все необходимые анализы (сотрудники, помещение, приборы). Эта деятельность не является новой для врачей; те же процедуры проводятся и в государственных лечебных заведениях, основное отличие – в стоимости этих обязательных процедур.

Не ясна подчиненность фирм, предоставляющих образовательные услуги (отдел развития малого и среднего бизнеса или управление образованием города), вследствие чего предприниматели не могут сориентироваться, с кем можно проконсультироваться по вопросам текущей деятельности и стратегического развития.

Развивающие центры отслеживают изменения различных норм содержания детей (например, удовлетворяющие новые СанПины для мини-садики), так как это напрямую связано с качеством деятельно-

сти. Вместе с тем контролирующие органы не проводят специальных проверок, рассматривая эти организации, в соответствии с их регистрацией, как образовательные центры, а не дошкольные образовательные учреждения. Несмотря на это, сами предприниматели заинтересованы в соблюдении всех необходимых норм, ощущая высокую степень ответственности.

Более активные проверки проводятся налоговыми органами. В сфере образования существенной проблемой для предпринимателей является отсутствие лицензирования индивидуальной трудовой педагогической деятельности.

Развлекательный парк аттракционов, Центр творчества также не требуют специальной лицензии. Учреждения сферы культуры обеспечивают необходимые условия, связанные с массовым пребыванием людей, – пожарная охрана, Роспотребнадзор и Ростехнадзор. Такое нововведение, как необходимость устанавливать видеонаблюдение, является дополнительным источником расходов.

В целом работа с контролирующими органами, по словам предпринимателей, проблем не вызывает, но является затратной.

7. Перспективы развития

Малыми предприятиями определяются кратко- и среднесрочные перспективы. Творческие команды единомышленников, составляющие коллектив организаций этой сферы, постоянно ищут новые возможности развития. При этом специальные исследования по оценке успешности и обоснованности этих планов не проводятся.

В сфере здравоохранения компании выразили заинтересованность во взаимодействии для проведения мероприятий, направленных на формирование здорового образа жизни человека (общий для всех интерес).

Одна фирма строит медицинский центр, в котором планирует развивать широкий спектр услуг частной медицины. Уверенность в успешности проекта основывается на положительном опыте Екатеринбурга в создании частных клиник.

При выборе направлений развития бизнеса рассматриваются, как правило, сопутствующие товары и услуги. В качестве дополнительных клиентов и потребителей услуг организации рассматривают жителей близлежащих населенных пунктов.

Ориентированность на потребителя, понимание возможностей, предоставляемых внешними конкурентами в областном центре, формируют необходимость регулярных нововведений в рассматриваемой сфере. Успешные компании здравоохранения и образования регулярно отслеживают новинки деятельности и внедряют их у себя.

В сфере культуры существует большой отток денежных средств из города – жители предпочитают посещать различные мероприятия в Екатеринбурге. Для удержания их в Каменске-Уральском необходим поиск интересных услуг.

Возможности по привлечению внешних инвесторов рассматриваются. Однако в сфере здравоохранения и образования предприниматели не пришли к единому мнению. Срок окупаемости подобных проектов, рассчитанный по плану предпринимателей, не устраивает инвесторов. Предпринимателей не удовлетворяют предложения инвесторов, когда в течение нескольких лет они должны будут отдавать всю прибыль, полученную от их профессиональной деятельности, инвесторам.

В сфере культуры есть положительный пример такого взаимодействия – Парк аттракционов создан на средства инвесторов из Екатеринбурга.

Организационно-правовую форму выбирают предприниматели, исходя из особенностей бизнеса. На определение формы организации влияют ограничения существующего законодательства и положительная (негативная) практика разных компаний. Так, в сфере образования различные требования и возможности предоставляются для индивидуальных предпринимателей, обществ с ограниченной ответственностью, некоммерческих партнерств. Предприниматели рассчитывают и соотносят все возможности и ограничения на разных этапах развития компании.

Следующий этап исследования – оценка конкурентоспособности отраслей (табл. 64).

Т а б л и ц а 6 4

**Оценка конкурентоспособности отраслей
здравоохранения, образования, культуры**

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Рыночные	Доля рынка	Низкая
	Известная торговая марка	Низкая
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Низкая
	Качество продукции	Средняя
	Уникальность продукта	Средняя
Производственные	Производительность труда	Средняя
	Уникальность технологии	Средняя
	Состояние основных фондов	Средняя
	Эффективность техпроцессов	Средняя
	Загрузка производственных мощностей	Средняя
	Доступность и качество материалов	Средняя/высокая
	Экологическая безопасность	Средняя
Кадровые	Квалификация сотрудников	Средняя/высокая
	Инновационный потенциал сотрудников	Средняя
	Текучесть кадров	Средняя
	Ранг	0

Данные по конкурентоспособности позволили получить следующие усредненные значения показателей, оценивающих рынок, производство и кадры предприятий отраслей здравоохранения, образования и культуры (рис. 63).

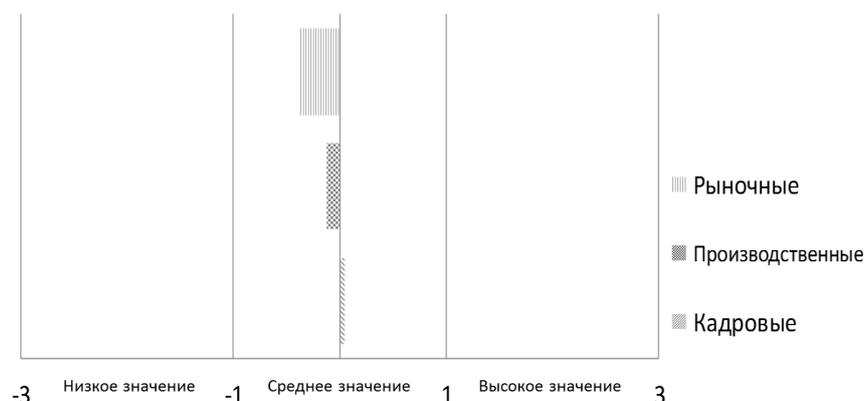


Рис. 63. Оценка конкурентоспособности отраслей здравоохранения, образования, культуры

Самыми проблемными являются рыночные факторы, например: высокая конкуренция со стороны компаний, расположенных в Екатеринбурге, вследствие отсутствия комплексного оказания медицинских услуг (ограничивающего использование в сложных случаях услуг собственных медицинских учреждений), отсутствие развивающих занятий в детских дошкольных учреждениях. Эта ситуация объясняется и несовершенной производственной базой учреждений, хотя кадровый потенциал исследуемых отраслей высок.

Оценка инвестиционной привлекательности дана в табл. 65.

Т а б л и ц а 6 5

**Оценка инвестиционной привлекательности
здравоохранения, образования, культуры**

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Средняя/высокая
	Рентабельность отрасли	Средняя/низкая
	Платежеспособность покупателей	Средняя/низкая
	Барьеры для вхождения в рынок	Средняя
	Гибкость ценовой политики	Средняя
	Необходимость использования передового опыта	Средняя/высокая
	Экологические ограничения	Средняя
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Средняя/высокие
	Развитие рыночной инфраструктуры	Средняя
	Региональная политика	Средняя
Корпоративные	Рентабельность предприятия	Средняя
	Наличие постоянных клиентов	Средняя
	Наличие производственной базы	Средняя
	Обеспеченность кадрами	Средняя/высокая
	Возможности привлечения инвесторов	Низкая
	Ранг	0

Данные по инвестиционной привлекательности позволили получить следующие усредненные рейтинговые значения для отраслевых, муниципальных и корпоративных показателей (рис. 64).

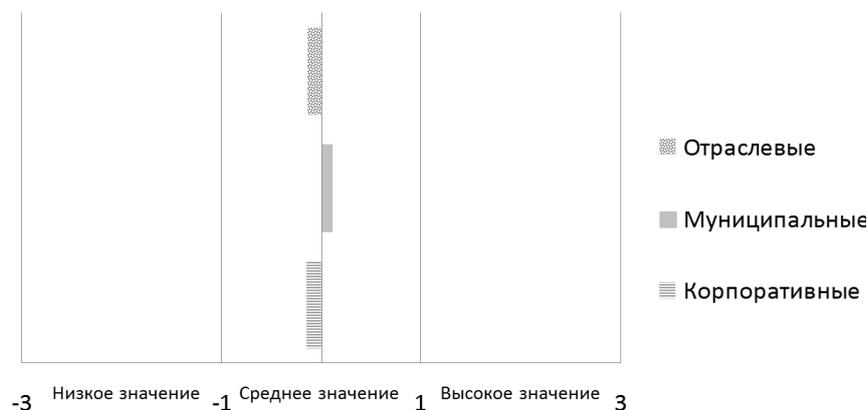


Рис. 64. Оценка инвестиционной привлекательности отраслей здравоохранения, образования, культуры

В ходе исследования среднее значение было присвоено большинству показателей, характеризующих инвестиционную привлекательность. Отраслевые факторы характеризуются отсутствием возможности организации дополнительных услуг населению на внебюджетной основе и проведением гибкой ценовой политики. Сложности при повышении стоимости медицинских услуг для потребителя возникают по причине незначительного участия населения в программах обязательного или добровольного медицинского страхования.



Рис. 65. Матрица оценки инвестиционной привлекательности отраслей здравоохранения, образования, культуры (текущая ситуация)

Муниципалитет не дает гарантий на предоставление преимущественного права продления договора аренды с учреждениями здравоохранения и образования. Ограничены учреждения в получении лицензии на право осуществления медицинской и образовательной деятельности.

Текущее месторасположение отраслей в матрице оценки инвестиционной привлекательности представлено на рис. 65.

Рейтинговые значения «0» по инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности показывают, что в отраслях здравоохранения, образования и культуры присутствуют входные барьеры, а учреждения ориентированы преимущественно на существующий спрос.

В табл. 66 показаны результаты SWOT-анализа исследуемых отраслей.

Т а б л и ц а 66

SWOT-анализ отраслей здравоохранения, образования, культуры

Сильные стороны	Слабые стороны
Зависят от предприятия! Менеджмент может на них повлиять! (Характеристика маркетинга, производства; управления кадрами, финансового менеджмента, культуры и имиджа организации)	
1. Большая гибкость малого бизнеса по сравнению с муниципальными и областными учреждениями. 2. Более высокий уровень качества оказания образовательных и медицинских услуг малыми компаниями по сравнению с государственными организациями. 3. Широкий набор направлений для специализации малого бизнеса. 4. Готовность к технологическим и продуктовым инновациям. 5. Использование местного кадрового потенциала. 6. Открытость предпринимателей для взаимодействия с другими участниками рынка в целях взаимовыгодного развития бизнеса	1. Низкий уровень насыщенности ассортимента товаров и услуг частными компаниями данной сферы. 2. Непроработанность механизма взаимодействия частных клиник города с ТФОМС. 3. Слабое развитие программ добровольного медицинского страхования. 4. Слабая маркетинговая политика компаний сферы культуры. 5. Ориентированность преимущественно на существующий спрос, отсутствует формирование спроса под новую продукцию/услуги. 6. Отсутствие планов развития на долгосрочную перспективу
Возможности	Опасности
НЕ зависят от предприятия! Менеджмент НЕ может на них повлиять! (Характеристика макроэкономической и политической ситуации, технологической среды, конкурентной среды, международного положения и социального поведения)	
1. Низкий уровень конкуренции на рынке города компаний малого и среднего бизнеса в данных сферах. 2. Отсутствие частных клиник по многим направлениям сферы здравоохранения. 3. Наличие в областных инвестиционных программах медицинского направления, в реализации которых могли бы участвовать малые предприятия сферы здравоохранения города.	1. Высокий для молодых компаний уровень расходов по аренде помещений. 2. Неравноценный доступ к бюджетным средствам у государственных и частных компаний. 3. Увеличение с 2011 г. налоговых отчислений по ЕСН. 4. Низкая рентабельность бизнеса и ограниченность в ресурсах для его развития.

Возможности	Опасности
<p>4. Изменение условий конкурса «Начни свое дело»: расширение категорий участников – от малых предприятий, работающих менее года, до малых предприятий, проработавших более года.</p> <p>5. Неудовлетворенность спроса по ряду направлений муниципальными учреждениями (детские сады, индивидуальные услуги).</p> <p>6. Привязанность населения к месту проживания при удовлетворении ряда потребностей (детское направление, некоторые виды лечения и др.).</p> <p>7. Постоянное существование потребности населения в образовательных и медицинских услугах.</p> <p>8. Привитие эстетического вкуса, повышение культурного уровня населения для формирования спроса на услуги данной сферы.</p> <p>9. Развитие въездного туризма.</p> <p>10. Развитие индустрии отдыха и развлечений.</p> <p>11. Наличие в городе специалистов в сфере образования и культуры</p>	<p>5. Отток денежных средств населения в компании г. Екатеринбурга.</p> <p>6. Более серьезные возможности для развития у компаний Екатеринбурга, являющихся внешними конкурентами.</p> <p>7. Отсутствие оценки достаточности дополнительных образовательных услуг.</p> <p>8. Трудности в получении лицензии на право ведения образовательной деятельности.</p> <p>9. Отсутствие лицензирования индивидуальной трудовой педагогической деятельности.</p> <p>10. Отсутствие оценки потребностей населения в услугах сферы культуры.</p> <p>11. Удовлетворение существующих потребностей в услугах социально-культурной сферы в государственных учреждениях города</p>

Отраслевые цели развития:

- 1) формирование образа «современного города» с благоприятными условиями жизни и хорошей экологией, что способствует закреплению молодых специалистов, сокращению миграции в областной центр;
 - 2) более полное удовлетворение потребностей жителей муниципального образования в услугах отраслей социально-культурной сферы;
 - 3) развитие интеллектуального и культурного потенциала города.
- В табл. 67 представлены рекомендации по развитию исследуемых отраслей.

Т а б л и ц а 6 7

**Рекомендации по стратегическому развитию
отраслей здравоохранения, образования и культуры по уровням
(федеральный, региональный, муниципальный, корпоративный)**

Уровень	Стратегические рекомендации
Федеральный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Участие в программе поддержки моногородов. 2. Совершенствование налогового законодательства по ЕСН. 3. Развитие инвестиционного налогового кредитования. 4. Изменение системы межбюджетных отношений (в части увеличения налогов, закрепленных за местными бюджетами). 5. Совершенствование законодательства, регламентирующего деятельность государственных и частных организаций в сфере здравоохранения, образования, культуры для установления равноценных условий функционирования на рынке

Уровень	Стратегические рекомендации
Региональный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Включение медицинского направления в областные инвестиционные программы, в которых могли бы принять участие представители МСП Каменска-Уральского. Повышение уровня информированности о данных программах. 2. Проработка вопросов, связанных с получением лицензии на право ведения образовательной деятельности (совместно с Министерством образования Свердловской области). 3. Рассмотрение необходимости и возможности лицензирования индивидуальной трудовой педагогической деятельности. 4. Разработка программы субсидирования поддержки МСП
Муниципальный	<p>ОБЩИЕ (см. табл. 31).</p> <p>ОТРАСЛЕВЫЕ:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Поддержка предпринимателей, создающих уникальные (инновационные) медицинские услуги, способных привлечь клиентов из других, в том числе крупных, городов. 2. Вовлечение в конкурс «Начни свое дело» предпринимателей со стажем деятельности более 1 года. 3. Консультационная и финансовая помощь в развитии детских мини-садов и развивающих курсов для детей дошкольного возраста, в том числе по эстетическому воспитанию. 4. Разработка мероприятий по воспитанию у населения бережного отношения к своему здоровью. 5. Разработка мероприятий по повышению культурного уровня и эстетического вкуса населения. 6. Упрощение выкупа муниципальных помещений под объекты МСП. Формирование дифференцированной шкалы первоначального платежа, уменьшение аванса при высокой стоимости объекта. 7. Проведение на льготных условиях стажировок на зарубежных малых и средних предприятиях социально-культурной сферы, использующих передовые технологии и системы управления
Корпоративный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка маркетинговой политики, в том числе мероприятий, направленных на формирование спроса на новые товары/услуги. 2. Взаимодействие со страховыми компаниями по развитию программ добровольного медицинского страхования. 3. Проработка механизма взаимодействия с ТФОМС. 4. Проведение исследования возможностей взаимодействия с другими участниками рынка, в том числе по смежным направлениям для развития и усиления конкурентных преимуществ. 5. Налаживание взаимодействия с вузами и колледжами по подготовке кадров необходимого профиля и квалификации. 6. Организация периодических стажировок для повышения квалификации руководителей и сотрудников предприятий. 7. Выстраивание системы отслеживания инноваций в отрасли. 8. Разработка стратегии учреждений (как минимум, на 5 лет). 9. Проведение исследований уровня удовлетворения потребностей в услугах отрасли

Предложения в Муниципальную целевую программу представителей исследуемых отраслей сведены в таблицу (табл. 68).

Выполнение перечисленных мероприятий позволит скорректировать перспективы развития отрасли.

**Предложения в Муниципальную целевую программу
«Содействие развитию малого и среднего предпринимательства
в городе Каменске-Уральском на 2010–2020 гг.»**

Отраслевые мероприятия	Срок внедрения	Объем инвестиций	Ответст- венность
1. Разработка программы поддержки медицинского обслуживания в Каменске-Уральском			
1.1. Лоббирование включения медицинского направления в областные инвестиционные программы для участия в них МСП Каменска-Уральского			
1.2. Мониторинг информации об областных инвестиционных программах для МСП и отделов администрации Каменска-Уральского			
1.3. Поддержка МСП, создающих уникальные (инновационные) медицинские услуги, способных привлечь клиентов из других, в том числе крупных, городов			
1.4. Вовлечение в конкурс «Начни свое дело» предпринимателей со стажем деятельности более года			
1.5. Разработка мероприятий по воспитанию у населения бережного отношения к своему здоровью			
1.6. Проведение на льготных условиях стажировок на зарубежных малых и средних предприятиях здравоохранения, использующих передовые технологии и системы управления			
2. Разработка программы поддержки образовательных услуг в Каменске-Уральском			
2.1. Поддержка МСП, работающих по уникальным авторским образовательным методикам, дающим высокие результаты			
2.2. Консультационная и финансовая помощь в развитии детских мини-садов и развивающих курсов для детей дошкольного возраста, в том числе по эстетическому воспитанию			
2.3. Проведение на льготных условиях стажировок в зарубежных образовательных учреждениях, использующих передовые технологии и системы управления. Направление талантливой молодежи на учебу в эти учреждения			
2.4. Вовлечение в конкурс «Начни свое дело» предпринимателей со стажем деятельности более года			
3. Разработка программы «город высокой культуры»			
3.1. Поддержка МСП, предлагающих уникальные культурные мероприятия			
3.2. Регулярное проведение мероприятий по повышению культурного уровня и эстетического вкуса населения (во всех возрастных группах)			
3.3. Вовлечение в конкурс «Начни свое дело» предпринимателей со стажем деятельности более года			

В табл. 69–70 приведены параметры изменения оценки конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности в результате реализации предложенных мероприятий для развития отраслей здравоохранения, образования и культуры.

Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке, проведение мероприятий по повышению квалификации и мотивации персонала позволят повысить значение рейтинга, характеризующего конкурентоспособность, с уровня «0» до уровня «+1».

Т а б л и ц а 69

Изменение конкурентоспособности отраслей здравоохранения, образования и культуры в результате реализации мероприятий

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспектива (2020 г.)
Рыночные	Доля рынка	Низкая	Низкая/средняя
	Известная торговая марка	Низкая	Низкая
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Низкая	Средняя/высокая
	Качество продукции	Средняя	Средняя
	Уникальность продукта	Средняя	Средняя
Производственные	Производительность труда	Средняя	Средняя
	Уникальность технологии	Средняя	Средняя
	Состояние основных фондов	Средняя	Средняя
	Эффективность техпроцессов	Средняя	Средняя/высокая
	Загрузка производственных мощностей	Средняя	Средняя/высокая
	Доступность и качество материалов	Средняя/высокая	Средняя/высокая
	Экологическая безопасность	Средняя	Средняя
Кадровые	Квалификация сотрудников	Средняя/высокая	Средняя/высокая
	Инновационный потенциал сотрудников	Средняя	Высокая
	Текучесть кадров	Средняя	Средняя/низкая
	Ранг	0	1

Т а б л и ц а 70

Изменение инвестиционной привлекательности отраслей здравоохранения, образования и культуры в результате реализации мероприятий

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспектива (2020 г.)
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Средняя/высокая	Средняя/высокая
	Рентабельность отрасли	Средняя/низкая	Средняя
	Платежеспособность покупателей	Средняя/низкая	Средняя/низкая
	Барьеры для вхождения в рынок	Средняя	Средняя
	Гибкость ценовой политики	Средняя	Высокая
	Необходимость использования передового опыта	Средняя/высокая	Средняя/высокая
	Экологические ограничения	Средняя	Средняя
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Средняя/высокие	Средняя
	Развитие рыночной инфраструктуры	Средняя	Средняя/высокая
	Региональная политика	Средняя	Средняя
Корпоративные	Наличие постоянных клиентов	Средняя	Средняя
	Наличие производственной базы	Средняя	Средняя/высокая
	Обеспеченность кадрами	Средняя/высокая	Высокая
	Возможности привлечения инвесторов	Низкая	Средняя
	Ранг	0	1

Отрасли обладают достаточной инвестиционной привлекательностью и требуют повышенного внимания к развитию со стороны муниципалитета.

Необходимость использования передового опыта и развитие рыночной инфраструктуры позволят повысить значение рейтинга, характеризующего инвестиционную привлекательность отраслей с уровня «0» до «+1».

На рис. 66 и 67 представлены изменения факторов, определяющих конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность отраслей с учетом предложенных мероприятий.

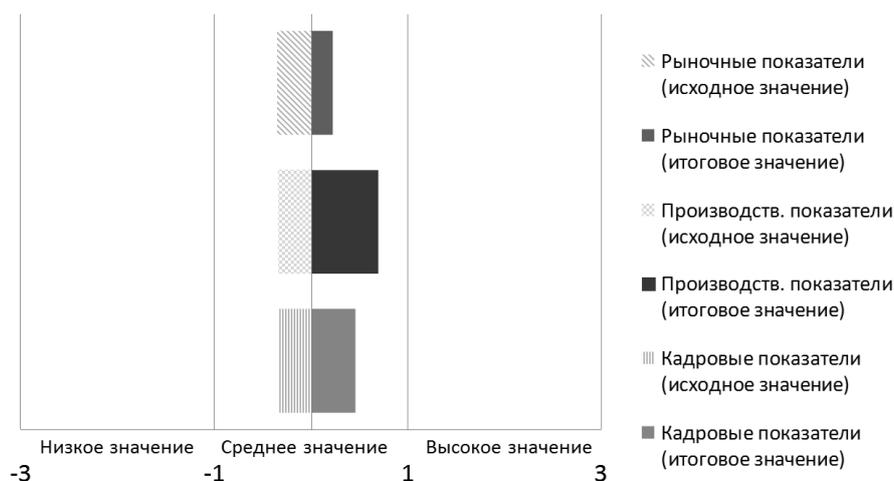


Рис. 66. Изменение факторов, определяющих конкурентоспособность отраслей здравоохранения, образования и культуры

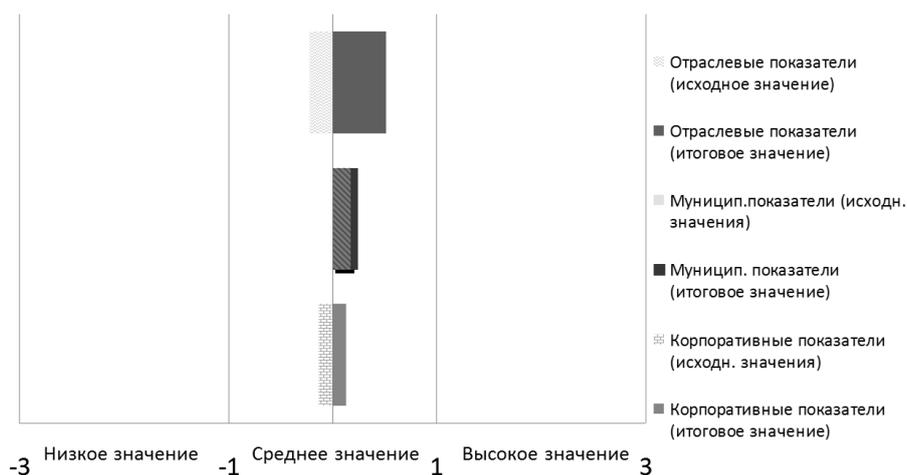


Рис. 67. Изменение факторов, определяющих инвестиционную привлекательность отраслей здравоохранения, образования и культуры

Изменение позиционирования отраслей здравоохранения, образования и культуры в матрице инвестиционной привлекательности представлено на рис. 68.

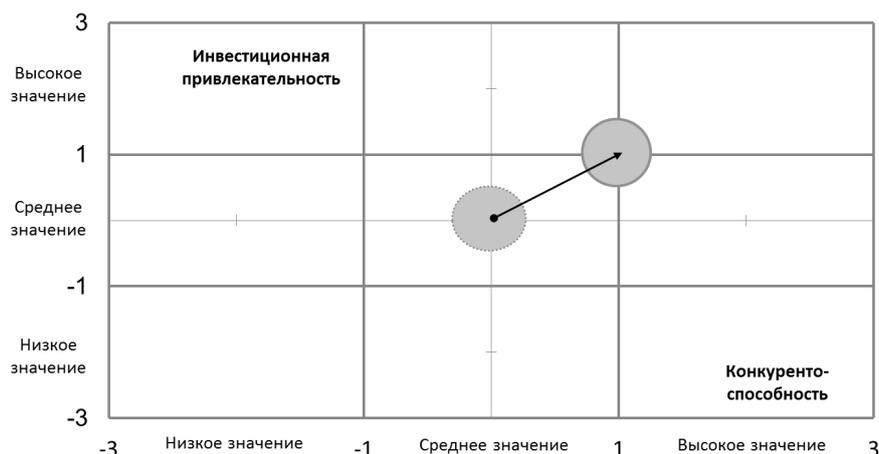


Рис. 68. Матрица оценки инвестиционной привлекательности отраслей здравоохранения, образования, культуры (перспективная ситуация)

Сфера здравоохранения МО г. Каменск-Уральский прямо определяет качество жизни и работы населения, а также привлекательность города для проживания. Сфера образования является одной из ключевых сфер в области социально-экономического развития территории и профессиональной подготовки кадров. В связи с этим услуги данных отраслей отличаются высокой востребованностью, а их развитие является необходимым условием для социально-экономического развития территории и эффективности работы предприятий города.

2.8. Стратегия развития отраслей ЖКХ, инженерной инфраструктуры и экологического предпринимательства

1. Рынок

Сегодняшнюю ситуацию в коммунальном хозяйстве образно можно оценить так: «Имея 200 тыс. р., стол, стул и компьютер, можно зайти в управление жильем. При этом лучше всего сделать это в преддверии отопительного сезона. Заключить договор и 6 месяцев жить, ничего не делая. Накопив огромные долги и собрав деньги с жителей, можно потом исчезнуть». Ситуация может начать меняться, только когда вступит в силу новое жилищное законодательство. Тогда управляющие компании будут обязаны вступить в СРО, а это будет определенный барьер для недобросовестных компаний. Сегодня 64% предприятий ЖКХ имеют частную и смешанную формы собственности.

Главные барьеры на пути реформирования ЖКХ – межведомственные трения, недостаточное количество заказчиков, высокое налогообложение, плохое кредитование малого бизнеса, «нечестные» кон-

курсы, несоответствие документации действительности и др. Наряду с этими сложностями, налицо кризис всей отрасли, износ основных фондов, нестабильность тарифной политики и т. д. Сложившуюся в сфере ЖКХ плачевную ситуацию (постоянное недофинансирование, высокий уровень износа и, как следствие, высокая аварийность коммуникаций и пр.) только за счет государства изменить уже не получится. Была сделана ставка на частный капитал и решено, что ЖКХ – идеальное место приложения сил малого бизнеса.

Главным стимулом для предпринимателей должен был стать тот факт, что ЖКХ является одной из самых стабильных отраслей бизнеса, поскольку услуги, оказываемые населению, всегда востребованы. От прихода частных в ЖКХ должно выиграть и само население, ведь вряд ли в условиях жесткой конкуренции коммерческое предприятие сможет позволить себе халатное отношение к выполняемой работе. Однако на практике процесс вхождения малого бизнеса в одну из самых проблемных отраслей российской действительности идет «со скрипом».

Найти свое место в сфере коммунального хозяйства предпринимателям бывает не просто. Рынок ЖКХ можно разделить на два сегмента: коммунальные и жилищные услуги. При этом такие коммунальные услуги, как энергетика, газо-, тепло- и водоснабжение являются полем работы монопольных компаний, где малому и среднему бизнесу места быть не может. А вот почти все жилищные услуги – управление жилым фондом (техобслуживание, эксплуатация лифтов и систем безопасности, обеспечение теле- и радиовещания, текущий ремонт, вывоз мусора и др.), а также капитальный ремонт общего имущества и жилых помещений, принадлежащих определенным собственникам, – это, как правило, сфера малого бизнеса.

Приведем мнения экспертов:

1. Самыми привлекательными сегментами для малых предпринимателей сегодня являются лифтовое хозяйство, установка и обслуживание систем кодовых замков и домофонов, а также сбор и вывоз мусора.

2. Управлять самостоятельно ТСЖ в доме (микрорайоне), где меньше 800 квартир, нерентабельно, – это приведет к банкротству.

3. Если собственных средств на старте нет, то компания обречена на провал.

Еще один нюанс – несоответствие документации действительному положению дел. Абсолютное большинство созданных ТСЖ – «мертворожденные». Реально занимаются управлением своих домов только каждое шестое ТСЖ, и из них лишь единицы смогли добиться успехов. Остальные ТСЖ существуют лишь на бумаге.

Потребитель-жилец традиционно недоволен качеством обслуживания при постоянном росте тарифов. При этом заниматься активно экономикой ТСЖ могут и хотят далеко не все жители. Очень часто ТСЖ попадает в сложные финансовые ситуации либо из-за недостаточной финансовой и юридической грамотности председателей ТСЖ, либо из-за откровенного мошенничества.

Конкурировать с муниципальными РЭМПами, имеющими многолетний административный опыт, нелегко, если говорить об основной массе жилья. Новые управляющие компании стремятся заключить договоры с новыми же домами, где не требуется проводить большие ремонты. Такая ситуация, когда из бывших РЭМПов постепенно «выдерживаются самые лакомые куски» со временем поставит их в сложное финансовое положение.

Из-за разницы в оценке потребления коммунальных услуг у частных компаний, перепродавцов неуклонно растет кредиторская задолженность перед поставщиками коммунальных услуг. А поскольку четкой юридической возможности решить вопрос в сегодняшних условиях нет, как нет и реальной возможности резко уменьшить их дебиторскую задолженность, существует реальная угроза периодического банкротства этих предприятий, как только их кредиторы сочтут целесообразным направить заявление об этом в суд.

2. Производственно-техническая база

Современное ЖКХ – чаще всего устаревшие технологии и оборудование, большая затратность производства тепла и воды, неэффективные системы их транспортировки к потребителям. Сегодня это самая кризисная сфера, в которой очень много системных нерешенных методологически проблем. Нормальное финансовое обеспечение содержания городского хозяйства в его нынешнем виде непосильно как для потребителей жилищно-коммунальных услуг, так и для бюджета.

Техническое состояние коммунальной инфраструктуры характеризуется, во-первых, высоким уровнем износа основных фондов; во-вторых, высокой аварийностью; в-третьих, низким коэффициентом полезного действия мощностей и, наконец, большими потерями энергоносителей.

В сфере ЖКХ сосредоточено более 26% основных фондов. На долю ЖКХ приходится 20% общего объема энергопотребления.

За время реформ проблемы коммунального хозяйства стояли далеко не на первом месте, в результате износ по разным муниципалитетам составляет от 55 до 75%. Из-за недостаточного внимания к системам теплорегулирования потребление тепла превышает расчетное на 30–40%. Сегодня в 75% домов общедомовых приборов учета нет, хотя существует требование закона установить их до 1 января 2012 г.

Наблюдается значительный дисбаланс между тем, что поставляет генератор и тем, что приходит в город. Снизить эту разницу можно, только снижая потери с момента поступления тепла в город (микрорайон), но этому мешает состояние сетей и расточительное использование энергии потребителями (большая циркуляция, нет съема данных по обратной воде и пр.).

3. Финансирование отраслей

По оценкам экспертов, одной из главных причин сложившейся ситуации является недостаточное финансирование сферы ЖКХ. В последние годы недофинансирование ЖКХ составило около 20% объема необходимых средств, что усугубляется большой накопленной задолженностью. Задолженность в жилищно-коммунальной сфере является началом цепочки неплатежей, которая превращается в источник угроз для социально-экономического развития Каменска-Уральского.

Недостаточность бюджетного финансирования ЖКХ при реализации адресных программ капитального ремонта и развития привела к резкому увеличению износа основных фондов.

Кроме негативных форс-мажорных обстоятельств, органы власти периодически преподносят и приятные сюрпризы, выделяя из резервных фондов бюджетов разных уровней сотни миллионов рублей на капитальные ремонты и иные программы с целью недопущения роста социальной напряженности в обществе.

Существующая непривлекательность комплекса городского хозяйства для частных инвестиций обусловлена также неполным выполнением бюджетных обязательств и отсутствием эффективных и прозрачных процедур формирования и изменения тарифов. Между тем большинство проектов модернизации жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры, транспортной сферы потенциально являются коммерчески выгодными. Создание условий для притока частных инвестиций могло бы кардинально изменить финансовое положение отрасли.

4. Кадры

В большинстве предприятий сферы ЖКХ работают руководители с большим стажем и опытом работы. Технические и организационные вопросы они знают глубоко. Молодым предпринимателям, которые привыкли к понятным «правилам игры», к взысканию со своих дебиторов всей суммы до копейки, к четкому прогнозированию финансовых результатов своей деятельности на месяцы и годы вперед, трудно адаптироваться к условиям работы в сфере управления жилфондом, где ко многим проблемам руководители вынуждены относиться «философски», не пытаясь одномоментно навести порядок в вопросах, которые не решались десятилетиями, привыкнув жить и как-то договариваться

с партнерами в условиях постоянно растущей как дебиторской, так и кредиторской задолженности.

5. Уровень предпринимательства

Для малого и среднего предпринимательства очень важен вопрос о развитии конкурентной среды в сфере управления многоквартирными домами, поскольку недобросовестная конкуренция приводит к скачкам цен при резко снижающемся качестве жилищно-коммунальных услуг, а также к проблемам с населением. Необходима целенаправленная работа по развитию добросовестной конкуренции, вовлечению малого и среднего бизнеса в сферу управления жилым фондом. Необходимо способствовать созданию и укреплению сильных, активных, конкурентоспособных компаний МСП, которые смогут оказывать собственникам услуги максимального качества по доступной цене.

6. Умение работать по правилам государственного регулирования

Несовершенство российского законодательства – еще одно препятствие на пути вхождения малого бизнеса в сферу ЖКХ.

Каждый год при подготовке к отопительному сезону возникают конфликты. Муниципалитет не торопится вмешиваться в конфликты между ТСЖ и управляющими компаниями, между управляющими компаниями и Дирекцией единого заказчика, между поставщиками и транспортировщиками энергоносителей, так как считает, что это – проблема хозяйствующих субъектов. Однако прокуратура продолжает спрашивать за несвоевременный пуск тепла и любые серьезные коммунальные катаклизмы, в первую очередь, с руководства администрации города и районов. Формально уходя из сферы ЖКХ, государство боится оставить без надзора ситуацию в этой сфере, продолжая использовать, с одной стороны, меры административного воздействия, а с другой – выделяя время от времени значительные суммы на проведение капитальных ремонтов. Казалось бы, положительное для ЖКХ явление – дополнительное финансирование, но стратегически ситуация неблагоприятная, поскольку никто не знает, «свалится» в текущем году какая-нибудь сумма из бюджета или нет. Наоборот, возникает соблазн решать первоочередные, на взгляд руководителей ЖКХ, вопросы в расчете на то, что в критической ситуации бюджет «никуда не денется», «изыщут резервы и помогут».

7. Перспективы развития

ЖКХ при всей стабильности спроса и функционала отпугивает современного предпринимателя по следующим причинам:

- высокая «затратность» производства;
- высокая стоимость капитального строительства;
- долгий срок окупаемости инвестиционных проектов;

- нестабильность тарифной политики;
- недостаточная прозрачность финансовых потоков;
- риски потери инвестиций от непрогнозируемой политики федеральных и региональных властей.

Таковы проблемы, возникающие перед частным инвестором, решившим войти в коммунальный бизнес. Эти проблемы существуют в сфере давно, имеют межотраслевой характер и свидетельствуют о наличии системного кризиса в городском хозяйстве. Решение этих проблем бизнес должен взять на себя.

Кроме них, существуют и проблемы, связанные с особенностями взаимоотношений предпринимателей с государственными и муниципальными организациями.

Как отмечает большинство специалистов, в целях обеспечения условий для привлечения частного бизнеса в жилищную и коммунальную сферы необходимо:

- финансовое оздоровление предприятий и организаций жилищно-коммунального комплекса;
- законодательное установление единого порядка тарифного регулирования;
- перевод отдельных видов услуг на самокупаемость;
- проведение детального анализа системы управления жилищным и коммунальным комплексами муниципальных образований;
- создание рыночных отношений в сфере управления жилищным фондом.

Необходимо выстроить законодательное регулирование таким образом, чтобы при принятии законов и нормативных актов учитывались все текущие проблемы в сфере управления, эксплуатации и предоставления услуг в ЖКХ.

Параметры конкурентоспособности ЖКХ представлены в табл. 71.

Т а б л и ц а 71

**Оценка конкурентоспособности отраслей ЖКХ,
инженерной инфраструктуры и экологического предпринимательства**

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Рыночные	Доля рынка	Средняя
	Известная торговая марка	Средняя
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Низкая/средняя
	Качество продукции	Средняя
	Уникальность продукта	Низкая
Производственные	Производительность труда	Низкая
	Уникальность технологии	Низкая
	Состояние основных фондов	Низкая
	Эффективность техпроцессов	Низкая
	Загрузка производственных мощностей	Средняя
	Доступность и качество материалов	Средняя
Экологическая безопасность	Средняя	

Окончание табл. 71

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Кадровые	Квалификация сотрудников	Средняя
	Инновационный потенциал сотрудников	Низкая
	Текучесть кадров	Средняя
	Оценка	-1

Данные о конкурентоспособности позволили получить следующие значения показателей, оценивающих рынок, производство и кадры предприятий сектора ЖКХ (рис. 69).

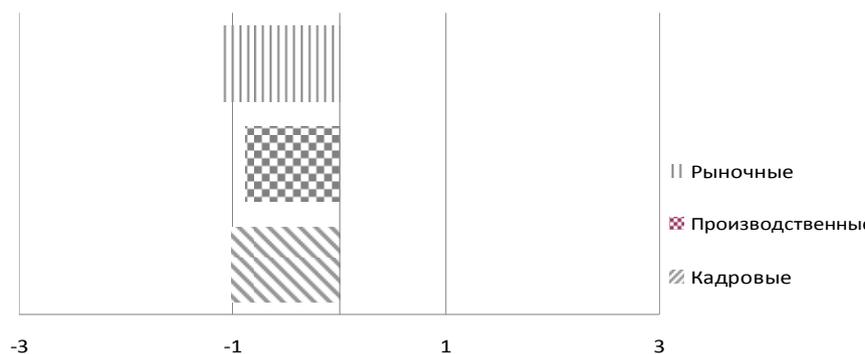


Рис. 69. Оценка конкурентоспособности отраслей ЖКХ, инженерной инфраструктуры и экологического предпринимательства

Высокая зависимость от контрагентов, отсутствие гибкой ценовой политики, низкая/нестабильная платежная дисциплина населения и низкая престижность отрасли негативно повлияли на значение рейтинга, среднее значение которого составило «-1».

Значение параметров инвестиционной привлекательности представлено в табл. 72.

Таблица 72

Оценка инвестиционной привлекательности отраслей ЖКХ, инженерной инфраструктуры и экологического предпринимательства

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Высокая
	Рентабельность отрасли	Низкая
	Платежеспособность покупателей	Низкая/средняя
	Барьеры для вхождения в рынок	Средняя
	Гибкость ценовой политики	Низкая
	Необходимость использования передового опыта	Средняя
	Экологические ограничения	Низкая
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Низкая
	Развитие рыночной инфраструктуры	Низкая
	Региональная политика	Средняя
Корпоративные	Рентабельность предприятия	Низкая
	Наличие постоянных клиентов	Высокая
	Наличие производственной базы	Средняя/высокая
	Обеспеченность кадрами	Средняя
	Возможности привлечения инвесторов	Низкая
	Оценка	-1

Данные об инвестиционной привлекательности позволили получить следующие усредненные оценки отраслевых, муниципальных и корпоративных показателей (рис. 70).

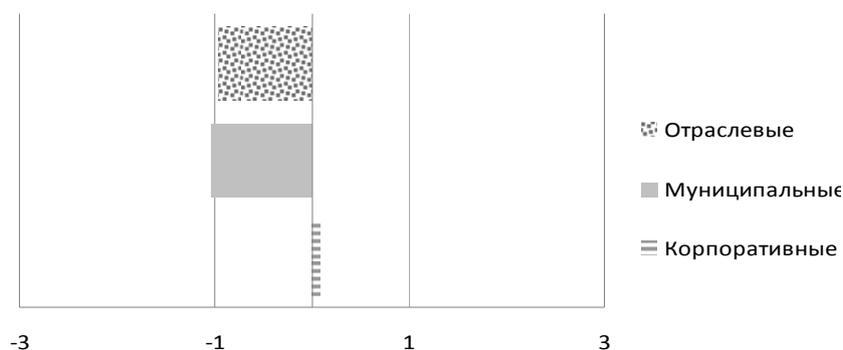


Рис. 70. Оценка инвестиционной привлекательности отраслей ЖКХ, инженерной инфраструктуры и экологического предпринимательства

Присутствие административных барьеров при выделении муниципальных площадей, низкое развитие рыночной инфраструктуры, ограниченное применение уникальных или инновационных технологий негативно повлияли на инвестиционную привлекательность.

Совокупность проанализированных факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность сектора, и результаты маркетингового исследования могут служить ориентиром для инвестиционных решений.

Формирование оценок конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности сектора позволило определить расположение на матрице оценки инвестиционной привлекательности отраслей (рис. 71).



Рис. 71. Матрица оценки инвестиционной привлекательности отраслей ЖКХ, инженерной инфраструктуры и экологического предпринимательства (текущая ситуация)

Значения «-1» по инвестиционной привлекательности и «-1» по конкурентоспособности показывают, что отрасль ЖКХ нуждается в создании рыночных отношений в сфере управления жилищным фондом с установлением единого порядка тарифного регулирования, а также в законодательном регулировании текущих проблем управления, эксплуатации и предоставления жилищно-коммунальных услуг.

SWOT-анализ отраслей приведен в табл. 73.

Т а б л и ц а 73

SWOT-анализ отраслей ЖКХ, инженерной инфраструктуры и экологического предпринимательства

Сильные стороны	Слабые стороны
Зависят от предприятия! Менеджмент может на них повлиять! (Характеристика маркетинга, производства, управления кадрами, финансового менеджмента, культуры и имиджа организации)	
1. Богатый опыт работы в сфере ЖКХ большинства руководителей. 2. Понимание необходимости обеспечения высокого качества услуг. 3. Расчет на свои силы и ресурсы, отсутствие иждивенческих настроений	1. Недостаточная компетентность учредителей и руководителей предприятий МСП, в первую очередь в экономических и юридических вопросах. 2. Отсутствие интереса у собственников и менеджеров к информации о передовом опыте работы, последних технологиях и управленческих решениях в избранной сфере бизнеса
Возможности	Опасности
НЕ зависят от предприятия! Менеджмент НЕ может на них повлиять! (Характеристика макроэкономической и политической ситуации, технологической среды, конкурентной среды, международного положения и социального поведения)	
1. Использование правил и порядка согласования фактических расходов потребителей коммунальных услуг в случае их несогласия с нормативными расчетами. 2. Выделение средств и помощи из бюджетов разных уровней, в том числе по ФЗ-185. 3. Низкая цена на квалифицированные трудовые ресурсы на локальном рынке труда. 4. Развитый местный патриотизм и поддержка руководителей каменских предприятий. 5. Решение вопроса о приеме и переработке стеклобоя как ценного вторресурса. 6. Внедрение биогазовых миниэлектростанций, работающих на полигонах переработки пищевых отходов. 7. Ускорение установки пластиковых окон	1. Новые управляющие компании ЖКХ стараются выбрать из общего числа преимущественно новые дома и общежития. 2. Поставщики коммунальных услуг и ДЕЗ требуют оплаты по завышенному нормативу, в то время как управляющие компании ЖКХ получают оплату с потребителей по приборам учета. 3. Непрерывный рост налоговой нагрузки на МСП. Потеря интереса к активной поддержке МСП со стороны государства. 4. Недоремонт на инженерных сетях составляет 60%, износ возрастает. 5. Большие затраты по 185-ФЗ на ремонты при отсутствии новых технических решений. 6. Высокие затраты на бухгалтерское и юридическое сопровождение бизнеса из-за сложного и противоречивого законодательства. 7. Плохое знание большинством членов ТСЖ технических, финансовых и юридических вопросов и неумение принимать взвешенные решения по управлению домом. 8. После установки приборов учета отказ граждан от оплаты за общедомовые затраты и потери. 9. Недоступность банковских кредитов из-за высоких процентных ставок и ужесточения банками условий кредитных договоров.

О к о н ч а н и е т а б л . 7 3

Возможности	Опасности
	<p>10. Отсутствие реального контроля за скрытыми дефектами при сдаче многоэтажных домов; решение выявленных проблем ложится на плечи создаваемых ТСЖ.</p> <p>11. Невозможность взыскания с граждан и юридических лиц 100%-й задолженности по квартплате и коммунальным платежам при существующем законодательстве.</p> <p>12. При установлении приборов учета происходит существенное увеличение тарифа при включении в него потерь.</p> <p>13. Отсутствие контроля энергонадзора за реконструкцией теплосистем в квартирах жильцов.</p> <p>14. Отказ ДЕЗов от расторжения договоров на вывоз мусора с предприятиями торговли, которые нашли другого партнера.</p> <p>15. Отказ муниципалитета как собственника от оплаты капитального ремонта муниципальных квартир.</p> <p>16. Поломка и воровство контейнеров для раздельного сбора мусора.</p> <p>17. Необходимость наличной оплаты за срочные ремонтные работы в квартирах</p>

Отраслевые цели развития:

- 1) формирование образа «современного города» с благоприятными условиями жизни и хорошей экологией, что способствует закреплению молодых специалистов, сокращению миграции в областной центр;
- 2) более полное удовлетворение потребностей жителей в качественных услугах отраслей ЖКХ и инженерной инфраструктуры;
- 3) привлечение частных инвестиций в сферы ЖКХ и экологии;
- 4) снижение темпов роста тарифов на коммунальные услуги и обслуживание жилого фонда;
- 5) обеспечение нормативных требований по своевременному ремонту жилого фонда и инженерных сетей;
- 6) привлечение населения к контролю вопросов сохранности и своевременного ремонта многоквартирных жилых домов.

В табл. 74 представлены мероприятия по стратегическому развитию отраслей.

Т а б л и ц а 7 4

Мероприятия по стратегическому развитию отраслей ЖКХ, инженерной инфраструктуры, экологического предпринимательства по уровням (федеральный, региональный, муниципальный, корпоративный)

Уровень	Стратегические мероприятия
Федеральный	<ol style="list-style-type: none"> 1. Развитие инвестиционного налогового кредитования. 2. Участие в Программе поддержки моногородов. 3. Совершенствование налогового законодательства по ЕСН.

Уровень	Стратегические мероприятия
	<p>4. Изменение системы межбюджетных отношений (в части увеличения налогов, закрепленных за местными бюджетами).</p> <p>5. Совершенствование федерального законодательства по финансированию ремонтов ветхих и аварийных инженерных сетей, нормативный ремонт на которых не проводился долгие годы.</p> <p>6. Разработка предложений по совершенствованию реализации ФЗ-185 в части расходования средств на новые технические решения, а не текущие нужды.</p> <p>7. Совершенствование законодательства по ЖКХ (в части его упрощения и ликвидации противоречий) для привлечения частных инвесторов.</p> <p>8. Совершенствование законодательства о полном взыскании с юридических и физических лиц задолженности по коммунальным платежам</p>
Региональный	<p>1. Субсидирование программ поддержки малого и среднего бизнеса.</p> <p>2. Совершенствование тарифной политики в части включения в тариф реальных потерь с учетом фактического состояния инженерных сетей.</p> <p>3. Совершенствование областного законодательства о приеме и переработке стеклобоя.</p> <p>4. Поддержка разработчиков биогазовых миниэлектростанций для работы на полигонах пищевых отходов.</p> <p>5. Совершенствование законодательства о платежах за коммунальные услуги (поставщики коммунальных услуг требуют от управляющих компаний оплаты по нормативам, а потребители все больше платят по приборам учета).</p> <p>6. Совершенствование контроля скрытых дефектов при сдаче многоквартирных домов.</p> <p>7. Поддержка МСП в вопросах разработки и внедрения современных технологий сортировки и переработки бытовых отходов.</p> <p>8. Совершенствование законодательства о порядке утилизации люминесцентных ламп</p>
Муниципальный	<p>ОБЩИЕ (см. табл. 31).</p> <p>ОТРАСЛЕВЫЕ:</p> <p>1. Совершенствование законодательства о заключении договоров ДЕЗами (не приветствуется договор с частными компаниями помимо ДЕЗа).</p> <p>2. Решение вопроса об оплате муниципалитетом задолженности по капитальному ремонту муниципального жилья.</p> <p>3. Отказ от централизованного отопления в частном секторе и переход на установку газовых персональных нагревателей.</p> <p>4. Поддержка МСП в вопросах разработки и внедрения современных технологий сортировки и переработки бытовых отходов.</p> <p>5. Снижение налога на землю для динамично развивающихся малых и средних предприятий.</p> <p>6. Решение вопроса с Энергонадзором о проверке реконструкции теплосистем по всему дому, а не только в офисах и магазинах первого этажа</p>
Корпоративный	<p>1. Проведение разъяснительной работы и сбор средств на установку подкачивающих насосов для высотных домов.</p> <p>2. Проведение разъяснительной работы с жильцами о нормативной температуре зимой +20°C (при условии исключения теплопотерь через окна).</p> <p>3. Проведение тщательной проверки фактического состояния сетей при приеме на обслуживание многоквартирных домов («Проверять все сети тепловизорами дешевле, чем ликвидировать выявленные впоследствии недостатки»).</p> <p>4. Проведение всеобщего обучения с членами ТСЖ по техническим, юридическим и финансовым вопросам для более грамотного управления своим домом.</p> <p>5. Контроль температуры теплоносителя в зависимости от вида трубы.</p> <p>6. Контроль за скрытыми дефектами при сдаче домов</p>

В табл. 75 представлены отраслевые мероприятия по развитию для реализации через Муниципальную целевую программу на 2010–2020 гг.

Т а б л и ц а 7 5

**Предложения в Муниципальную целевую программу
«Содействие развитию малого и среднего предпринимательства
в городе Каменске-Уральском на 2010–2020 гг.» по отраслям ЖКХ,
инженерной инфраструктуры и экологического предпринимательства**

Отраслевые мероприятия	Срок внедрения	Объем инвестиций	Ответст- венность
1. Разработка программы совершенствования МСП в сфере ЖКХ			
1.1. Подготовка предложений в Правительство РФ по проблемам реформы ЖКХ			
1.2. Подготовка предложений по изменению регионального законодательства в сфере ЖКХ			
1.3. Проведение регулярных совещаний с руководителями предприятий ЖКХ по вопросам, находящимся в компетенции местных органов			
1.4. Поддержка газификации частного сектора с одновременным отказом от централизованного теплоснабжения			
1.5. Поддержка установки внутриквартальных локальных газовых котельных			
1.6. Активная пропаганда энергосбережения			
1.7. Проведение регулярных сверок задолженности муниципалитета со всеми предприятиями ЖКХ			
2. Разработка программы совершенствования экологического предпринимательства			
2.1. Участие в совершенствовании областного экологического законодательства (в частности, о приеме и переработке стеклобоя, утилизации люминесцентных ламп)			
2.2. Поддержка МСП в вопросах разработки и внедрения современных технологий сортировки и переработки бытовых отходов			
2.3. Поддержка разработчиков биогазовых миниэлектростанций для работы на полигонах пищевых отходов			

Возможность диверсификации бизнеса ЖКХ, а также, в частности, возможность предоставления населению отчетности по использованию собранных средств позволят скорректировать перспективы развития отрасли.

В табл. 76–77 приведены параметры изменения оценки инвестиционной привлекательности в результате реализации предложенных оперативных мероприятий для развития сектора ЖКХ.

Совершенствование рыночной инфраструктуры, снижение административных барьеров для входа в отрасль, переоснащение производственной базы и повышение квалификации сотрудников позволят повысить рейтинговое значение инвестиционной привлекательности до уровня «+1». Конкурентоспособность отраслей останется без изменения.

Т а б л и ц а 76

**Изменение конкурентоспособности отраслей ЖКХ,
инженерной инфраструктуры и экологического предпринимательства**

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспектива (2020 г.)
Рыночные	Доля рынка	Средняя	Средняя
	Известная торговая марка	Средняя	Средняя
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Низкая/средняя	Средняя
	Качество продукции	Средняя	Средняя
	Уникальность продукта	Низкая	Низкая
Производственные	Производительность труда	Низкая	Средняя
	Уникальность технологии	Низкая	Низкая
	Состояние основных фондов	Низкая	Низкая
	Эффективность техпроцессов	Низкая	Низкая
	Загрузка производственных мощностей	Средняя	Средняя
	Доступность и качество материалов	Средняя	Средняя
	Экологическая безопасность	Средняя	Средняя
Кадровые	Квалификация сотрудников	Средняя	Средняя
	Инновационный потенциал сотрудников	Низкая	Низкая
	Текучесть кадров	Средняя	Средняя
Оценка		-1	-1

Т а б л и ц а 77

**Изменения инвестиционной привлекательности отраслей ЖКХ,
инженерной инфраструктуры и экологического предпринимательства**

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспектива (2020 г.)
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Высокая	Высокая
	Рентабельность отрасли	Низкая	Низкая
	Платежеспособность покупателей	Низкая/средняя	Средняя
	Барьеры для вхождения в рынок	Средняя	Средняя
	Гибкость ценовой политики	Низкая	Низкая
	Необходимость использования передового опыта	Средняя	Средняя
	Экологические ограничения	Низкая	Высокая
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Низкая	Высокая
	Развитие рыночной инфраструктуры	Низкая	Средняя
	Региональная политика	Средняя	Высокая
Корпоративные	Наличие постоянных клиентов	Высокая	Высокая
	Наличие производственной базы	Средняя/высокая	Высокая
	Обеспеченность кадрами	Средняя	Высокая
	Возможности привлечения инвесторов	Низкая	Средняя
Оценка		-1	0 → +1

На рис. 72 и 73 представлены изменения факторов, определяющих инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность отраслей с учетом предложенных мероприятий.

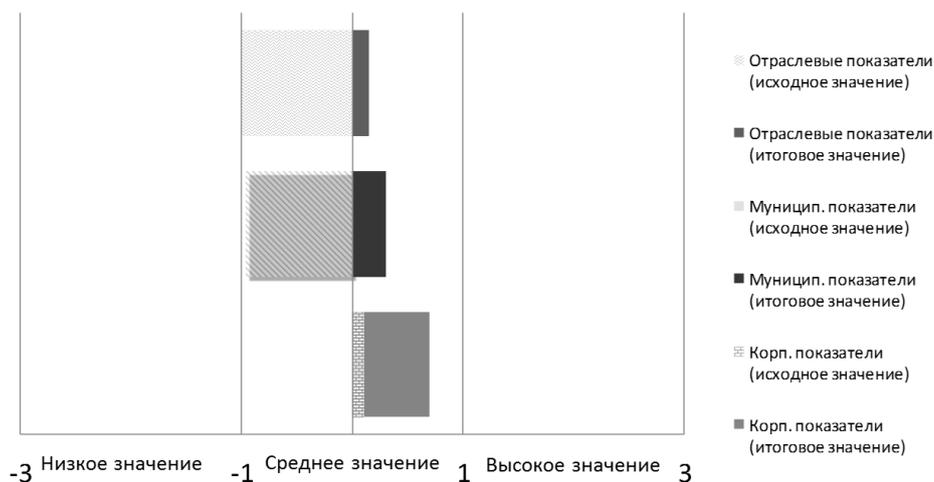


Рис. 72. Изменение факторов, определяющих инвестиционную привлекательность отраслей ЖКХ, инженерной инфраструктуры и экологического предпринимательства

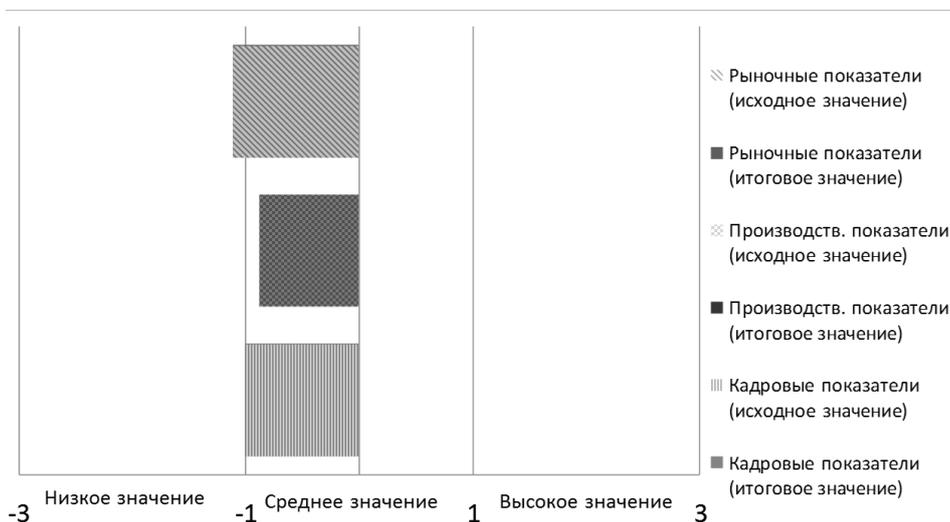


Рис. 73. Изменение факторов, определяющих конкурентоспособность отраслей ЖКХ, инженерной инфраструктуры и экологического предпринимательства

Результатом повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности отраслей при реализации предложенных мероприятий может стать изменение позиционирования сектора ЖКХ в матрице инвестиционной привлекательности (рис. 74).

Синергетический эффект и однонаправленность векторов развития трех факторов – постоянно растущего потребительского спроса на качественные услуги ЖКХ, наличия стратегической Муниципальной программы обновления инженерных сетей и энергосбережения и возможности получения федеральной и региональной поддержки на реконструкцию коммунального сектора – позволяют с уверенностью прогнозировать резкий рост инвестиционной привлекательности отрасли ЖКХ МО г. Каменск-Уральский.

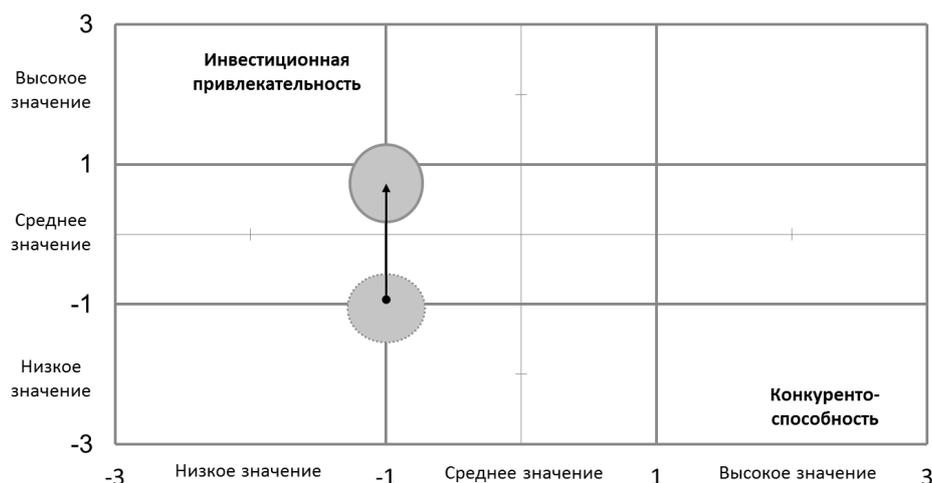


Рис. 74. Матрица оценки инвестиционной привлекательности отраслей ЖКХ, инженерной инфраструктуры и экологического предпринимательства

2.9. Стратегия развития взаимодействия малого и среднего предпринимательства с крупным бизнесом

Промышленный комплекс города и его потребности в услугах МСП характеризуются следующими тенденциями.

Каменск-Уральский в Свердловской области является третьим по значению и величине индустриальным городом. Здесь действуют четыре градообразующих предприятия металлургического профиля:

- филиал «УАЗ–СУАЛ» Открытого акционерного общества «Сибирско-Уральская алюминиевая компания» (филиал «УАЗ–СУАЛ» ОАО «СУАЛ»);
- ОАО «Синарский трубный завод» (ОАО «СинТЗ»);
- ОАО «Каменск-Уральский металлургический завод» (ОАО «КУМЗ»);
- ОАО «Каменск-Уральский завод по обработке цветных металлов» (ОАО «КУЗОЦМ»).

Филиал «УАЗ–СУАЛ» ОАО «СУАЛ» выпускает глинозем, алюминий первичный, силумин, сплавы. В качестве сырья использует бокситы Североуральского (ОАО «СУБР») и Средне-Тиманского (ОАО «Боксит Тимана») месторождений.

ОАО «СинТЗ» выпускает широкий спектр труб нефтяного сортамента: бурильные, обсадные, насосно-компрессорные, нефтегазопроводные, а также коррозионно-стойкие, свертно-паяные, бесшовные горячекатаные и холоднодеформированные трубы, нержавеющие трубы. Продукция завода используется нефтегазодобывающими объеди-

нениями, машиностроительными заводами, в энергетическом комплексе, многими строительными и коммунальными организациями. Трубы производятся в соответствии со стандартами API, EN/DIN, ASTM. Система менеджмента качества сертифицирована по международным стандартам EN ISO 9001/API Q1. Продукция предприятия поставляется как российским, так и зарубежным потребителям.

ОАО «КУМЗ» специализируется на выпуске проката и слитков из цветных и черных металлов и сплавов, производстве полуфабрикатов авиационного и коммерческого применения из алюминиевых сплавов.

ОАО «КУЗОЦМ», производящее широкий спектр металлопродукции из меди, никеля, цинка и сплавов на их основе, является лидером в отрасли цветной металлообработки в России. Продукция ОАО «КУЗОЦМ» широко используется во всех отраслях промышленности как в России, так и за ее пределами.

Кроме вышеприведенных предприятий, **металлургический комплекс** представлен: ООО «СУАЛ-Кремний-Урал», ЗАО «Завод „Демидовский“», ООО «ВИКОМ», ЗАО «Пятков и К°», ЗАО «Уральский завод цветного литья» («УралЦветЛит»).

Машиностроительный и оборонно-промышленный комплексы представлены в городе следующими предприятиями: ОАО «Каменск-Уральский литейный завод» (КУЛЗ), ОАО «УПКБ „Деталь“», ОАО «Завод „Исеть“», ЗАО «Уралэлектромаш», ФГУП «ПО „Октябрь“», ООО «СибНА».

ОАО «Каменск-Уральский литейный завод» – предприятие авиационной промышленности, выпускающее взлетно-посадочные устройства для отечественной авиации. В настоящее время ОАО «КУЛЗ» является поставщиком тормозных систем и колес для многих самолетов военной и гражданской авиации России. Продукцию отличают высокое качество и надежность. Кроме того, предприятие осваивает и выполняет заказы других отраслей промышленности, например: для ракетной техники, для газового оборудования, для электротехнического оборудования и др. Большим спросом пользуются литые автомобильные колеса, номенклатура которых имеет более 20 наименований, для различных марок отечественных и зарубежных автомобилей.

ОАО «Уральское проектно-конструкторское бюро „Деталь“» – одно из ведущих конструкторских бюро оборонного комплекса РФ. Более 80 различных радиовысотометров и радиовысотометрных систем, разработанных предприятием, установлены и используются практически на всех типах выпускаемых в России летательных аппаратов.

ОАО «Завод „Исеть“» – специализированное предприятие по разработке и производству электрических соединителей для авиационной и космической техники. Основная продукция – электросоединители,

успешно применяемые в авиационной, космической и ракетной технике, на железнодорожном транспорте, в станкостроении, медицине как в России, так и за рубежом. С целью совершенствования выпускаемых и создания новых изделий предприятие совместно с заказчиками авиационной техники разработало ряд новых электрических соединителей, характеристики которых соответствуют требованиям современной авиационной, космической и ракетной техники. При сохранении основного профиля производства выпускаются скобяные изделия (замки, оконная и дверная фурнитура), отопительные приборы, филленчатые двери.

ЗАО «Уралэлектромаш» производит высоконадежные электрические двигатели для нужд металлургической, машиностроительной, нефтехимической, горнодобывающей, оборонной, пищевой, деревообрабатывающей отраслей промышленности, индукционные нагревательные установки, индукторные катушки для литейных печей, электромагнитные насосы.

ФГУП «ПО „Октябрь“» является одним из крупнейших предприятий радиоэлектронного комплекса РФ. Выпускает системы радионавигации и радиолокации для всех видов воздушного и морского транспорта, радиовысотомеры для самолетов и вертолетов гражданской авиации, системы и средства безопасности движения на железнодорожном транспорте, оборудование и приборы для нефтяной, газовой промышленности и энергетики и другую аппаратуру.

В городе имеется развитая **строительная инфраструктура и производство строительных материалов**: ЗАО «КУЗЖБИ», ООО «Синарский завод строительных материалов», ООО «Каменск-Уральский завод строительных материалов», ОАО «Каменск-Стальконструкция», ОАО «Строймонтажконструкция», ООО «Энергоавтоматика», ООО «Инвестиционно-строительная компания „Уральский капитал“».

Экономику города определяет деятельность предприятий металлургического и машиностроительного комплексов. Поэтому предлагаемая стратегия взаимодействия крупного бизнеса с предприятиями МСП будет затрагивать преимущественно эту сферу.

Металлургические предприятия предприняли в период кризиса серьезную реорганизацию и передали значительную часть неключевых функций сторонним организациям. Освободившись от объектов социальной инфраструктуры (столовые, гостиницы, общежития, санатории, гостиницы, детские лагеря отдыха, дома культуры), они сняли с себя затраты на их содержание. Функции по обслуживанию основного производства (ремонт оборудования, зданий и сооружений, транспортное обслуживание и т. п.) переданы вновь созданным юридическим лицам, организованным взамен ликвидированных структурных подразделений предприятий.

Машиностроительные предприятия не проводили серьезной реорганизации, поэтому значительную часть их потребностей закрывают собственные структурные подразделения.

Сегодня предприятия, главным образом, испытывают **потребность** в следующих услугах:

1) *услуги производственного характера:*

- резка металлопроката и изготовление полуфабрикатов и заготовок;
- механическая обработка (станочные работы);
- изготовление деталей различной сложности и точности из черных и цветных металлов и сплавов;
- изготовление нестандартного оборудования;
- изготовление запасных частей;
- транспортные услуги (перевозка грузов);

2) *услуги по обеспечению работоспособности производственных активов:*

- ремонт производственного оборудования;
- ремонт производственных зданий и сооружений;
- обслуживание инженерных коммуникаций (энергетическое и водопроводно-канализационное хозяйство);
- техническое обслуживание, ремонт и мойка легковых и грузовых автомобилей;
- клининговые услуги (уборка производственных и офисных помещений);

3) *услуги по обеспечению информационных и охранных систем:*

- поставка компьютерной техники и расходных материалов;
- проектирование, монтаж и обслуживание систем видеонаблюдения, охранной и пожарной сигнализации;

4) *прочие услуги:*

- услуги по независимой оценке различных объектов собственности и прав;
- информационные услуги;
- абонентское обслуживание пользователей правовых систем;
- полиграфические услуги;
- организация общественного питания.

Проведем сравнительную оценку состояния аутсорсинга и кооперации как двух направлений взаимодействия крупного бизнеса с МСП.

В табл. 78 представлены определения сущности этих направлений и история становления услуг, оказываемых МСП крупному бизнесу в Каменске-Уральском.

Сравнительная характеристика состояния аутсорсинга и кооперации в Каменске-Уральском представлена в табл. 79.

История становления услуг, оказываемых МСП крупному бизнесу в Каменске-Уральском по аутсорсингу и кооперации

Аутсорсинг	Кооперация
Определение понятий	
<p>Аутсорсинг (англ. <i>outsourcing</i> – внешний источник) – передача организацией определенных функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области. Принцип аутсорсинга: «Оставляю себе только то, что могу делать лучше других; передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других».</p> <p>Условно аутсорсинг делят на 1) аутсорсинг заготовок и комплектующих (доля и степень готовности закупаемых узлов и комплектующих) и 2) аутсорсинг функций и операций по обеспечению производства продукции (передача на сторону функций транспортировки, подготовки производства, ремонту оборудования, этапов производственного процесса)</p>	<p>Кооперация – универсальная форма организации совместного или взаимосогласованного производства, основанная на распределении производства продукции, коммерческом сотрудничестве, взаимной гарантии рисков, общей защите инвестиций и промышленных секретов.</p> <p>Специализация и кооперирование взаимно обуславливают и дополняют друг друга и поэтому могут рассматриваться как взаимосвязанные стороны одного процесса. В большинстве случаев при рассмотрении специализации и кооперации производства указывается на то, что специализация предопределяет кооперирование, в свою очередь кооперирование выводится как следствие специализации</p>
История становления услуг	
<p>Пройдя за последние годы через неоднократную смену собственников и многочисленных реорганизаций, металлургические предприятия вынуждены были предпринять ряд организационных мер для снижения издержек. Они оказались гораздо более восприимчивы к организационным инновациям, чем, например, предприятия ОПК.</p> <p>Одной из очевидных мер для них стала передача части функций, не входящих в категорию ключевых компетенций предприятия, сторонним исполнителям (второй тип аутсорсинга). На некоторых предприятиях (в частности, ОАО «СинТЗ» и ОАО «КУМЗ») такие функции передавались специально созданным для этой цели юридическим лицам на базе ликвидируемых структурных подразделений. Аутсорсинг был использован как возможность избавиться от непрофильных активов и тем самым повысить специализацию, эффективность и инвестиционную привлекательность основного производства. В результате на заводах были ликвидированы многие обслуживающие подразделения (типа ремонтных и транспортных) и на их базе созданы малые предприятия как самостоятельные юридические лица.</p> <p>Предприятия ОПК в меньшей мере оказались подвержены влиянию последнего кризиса, так как были обеспечены государственным оборонным заказом. Здесь не было коренной реорганизации, структура предприятий не претерпела кардинальных изменений. Потребности этой группы предприятий преимущественно удовлетворяются собственными подразделениями, за исключением некоторых услуг, оказываемых не аффилированными с ними предприятиями</p>	<p>В сфере кооперации, в отличие от аутсорсинга, много самостоятельных высокотехнологичных предприятий с небольшой численностью работников. Во главе таких предприятий – молодые, хорошо подготовленные руководители, которые вполне успешно развивают бизнес.</p> <p>Во взаимодействии с крупными предприятиями главной проблемой становится информационный вакуум. Например, руководители заводов Каменска-Уральского говорят о необходимости создавать малые предприятия, которые оказывали бы услуги по механической обработке. А такие предприятия находятся буквально рядом. Самые яркие тому примеры – ООО «ПромТехЦентр», ООО «Техзапас», ООО «Центр механической обработки цветных сплавов». Необоснованными являются и претензии крупного бизнеса, что кооперация с малыми предприятиями сдерживается тем, что последние не могут обеспечить надлежащего качества и сроков. Скорее, наоборот: современное оснащение и технологии малых предприятий, а также их специализация, высокая квалификация персонала, мобильность и заинтересованность в клиенте могут служить гарантией высокого качества и обязательности. Было бы желание наладить отношения</p>

Сравнительная характеристика состояния услуг, оказываемых МСП крупному бизнесу в Каменске-Уральском по аутсорсингу и кооперации

Аутсорсинг	Кооперация
1. Рынок	
1.1. Насыщенность субъектами МСП	
<p>Подавляющее большинство предприятий, взявших на себя выведенные функции и бизнес-процессы – это вновь созданные предприятия, которые были организованы на базе ликвидированных структурных подразделений крупных предприятий. Все они относятся к категориям малых или средних предприятий (по критерию численности, установленному Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»)</p>	<p>Насыщенность достаточно высокая. Рынок услуг, которые предприятия МСП могут оказывать крупным предприятиям, широк и разнообразен, охватывает много отраслей</p>
1.2. Услуги, оказываемые МСП крупному бизнесу	
<p>На аутсорсинг крупному бизнесу были переданы МСП следующие функции (бизнесы):</p> <ul style="list-style-type: none"> – объекты социальной инфраструктуры (дома культуры, санатории, детские лагеря, общежития, гостиницы), общественного питания и их обслуживание; – транспортное обслуживание; – ремонт производственного оборудования; – производство не основных или самостоятельных видов продукции; – уборка территории, производственных и служебных помещений (клининг); – обслуживание инженерных коммуникаций (энергетическое и водопроводно-канализационное хозяйство) 	<p>По кооперации МСП оказывает крупный бизнес следующие виды услуг:</p> <ul style="list-style-type: none"> – поставка металлопроката; – поставка комплектующих изделий для систем энергоснабжения; – поставка современной высококачественной спецодежды отечественного и импортного производства; – поставка компьютерной техники и расходных материалов; – поставка изделий и заготовок из стекла; – резка металлопроката и изготовление полуфабрикатов и заготовок; – механическая обработка (станочные работы); – изготовление деталей различной сложности и точности из черных и цветных металлов и сплавов; – изготовление нестандартного оборудования, запасных частей; – продажа автомобилей; техническое обслуживание, ремонт и мойка легковых и грузовых автомобилей; – транспортное обслуживание (услуги по перевозке грузов); – комплексные услуги по теплоизоляции с применением современных материалов; огнезащита строительных конструкций; – комплексные услуги по проектированию, монтажу и обслуживанию систем видеонаблюдения, охранной и пожарной сигнализации; – клининговые услуги (уборка производственных и офисных помещений);

Аутсорсинг	Кооперация
	<ul style="list-style-type: none"> – услуги по независимой оценке объектов собственности и прав; – информационные услуги и абонентское обслуживание пользователей правовых систем; – полиграфические услуги
1.3. Удовлетворенность потребителей	
<p><i>В большей степени</i> удовлетворенность есть оттого, что больше не нужно заниматься объектами социальной сферы (исключение одно: переданный Дом культуры не выходит на самоокупаемость) и общественного питания. Аналогичная ситуация – с клининговыми услугами. Здесь тоже есть исключение: предприятия, отказавшиеся от услуг аутсорсера, мотивировали это непомерно высокой ценой за услуги, в 3 раза превышающей затраты на собственный персонал уборщиков.</p> <p><i>В меньшей степени</i> потребители услуг удовлетворены транспортными услугами. Причин несколько:</p> <ul style="list-style-type: none"> – в городе и до выделения транспортных цехов из состава предприятий существовали профессиональные автотранспортные предприятия, но объемов для их нормальной деятельности недостаточно; – деятельность новых транспортных предприятий поддерживалась искусственно за счет материнской компании. Попытки выделить их в самостоятельный бизнес в большинстве случаев заканчивались провалом; – неподготовленность бывших начальников транспортных цехов к самостоятельной работе, отсутствие необходимого для руководства бизнесом мышления и профессиональных знаний. <p><i>Наименьшая удовлетворенность</i> – от услуг по ремонту оборудования. Зачастую материнская компания вынуждена отказываться от услуг «дочки» и находить других исполнителей. Причины следующие:</p> <ul style="list-style-type: none"> – резкое повышение стоимости услуг: бывшие руководители цехов, став директорами, обросли штатом вспомогательного персонала (секретари, личные водители и т. п.); – снижение оперативности в устранении неполадок оборудования из-за удлинения цепочки прохождения информации и принятия решения и изменения психологии работников (предприятие-клиент не воспринимается как «родное»). <p>Есть и положительный опыт: было отмечено, что привлечение сторонней ремонтной организации снизило затраты на ремонт оборудования</p>	<p><i>Высокая.</i> Предлагаемый спектр услуг покрывает практически всю потребность крупного бизнеса</p>

Аутсорсинг	Кооперация
1.4. Уровень конкуренции	
<p><i>Неоднородный.</i> Наибольшая конкуренция – по транспортным услугам, не все вновь организованные компании сумели выжить в этой ситуации. Конкуренция в ремонте оборудования не столь велика из-за сохранившейся специализации: созданные компании способны ремонтировать только оборудование материнской компании, мало кто пытался универсализировать свои услуги. Но даже в такой ситуации некоторые ремонтные организации не смогли «встать на ноги» и начать работать самостоятельно</p>	<p><i>Достаточно высокий.</i> По каждому из перечисленных выше направлений работают по нескольку предприятий МСП. Высокий уровень конкуренции поддерживается близостью областного центра</p>
1.5. Уровень спроса	
<p><i>Очень неоднороден на разные услуги.</i> Спрос на транспортные услуги удовлетворяется с избытком из-за высокой конкуренции. Систематический спрос на ремонтные услуги, основанный на графиках планово-предупредительного ремонта и долгосрочных договорах, зачастую подменяется сиюминутной потребностью в устранении мелких неполадок.</p> <p>Практически не работают с аутсорсерами предприятия ОПК, так как уверены, что предприятия МСП не в состоянии обеспечить необходимый уровень качества товаров и услуг</p>	<p><i>Отстает от уровня предложения.</i> По многим направлениям деятельности услуги, оказываемые крупным предприятиям, не превышают 15–20% возможностей МСП. Предприятия оборонно-промышленного комплекса неохотно кооперируются с малыми, предполагая, что те не в состоянии обеспечить надлежащий уровень качества.</p> <p>Многие крупные предприятия игнорируют требования законодательства об обеспечении спецодеждой, не соблюдают нормативы обеспеченности и обновления</p>
1.6. Барьеры вхождения в сферу	
<p><i>Практически отсутствуют.</i> При создании новых предприятий материнские компании руководствовались только собственными потребностями: повысить эффективность и инвестиционную привлекательность основного бизнеса за счет выделения непрофильных активов. Вряд ли можно говорить о каком-то маркетинговом плане для вновь создаваемых компаний</p>	<p><i>Достаточно высокие.</i> Крупные предприятия выставляют высокие требования по качеству и срокам, а зачастую навязывают невыгодные условия оплаты (например, с отсрочкой платежа до 90 дней). Есть и обратные примеры: работа только при полной предоплате</p>
1.7. Работа с клиентами	
<p><i>Не имеет систематической основы.</i> Как правило, новые предприятия привязаны к материнским компаниям, которые и обеспечивают их работой. Только некоторые сумели найти сторонние заказы и обеспечить себе дополнительный доход</p>	<p><i>Строится по-разному.</i> Наиболее предпочтительной считается работа по долгосрочным договорам, в рамках которых по мере необходимости составляются технические задания и спецификации. Работа по разовым договорам тоже имеет место</p>
1.8. Угрозы рынка	
<p><i>Не были оценены новыми предприятиями в достаточной степени.</i> Было высказано мнение о том, что система аутсорсинга в городе носит искусственный характер.</p>	<p><i>Воспринимаются по-разному,</i> скорее на бытовом уровне, чем на профессиональном. Наиболее высоко по степени риска оценивается конкуренция со стороны иногородних организаций.</p>

Аутсорсинг	Кооперация
<p>То, что новые предприятия без поддержки материнских компаний не в состоянии самостоятельно работать и зачастую прекращают свою деятельность, подтверждает это.</p> <p>Только в ОАО «СинТЗ» выделению непрофильных активов и созданию на их базе самостоятельных бизнес-единиц предшествовала серьезная аналитическая и организационная работа. Однако и здесь не удалось избежать неудач. Там, где такой работы не было, сетуют на отсутствие подготовленных руководителей</p>	<p>Приблизительно так же оцениваются риски задержки или неполучения платежей, переманивания квалифицированных работников. У некоторых малых предприятий прослеживается стремление к искусственному устранению или ограничению конкуренции административными мерами.</p> <p>Особая группа риска – некомпетентность и коррумпированность специалистов и руководителей среднего звена крупных предприятий, которые формируют заказы. В последнее время требования «откатов» снизились, зато усилилось стремление закупить более дешевый товар даже в ущерб качеству, включая контрафакт и реализуемые «по дешёвке» неликвиды. Особенно это характерно для рынка спецодежды и расходных материалов (картриджей)</p>
2. Производственно-техническая база	
<p>Производственно-техническая база новых предприятий в большинстве случаев формировалась путем внесения материнской компанией в уставный капитал производственных зданий и оборудования, оборотных средств (преимущественно материалов, запчастей, реже – небольших денежных средств). Ее было вполне достаточно для начала ведения бизнеса, дальнейшее развитие предприятия зависело от квалификации его менеджмента. Состояние оборудования и технологий не оценивалось, но можно с уверенностью предполагать, что их уровень соответствует 1985 г., когда в стране было последнее серьезное обновление основных фондов. Уверенность основывается еще и на том, что материнская компания сбрасывала непрофильный актив, не заботясь о его развитии.</p> <p>Качество оказываемых услуг соответствует уровню оборудования и технологий. Крупный бизнес вынужден отказываться от услуг дочерних компаний из-за их низкого качества и несоизмеримо высоких цен на них.</p> <p>Сильно различается в зависимости от подходов менеджмента готовность новых предприятий на имеющихся мощностях решать новые задачи, повышать качество и объем услуг, использовать новые технологии и т. д. Можно предположить, что на тех предприятиях, которые заняли свое место на рынке и даже выкупили у материнской компании ее долю в уставном капитале, процесс развития будет продолжаться</p>	<p>Производственные площади у значительной части предприятий МСП находятся в собственности, земельные участки – в аренде. Часть предприятий, которые выделились из крупных предприятий, производственные базы получили по наследству. Площадей достаточно, у некоторых предприятий они избыточны.</p> <p>Уровень оборудования и технологий неоднороден. Предприятия механообработки и резки проката оснащены современными станками и продолжают закупать новое оборудование. Производители спецодежды оснащены самым современным оборудованием, материалами и технологиями.</p> <p>Все предприятия серьезно относятся к обеспечению высокого уровня качества, рассматривая это как серьезное конкурентное преимущество. Квалификация персонала (как минимум, по ключевым профессиям) поддерживается на должном уровне.</p> <p>Все предприятия готовы на действующих мощностях осваивать новые виды услуг. Развитие идет преимущественно в направлении расширения имеющейся сферы деятельности, но некоторые идут по пути ее расширения за счет сопутствующих и даже совершенно новых услуг (например, охранный сигнализация и полиграфия)</p>

Аутсорсинг	Кооперация
3. Обеспеченность оборотным капиталом	
Строится на основе как собственных, так и заемных средств. Отношение к банковским кредитам негативное. Высок уровень дебиторской задолженности	Строится на основе как собственных, так и заемных средств. Отношение к банковским кредитам достаточно негативное из-за сложности их получения
4. Кадры	
<p>Кадры, как и производственная база, достались новым предприятиям «по наследству». В городе отмечена нехватка квалифицированных кадров, особенно станочных профессий и слесарей.</p> <p>Все предприятия по возможности пытаются вести работу по закреплению кадров, но о какой-то системной работе никто не говорит. Учитывая, что не у всех предприятий стабильное положение на рынке, идет естественный процесс перетекания персонала между конкурирующими организациями. Обучение и повышение квалификации кадров производится преимущественно по тем профессиям, которые подконтрольны органам государственного надзора</p>	<p>Все предприятия обеспечены кадровым составом, некоторые даже избыточно. В кризисный период многие предприятия освоили технологию кадрового аутсорсинга. Специалисты ключевых профессий составляют кадровый состав, остальные привлекаются по мере необходимости через кадровые агентства. Это позволяет существенно экономить на фонде оплаты труда, а также на обучении и поддержании квалификации работников по профессиям, подконтрольным государственным органам. Например, привлечение монтажников-высотников со стороны снимает ответственность с предприятия при отсутствии лицензии на производство специальных работ.</p> <p>Отношение к закрепляемости кадров разное. На малых высокотехнологичных предприятиях коллективы стабильны. Чем ниже уровень технологии и объем добавленной стоимости в продукции предприятия – тем ниже требования к персоналу и его постоянству (пример – автомойки)</p>
5. Уровень предпринимательства	
<p>Крайне неоднороден. К руководству новыми предприятиями пришли люди разного уровня мышления, разной степени профессиональной подготовленности и жизненного опыта.</p> <p>Большинство бывших начальников цехов, став директорами самостоятельных предприятий, оказались не готовыми к этому по ряду причин:</p> <ul style="list-style-type: none"> – не преодолена психологическая зависимость от материнской компании. Никому ранее не приходилось самостоятельно решать вопросы обеспечения ресурсами (финансы, материалы, оборудование, кадры, транспорт и т. п.), бухгалтерского учета, обеспечения выплаты заработной платы и др., так как в составе материнской компании они решались централизованно; – отсутствовали необходимые знания рыночной экономики, опыт ведения бизнеса, в то время как прежний опыт базировался на исполнении указаний вышестоящего руководителя; 	<p>Все предприниматели демонстрируют высокую личную квалификацию как профессиональную, так и предпринимательскую. У всех за плечами опыт работы на государственных предприятиях и самостоятельного ведения бизнеса.</p> <p>Все хорошо знакомы с технологиями собственных предприятий и передовыми технологиями по своим направлениям, стремятся максимально использовать имеющийся потенциал.</p> <p>Большинство руководителей имеют широкий кругозор и высокий уровень общей эрудиции, понимание кризисной ситуации и направлений выхода из нее. Некоторые руководители демонстрируют завидную креативность, генерируя решения (например, о создании технопарка, внедрении инновационных форм организации бизнеса)</p>

Аутсорсинг	Кооперация
<p>– появилась тяга к антуражу руководителя (красивый кабинет, личный секретарь, служебный автомобиль, водитель и т. п.) без достаточного экономического обеспечения.</p> <p>Часть новоиспеченных директоров сумели преодолеть это, восполнить недостаток знаний и опыта и развить бизнес. Остальные вынуждены были уйти с рынка</p>	
6. Умение работать по правилам государственного регулирования	
<p>Все руководители вынуждены работать в рамках установленных правил государственного регулирования. Однако практически всеми эти правила жестко и справедливо критикуются, в частности:</p> <ul style="list-style-type: none"> – высокий уровень налоговой нагрузки на бизнес, который с 2011 г. еще больше возрастет; – отсутствие <i>реальной</i> системы поддержки малого и среднего бизнеса, а ФЗ-207 воспринимается как декларация; – отсутствие стимулирующего налогообложения для малых инновационных предприятий; – безобразная система закупок для государственных и муниципальных нужд, установленная ФЗ-94; – высокая ставка процента по кредитным ресурсам; – неразумная инновационная политика государства: вместо одного «Сколково» на эти деньги можно было бы в разных городах создать условия для отбора на конкурсной основе и внедрения инновационных разработок при имеющейся, а не вновь создаваемой инфраструктуре. <p>Вместе с тем у представителей МСП ярко выражен недостаток знаний в области бюджетного, банковского и хозяйственного права. Приведенная выше критика зачастую является маскировкой собственной некомпетентности</p>	<p>Все предприниматели вынуждены работать по правилам государственного регулирования и достаточно умело вписываются в установленные рамки. Вместе с тем никто не скрывает своего недовольства некоторыми правилами.</p> <p>Особое недовольство вызывает государственная политика в сфере налогообложения. Увеличивающиеся с 2011 г. социальные налоги не стимулируют развитие бизнеса. Жестко критикуется позиция налоговых органов в отношении реструктуризации налоговой задолженности.</p> <p>Не выдерживает критики система государственных и муниципальных закупок, установленная ФЗ-94, породившая паразитический посреднический бизнес.</p> <p>Не довольны представители МСП взаимодействием с банковской сферой, которую характеризуют как оторванную от нужд реального бизнеса и наживающуюся на его трудностях. Только некоторые используют банковские кредиты для пополнения оборотных средств, но рассматривают это как вынужденную меру.</p> <p>Вместе с тем налицо недостаток знаний в области банковского и корпоративного права (законодательство об исполнительном производстве и банкротстве), основ бюджетной системы и законодательства об органах местного самоуправления. Отсюда – нерешительность в вопросах взыскания долгов и взаимодействия со Службой судебных приставов и потребительски-иждивенческое отношение к администрации города («администрация нам должна...»)</p>

Как показывают приведенные в таблицах материалы, в сфере кооперации существуют более развитые рыночные отношения, чем в сфере аутсорсинга. Квалификация топ-менеджеров и персонала в этих МСП более высокая, что ведет к поддержанию разнообразного ассортимента услуг и высокой удовлетворенности клиентов. Выше здесь и уровень оснащенности производства, и качество услуг.

В области аутсорсинга существуют очень серьезные проблемы с предпринимательскими навыками руководителей и, как следствие, с обновлением основных фондов, недостатком оборотного капитала, текучестью кадров и пр. Мнение, что аутсорсинг в городе носит искусственный характер, не имеет оснований. Аутсорсинг скорее всего носит *нерыночный характер*, поскольку основан на иждивенчестве и зависимости от материнской компании. Этим предприятиям необходимо превращаться в рыночные. В противном случае может случиться, что многие функции, которые были переданы на аутсорсинг, возьмут на себя предприятия кооперации как более мобильные и рыночно ориентированные. Где есть платежеспособный спрос, будут и предприятия, его удовлетворяющие.

В табл. 80 представлены перспективы развития аутсорсинга и кооперации, высказанные представителями МСП.

Т а б л и ц а 8 0

Сравнительная характеристика перспектив развития аутсорсинга и кооперации в Каменске-Уральском

Аутсорсинг	Кооперация
<p>Предприниматели предлагают самые разнообразные перспективы развития. Наиболее интересные из них таковы:</p> <ul style="list-style-type: none"> – выделение новых самостоятельных бизнесов на основе имеющихся разработок и производственных заделов; – создание в городе технопарков; – создание малых предприятий, специализирующихся на выполнении станочных работ; – создание предприятий для выполнения заказов на стальное литье; – создание предприятий по переработке промышленных и бытовых отходов; – развитие туристической и досуговой сферы (пляжи, лодочные станции, парки) 	<p>Никто из участников не продемонстрировал стратегического мышления. Планы развития своих предприятий у подавляющего большинства руководителей – в их головах. Масштабность сводится к вопросам получения новых заказов и приобретения нового оборудования, горизонт – в лучшем случае на перспективу ближайшего года-двух. Развитие преимущественно предполагает освоение территорий близлежащих более депрессивных населенных пунктов. В то же время предприятия МСП, занятые в сфере механообработки, наиболее готовы к технологическим, продуктовым и организационным инновациям и интеграции в рамках технопарка (кластера)</p>

В целом же, как следует из приведенных материалов, предпринимателям города перспективы развития и аутсорсинга, и промышленной кооперации не ясны, поскольку потребности рынка изучаются не систематически, а значит, разработанных и принятых стратегических

планов у предприятий нет. В основном менеджмент мыслит тактически или уповает на внешние факторы – деятельность технопарков, администрации, изменения в политике государства и пр.

Следующим этапом исследования является оценка конкурентоспособности данного направления МСП (табл. 81).

Т а б л и ц а 81

Оценка конкурентоспособности аутсорсинга и кооперации

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Рыночные	Доля рынка	Низкая
	Известная торговая марка	Низкая
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Низкая
	Качество продукции	Средняя
	Уникальность продукта	Средняя
Производственные	Производительность труда	Средняя/низкая
	Уникальность технологии	Средняя/низкая
	Состояние основных фондов	Средняя/низкая
	Эффективность техпроцессов	Средняя/низкая
	Загрузка производственных мощностей	Средняя/низкая
	Экологическая безопасность	Средняя
Кадровые	Квалификация сотрудников	Средняя
	Инновационный потенциал сотрудников	Низкая
	Текучесть кадров	Средняя
	Ранг	-2

Данные о конкурентоспособности позволили получить следующие усредненные рейтинговые значения показателей, оценивающих рынок, производство и кадры предприятий (рис. 75).

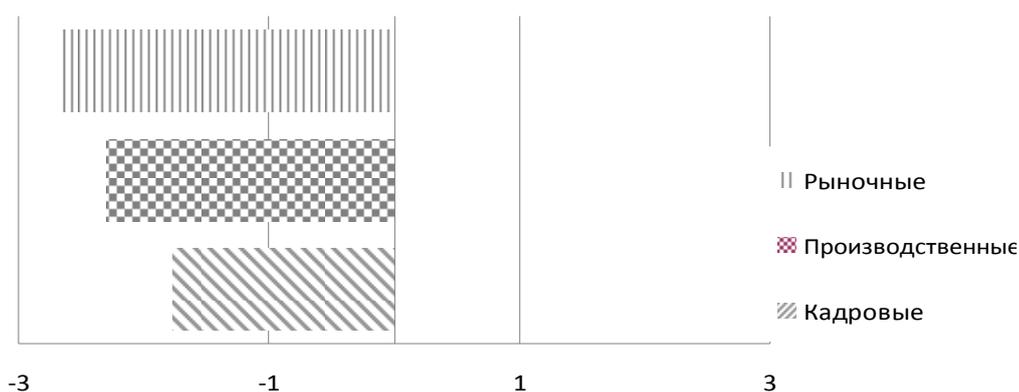


Рис. 75. Оценка конкурентоспособности аутсорсинга и кооперации

Низкие значения сформировались по рыночным и производственным показателям. Причины – низкая компетентность сотрудников, а также недостаточная правовая и финансовая культура.

Оценка инвестиционной привлекательности показана в табл. 82.

Оценка инвестиционной привлекательности аутсорсинга и кооперации

Факторы	Показатели оценки	Оценка
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Средняя/высокая
	Рентабельность отрасли	Средняя
	Платежеспособность покупателей	Средняя
	Барьеры для вхождения в рынок	Средняя
	Гибкость ценовой политики	Средняя/низкая
	Необходимость использования передового опыта	Средняя
	Экологические ограничения	Средняя
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Низкая
	Развитие рыночной инфраструктуры	Низкая
	Региональная политика	Средняя
Корпоративные	Наличие постоянных клиентов	Средняя
	Наличие производственной базы	Средняя
	Обеспеченность кадрами	Средняя
	Возможности привлечения инвесторов	Низкая
	Ранг	-1

Усредненные значения оценки инвестиционной привлекательности для отраслевых, муниципальных и корпоративных показателей представлены на рис. 76.

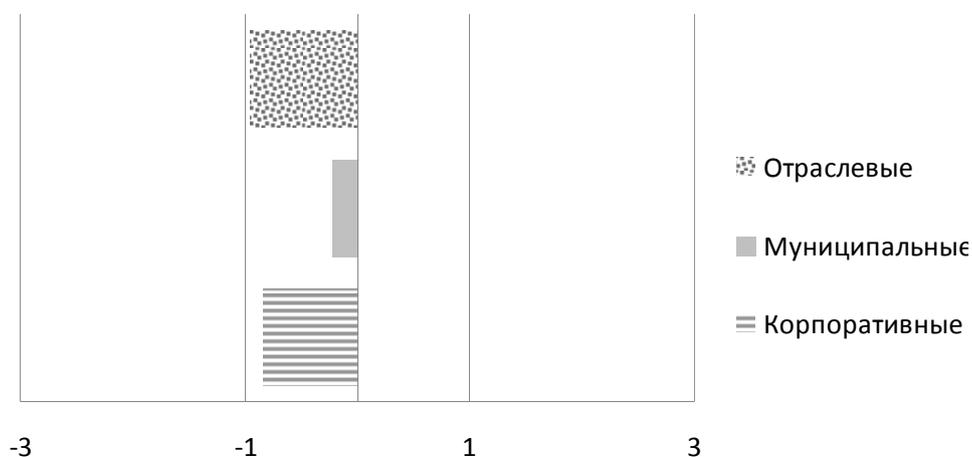


Рис. 76. Оценка инвестиционной привлекательности аутсорсинга и кооперации

По результатам исследования было выявлено, что показатели, характеризующие инвестиционную привлекательность, в основном имеют средние значения, что в первую очередь связано с несовершенством системы размещения государственных и муниципальных заказов, а также наличием операционных рисков (по причине проведения тендеров с заранее известным победителем).

Текущее месторасположение направления МСП в матрице оценки инвестиционной привлекательности показано на рис. 77.

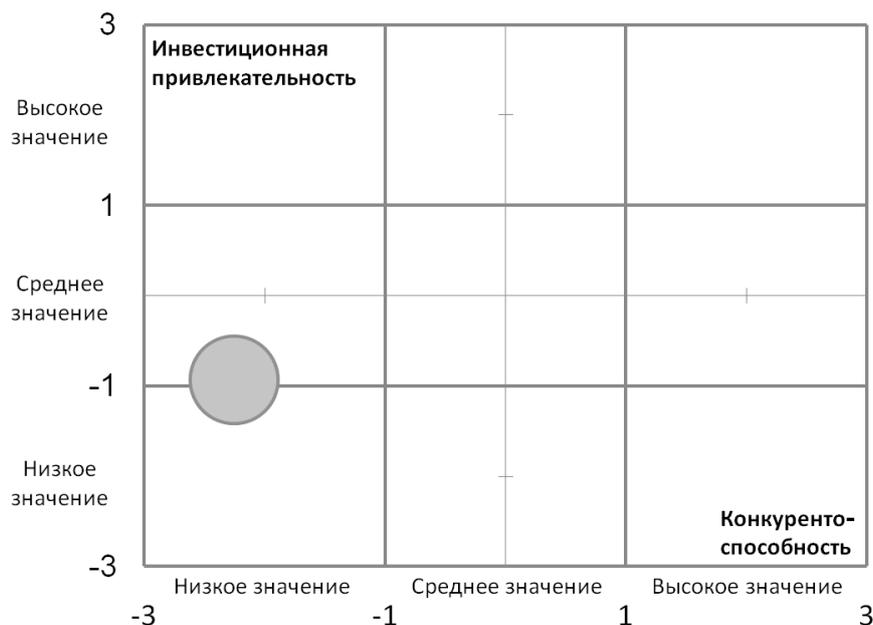


Рис. 77. Матрица оценки инвестиционной привлекательности аутсорсинга и кооперации (текущая ситуация)

Так, рейтинговые значения инвестиционной привлекательности «-1» и конкурентоспособности «-2» показывают, что взаимодействие малого и среднего предпринимательства с крупным бизнесом необходимо развивать по многим направлениям, в частности разрабатывая меры, направленные на развитие деловой инфраструктуры города.

SWOT-анализ деятельности в области аутсорсинга и кооперации позволит выявить проблемы в этих направлениях (табл. 83–84).

Т а б л и ц а 83

Результаты SWOT-анализа развития аутсорсинга в Каменске-Уральском

Сильные стороны	Слабые стороны
Зависят от предприятия! Менеджмент может на них повлиять! (Характеристика маркетинга, производства, управления кадрами, финансового менеджмента, культуры и имиджа организации)	
1. Работа с разными организациями дисциплинирует не только исполнителя, но и заказчика. 2. Материнские компании при выделении бизнес-структуры отводят определенное время для становления, в течение которого оказывается финансовая поддержка	1. Усиление конфликтов между подразделениями одного завода, сегодня ставшими самостоятельными. 2. Не преодолена психологическая зависимость менеджмента новых МСП от материнской компании. 3. Искусственная поддержка аутсорсинга создает неконкурентные условия и задерживает становление нового бизнеса. 4. Негативное изменение менталитета работников новых МСП по отношению к материнской компании. 5. Увеличение времени прохождения информации для принятия решений и снижение скорости их исполнения

Возможности	Опасности
НЕ зависят от предприятия! Менеджмент НЕ может на них повлиять! (Характеристика макроэкономической и политической ситуации, технологической среды, конкурентной среды, международного положения и социального поведения)	
	<ol style="list-style-type: none"> 1. Диктат крупного заказчика в отношении условий оплаты (отсрочка платежа до 90 дней). 2. Дефицит трудовых ресурсов на предприятиях крупного бизнеса, особенно по станочным профессиям

Таблица 84

Результаты SWOT-анализа развития кооперации в Каменске-Уральском

Сильные стороны	Слабые стороны
Зависят от предприятия! Менеджмент может на них повлиять! (Характеристика маркетинга, производства, управления кадрами, финансового менеджмента, культуры и имиджа организации)	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокое качество услуг. 2. Высокая квалификация кадров ключевых профессий. 3. Использование кадрового аутсорсинга. 4. Высокая мобильность. 5. Высокая договорная дисциплина. 6. Готовность сотрудничать с любым заказчиком. 7. Способность быстро осваивать новые виды услуг. 8. Высокий уровень предпринимательской самостоятельности 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Слабая маркетинговая и ценовая политика. 2. Недостаточные правовая и финансовая культура и компетентность. 3. Отсутствие стратегических планов развития
Возможности	Опасности
НЕ зависят от предприятия! Менеджмент НЕ может на них повлиять! (Характеристика макроэкономической и политической ситуации, технологической среды, конкурентной среды, международного положения и социального поведения)	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Возможность участия в программах повышения энергоэффективности. 2. Возможность интеграции предприятий МСП, занятых в сфере механообработки, в технопарк или кластер 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Нерациональная система государственных и муниципальных закупок. 2. Увеличивающиеся с 2011 г. социальные налоги. 3. Использование заказчиками тендерной системы с главным критерием по цене. 4. Высокий уровень конкуренции. 5. Навязываемая крупными предприятиями длительная отсрочка платежей. 6. Повышенное неконтролируемое внимание представителей правоохранительных органов, граничащее со злоупотреблениями служебным положением, к некоторым видам бизнеса. 7. Коррупционность персонала крупных предприятий, формирующих заказы для предприятий МСП

Отношения, характерные для предприятий Каменска-Уральского мало чем отличаются от тех, которые свойственны промышленности Свердловской области в целом. Навязываемые крупными предприя-

тиями условия, в основном, соответствуют смыслу и духу долгосрочных субконтрактных отношений. В то же время в силу отсутствия законодательной регламентации субконтрактных отношений крупные предприятия в ходе переговоров с субконтракторами достаточно часто навязывают условия договора, которые с некоторыми допусками могут быть отнесены к злоупотреблениям переговорными преимуществами.

Как правило, эти условия относятся к следующим основным аспектам взаимоотношений:

– *цена поставляемой продукции.* Отмечены случаи, когда МСП под давлением крупного контрактора заключают договоры поставки комплектующих по ценам, равным или ниже себестоимости. Договоры заключаются добровольно, так как МП при их заключении принимает во внимание не включаемые в договор факторы, такие как доступ к конструкторской и технологической документации, использование принадлежности к бренду в дальнейшем развитии;

– *условия изготовления и поставки.* Субконтрактор согласно договору обязуется за свой счет выполнять некоторые условия, например: без предоплаты осуществлять изготовление опытных образцов, изготавливать оснастку, переналаживать оборудование, осуществлять НИОКР;

– *условия оплаты уже поставленной продукции.* Отсрочка оплаты, как правило, происходит без дополнительных условий.

В то же время малые предприятия, доказавшие свою способность постоянно работать на крупного контрактора, в большинстве случаев не считают необходимым отказываться от подобного сотрудничества, несмотря на все сопутствующие сложности. Это объясняется тем, что рынок долгосрочных субконтрактных отношений в настоящее время не развит, количество крупных контракторов, способных «покупать» производственные процессы и оплачивать значительные объемы поставок, чрезвычайно ограничено.

Наиболее перспективными (с позиции построения эффективной модели промышленного производства) являются долговременные субконтрактные отношения между крупными и специализированными малыми предприятиями. Не менее перспективны субконтрактные отношения между малыми предприятиями – контракторами и малыми предприятиями – субконтракторами, как долговременные, так и краткосрочные. Кроме того, определенные перспективы существуют в развитии отношений между малыми предприятиями – контракторами и крупными предприятиями – субконтракторами, преимущественно в форме общепроизводственной субконтрактации по уровню технологий.

Краткосрочные субконтрактные отношения, не предусматривающие специфических взаимных обязательств участников отношений, в большинстве случаев могут осуществляться с применением имеющейся нормативно-правовой базы (договоров поставки и подряда в соответствии с ГК РФ). Долговременные субконтрактные отношения требуют развития существующей нормативно-правовой базы с учетом специфики отношений.

Проведенные исследования позволили выявить и оценить факторы, которые препятствуют развитию взаимодействия предприятий малого и среднего бизнеса с крупными промышленными предприятиями (табл. 85).

Т а б л и ц а 8 5

Оценка факторов, препятствующих взаимодействию предприятий МСП с крупным бизнесом (мнение руководителей крупного бизнеса)

Группа факторов	Факторы	Средний балл (по 5-балльной шкале)	Рейтинг (5 наиболее значимых факторов)
Информационные	Отсутствие информации о технологических возможностях предприятий	3,19	4
	Отсутствие информации о рынке продукции и услуг, предоставляемых предприятиями	3,03	
	Отсутствие информации о ценах на продукцию и услуги, предоставляемые предприятиями	2,89	
	Отсутствие информации о качестве продукции и услуг предприятий	2,86	
Факторы инфраструктуры	Отсутствие в городе инжиниринговых центров по подготовке производства	2,38	
	Отсутствие специальных органов, занимающихся организацией и поддержкой взаимодействия	2,54	
	Отсутствие экономически обоснованных проектов по развитию взаимодействия	2,70	
Факторы производства	Необходимость сохранять рабочие места на собственном производстве	2,95	
	Недостаточная квалификация работников	3,24	3
	Высвобождение производственных мощностей (простаивание оборудования)	2,89	
	Физический и моральный износ оборудования	3,49	1
Факторы продукции	Низкое качество продукции и услуг	2,86	
	Высокие цены на продукцию (работы, услуги) предприятий города и области	3,11	5
Факторы логистики	Риск невыполнения заказа в срок	3,30	2
	Увеличение запасов оборотных средств	2,92	
	Низкий уровень услуг транспортных организаций	2,19	
	Риск попасть в зависимость от других предприятий	2,84	

Итак, основными факторами, препятствующими взаимодействию МСП с крупным бизнесом (это характерно для всей промышленности Свердловской области), по степени снижения влияния являются:

- физический и моральный износ технологического оборудования;
- риски невыполнения заказа в срок;
- недостаточная квалификация работников;
- отсутствие информации о технологических возможностях предприятий;
- высокие цены на продукцию (работы, услуги) предприятий города и области.

Если анализировать факторы, характеризующие качество взаимодействия МСП с крупным бизнесом, то обращают на себя внимание: достаточно средний уровень показателей, характеризующих надежность и качество связей, а также эффективность санкций при нарушении договорных обязательств и высокий уровень зависимости от человеческого фактора при реализации договоров по кооперации:

Факторы, характеризующие качество взаимодействия предприятий МСП с крупным бизнесом (по пятибалльной шкале)

Надежность договорных связей по кооперации	3,14
Выполнение заказов в договорные сроки	3,16
Качество продукции (работ, услуг), поставляемой по кооперации	3,16
Эффективность экономических санкций при невыполнении договорных обязательств	2,35
Влияние человеческого фактора и личных связей на надежность поставок по кооперации.....	3,84
Качество информационной системы поиска заказчиков и изготовителей продукции, поставляемой по кооперации	2,59
Оценка эффективности собственного заготовительного и вспомогательного производства	2,86
<i>Общая оценка уровня развития кооперации</i>	<i>2,46</i>

В качестве механизмов развития взаимодействия МСП с крупным бизнесом можно рекомендовать:

- 1) создание информационного банка данных о технологических возможностях предприятий и продукции (работах, услугах), поставляемых и покупаемых по кооперации или аутсорсингу;
- 2) разработку механизмов минимизации рисков при выполнении заказов по кооперации или аутсорсингу;
- 3) минимизацию издержек производства путем организации тендеров и конкурсов на закупку сырья, материалов и комплектующих;
- 4) ликвидацию собственных вспомогательных и заготовительных производств в пользу специализированных центров;
- 5) проведение комплекса мероприятий по развитию взаимодействия МСП с крупным бизнесом.

Риск невыполнения заказов в срок является вторым по значимости фактором, сдерживающим участие промышленных предприятий в кооперационных связях.

Среди экономико-правовых механизмов, направленных на минимизацию этих рисков, традиционно выделяют страхование, аккредитивную форму расчетов, стандартизацию контрактов, гарантии и поручительства, тендеры, залог ценных бумаг и др. Наиболее эффективны в сложившейся в России практике механизмы, представленные ниже (табл. 86).

Т а б л и ц а 86

**Наиболее предпочтительные экономико-правовые механизмы,
направленные на минимизацию рисков взаимодействия
МСП с крупными промышленными предприятиями**

Рейтинг эффективности	Механизм минимизации рисков
1	Аккредитивная форма расчетов
2	Факторинг
3	Тендеры и конкурсы на кооперационные поставки
4	Стандартизация контрактов и правил торговли
5	Страхование
6	Гарантии и поручительства со стороны областных и городских властей и организаций
7	Единые Третейский суд и правила арбитража для предприятий
8	Залоговый механизм в виде ценных бумаг

В силу того, что большинство приводимых в таблице механизмов являются стандартными, в настоящем издании не приводятся их определения и описание действия. Однако они позволяют привлекать кредитные и страховые структуры в реальный сектор экономики не для спекулятивных операций, а для кредитования и страхования кооперированных цепочек.

К сожалению, в практике взаимодействия предприятий Каменска-Уральского механизмы минимизации рисков, приведенные в табл. 86, используются недостаточно.

Такой эффективный механизм, как аккредитивная форма расчетов используется достаточно редко из-за высокой стоимости этой услуги, предоставляемой банками. Из-за высокой стоимости недостаточно используется и такой механизм, как страхование.

Факторинг явно недооценен, хотя и является самым действенным механизмом в том случае, когда крупным предприятиям навязаны условия расчетов с большой отсрочкой платежа. В сочетании с векселями этот механизм мог бы стать одним из самых эффективных.

Не проработан вопрос взаимодействия с Третейским судом. При наличии в г. Каменске-Уральском собственной Торгово-промышленной палаты это вызывает недоумение. Например, Третейский суд Уральской торгово-промышленной палаты пользуется большим авторитетом и активно используется бизнес-сообществом Свердловской области при разрешении спорных экономических ситуаций.

Среди наиболее значимых факторов, препятствующих развитию производственной кооперации, отмечались высокие цены на продукцию (работы, услуги), поставляемую по кооперации. В этой связи руководители крупных промышленных предприятий отмечают необходимость ряда механизмов, направленных на минимизацию издержек производства, прежде всего за счет внедрения в практику работы конкурсных торгов (конкурсы, тендеры и др.).

В настоящее время большинство предприятий не используют этот механизм, опираясь на личностные связи между предпринимателями. Особенно слабо данный механизм развит в машиностроительном комплексе. Например, в Свердловской области среди машиностроительных предприятий лишь 20% используют конкурсные торги для закупок, однако при этом подавляющее большинство руководителей считают целесообразным внедрять именно этот механизм для заключения договоров по кооперации.

Проблема повышения эффективности управления закупками становится для многих предприятий все более острой, особенно по мере роста доли приобретаемых сырья, материалов, работ и услуг в стоимости производимой продукции. Часто единственным способом решения этой задачи становится проведение конкурса среди поставщиков и подрядчиков, поскольку традиционно считается, что проведение тендера равнозначно повышению эффективности закупок, в первую очередь за счет снижения стоимости приобретаемых ресурсов. Как показывает практика, *экономия от внедрения конкурсного механизма закупок составляет 10–25% первоначальной стоимости контрактов.*

Более всего в регламентированных закупках и продажах, базирующихся на возможностях электронной коммерции, нуждаются крупные предприятия, интегрированные корпоративные структуры – финансово-промышленные группы, холдинги, осуществляющие деятельность в тех отраслях, где наиболее развита конкуренция, высока степень стандартизации продукции и существуют динамика развития и финансовые условия. Это, прежде всего, металлургия и машиностроение – отрасли, в которых присутствует большое количество поставщиков и покупателей и есть потребность в снижении издержек производства и повышении его эффективности.

Среди коммерческих структур системные закупки на конкурсной основе сейчас нередко практикуются. Однако значительная часть частных предприятий использует неконкурентные методы закупок и продаж, базирующиеся на долгосрочных отношениях с ограниченным кругом вызывающих доверие поставщиков, установленных на основе предыдущего опыта общения. Кроме того, на политику продаж и закупок влияет высокий уровень коррупции среднего и низшего управленческого персонала. Отдельные корпорации и рыночные структуры начинают внедрять конкурентные технологии, совершая ряд принципиальных ошибок, дискредитирующих механизм конкурентных закупок и продаж и не достигая реального экономического эффекта. Однако ряд крупных корпораций и предприятий создали и продолжают развивать собственные системы регламентированных конкурентных закупок и продаж, достигая существенного экономического эффекта на базе современных технологий и методов.

Применение конкурсной системы приобретения ресурсов – это возможная, но не обязательная часть эффективной конкурентной системы управления закупками, создание которой требует организационных, кадровых и финансовых вложений. Создание полноценной конкурсной системы закупок, особенно для средних и небольших компаний, часто бывает экономически неэффективно, поэтому возможной ее альтернативой является привлечение для организации и проведения торгов специализированных предприятий.

Отметим, что критика закупок на тендерной основе, которая очень часто звучит со стороны предприятий МСП, маскирует их собственную неспособность работать в такой системе из-за отсутствия конкурентных преимуществ. Чтобы добиться успеха, необходимо в первую очередь совершенствовать систему управления качеством и снижать себестоимость поставляемых товаров и услуг.

Стратегическими рекомендациями по совершенствованию системы взаимодействия МСП и крупного бизнеса в сфере аутсорсинга и кооперации в Каменске-Уральском на 2011–2020 гг. могли бы стать:

I. Организационные мероприятия

1. Создание в составе Координационного совета по развитию малого и среднего предпринимательства при участии администрации города Каменска-Уральского, Совета директоров промышленных предприятий Каменска-Уральского, Торгово-промышленной палаты Каменска-Уральского **Комиссии по развитию производственной кооперации.**

2. Организация в рамках портала «Малое и среднее предпринимательство города Каменска-Уральского» с участием Комиссии по раз-

витию производственной кооперации **интерактивной системы развития** в городе производственной кооперации, включающей в себя:

- анализ и мониторинг потребностей промышленных предприятий в кооперационных связях с учетом среднесрочных планов развития предприятий;
- выделение предметно-ориентированных секторов внутреннего рынка потребления города Каменска-Уральского;
- выделение предметно- и технологически ориентированных секторов внутреннего рынка производства Каменска-Уральского;
- получение и обработку информации от производителей, осуществляющих деятельность на территории Каменска-Уральского, с предложениями о поставках продукции и услуг;
- получение и обработку информации от потребителей на территории г. Каменска-Уральского с запросами о потребности в поставках продукции и услуг;
- оценку характеристик продукции и услуг отраслей специализации г. Каменска-Уральского по параметрам «цена – качество» и условиям поставок на рынке, а также выделение конкурентных преимуществ;
- мониторинг цен (тарифов, норм, расценок и т. д.) на субконтрактное производство, в том числе по конкретным производственным операциям, технологическим процессам и услугам;
- мониторинг потребностей предприятий в инновациях (технологических, организационных, маркетинговых и т. д.);
- мониторинг потребностей предприятий в квалифицированной рабочей силе;
- разработку и проведение целевых мероприятий, обеспечивающих развитие кооперационных связей (регулярное проведение «Бирж кооперации», целевых встреч по обеспечению потребностей отдельных предприятий и т. п.).

3. Формирование Комиссией по развитию производственной кооперации информационной инфраструктуры развития специализации и кооперирования в виде постоянно актуализируемых **баз данных** по:

- субъектам аутсорсинга и кооперации;
- производственным и технологическим возможностям предприятий;
- загрузке производственных мощностей предприятий;
- предприятиям малого бизнеса, научно-технологический потенциал, продуктовая и технологическая специализация и иные производственные возможности которых позволяют выполнять заказы крупных предприятий;
- потребностям предприятий в реконструкции, техническом перевооружении, проведении ремонтно-строительных и монтажных работ;

- новым видам продукции – аналогам продукции зарубежных производителей, включенной в проектную документацию, разработанную отраслевыми научными и проектными организациями Свердловской области;

- объектам интеллектуальной собственности;

- инвестиционным проектам.

4. Проведение администрацией г. Каменска-Уральского, Координационным советом по развитию малого и среднего предпринимательства, Советом директоров промышленных предприятий Каменска-Уральского, Торгово-промышленной палатой Каменска-Уральского на основе материалов, подготовленных Комиссией по развитию производственной кооперации, **комплекса мероприятий** по обеспечению и развитию производственной кооперации и координации действий субъектов кооперации:

- координация и организация взаимодействия потребителей и поставщиков, расположенных на территории МО г. Каменск-Уральский и МО «Каменск-Уральский городской округ», с возможной перспективой распространения информации об избытке и дефиците продукции за пределы Свердловской области;

- оценка состояния предприятий, промплощадок и промышленных зон с позиций реализации потенциала развития производственной кооперации, углубления специализации и организации специализированных производств;

- инвентаризация неиспользуемых производственных мощностей, помещений и инфраструктурных возможностей предприятий, которые могут быть использованы для дозагрузки, размещения новых производств и развития малого бизнеса (передача в аренду, создание технопарков, бизнес-инкубаторов);

- разработка рекомендаций по эффективному рыночному позиционированию малых и средних производственных предприятий;

- разработка рекомендаций по развитию вертикально-горизонтальной производственной интеграции малых и средних предприятий различных производственных переделов и специализаций;

- формирование программ долговременного партнерства предприятий;

- разработка и реализация ряда пилотных проектов по программам межзаводской кооперации на основе принципов промышленного субконтрактинга;

- проведение мониторинга эффективности реорганизации предприятий, на принципах аутсорсинга выделивших вспомогательные, заготовительные и иные производства с целью получения продукции и услуг специализированных, технологически и инжиниринговых центров.

5. Организация системы мониторинга за деятельностью субъектов кооперации.

6. Сбор и проработка предложений малого и среднего предпринимательства по развитию производственных кооперационных связей с крупными предприятиями.

II. Производственно-технологические мероприятия

1. Анализ и подготовка комплекса бизнес-предложений по приоритетным отраслевым направлениям развития вертикально-горизонтальных производственно-технологических связей и обеспечивающих их кооперированных поставках, ориентированных на потребности региональных отраслевых комплексов:

для энергетического комплекса:

– вовлечение местных энергетических ресурсов в топливно-энергетический баланс Свердловской области;

– разработка и внедрение энергосберегающих технологий и оборудования;

– разработка и внедрение альтернативных источников энергии, использование которых возможно организовать на территории города;

для строительного комплекса:

– расширение использования строительными организациями строительных материалов и строительных элементов местного производства;

для агропромышленного комплекса:

– организация производства оборудования для перерабатывающей промышленности;

– привлечение малого бизнеса в сферу сельского хозяйства для закупа сельхозпродукции у граждан, ведущих личное подворье;

– организация глубокой переработки овощей, плодово-ягодной продукции (консервирование, производство соков, глубокая заморозка, сбор и переработка дикорастущих и культивируемых ягод и грибов);

– разработка современных ресурсосберегающих машин и технологий для агропромышленного комплекса;

– разработка и внедрение технологий производства рыбной продукции (пруды, тепловодные садковые хозяйства, пастбищное рыбоводство) на всех этапах технологической цепи (производители, посадочный материал, товарная рыба);

– организация производства кормов для разведения хозяйственных ценных видов рыб;

для жилищно-коммунального хозяйства:

– организация производства лифтового оборудования;

– организация производства энергосберегающего оборудования, приборов учета для ЖКХ;

- организация производства комплексных автоматизированных систем управления «Умный дом», «Умный город»;
- разработка новых строительных и конструкционных материалов для ремонта крыш, подвальных помещений, облагораживания фасадов;
для транспортного комплекса и логистики:
- совершенствование транспортно-логистических технологий;
- организация производства складского инвентаря.
для дорожно-строительной отрасли:
- организация производства современных геосинтетических материалов;
для машиностроительного комплекса:
- разработка технологических процессов, обеспечивающих высокую и сверхвысокую точность изделий;
- разработка комбинированных вариантов технологических процессов;
- разработка безотходных технологий для получения высокоточных изделий.

2. Содействие установлению и развитию кооперационных связей в масштабе Свердловской области при реализации:

- крупных инфраструктурных проектов государственного значения («Урал промышленный – Урал Полярный», нефтепровод «Восточная Сибирь – Тихий океан», «Северо-Европейский газопровод», «Балтийская трубопроводная система», развитие Транссиба, строительство атомных электростанций, прокладка дорог);
- крупных комплексных областных проектов (строительство метро в Екатеринбурге, дорожное строительство, газификация населенных пунктов, осуществление областных целевых программ);
- приоритетных национальных проектов;
- федеральных целевых программ и содействие включению в них проектов предприятий Каменска-Уральского.

III. Научно-методическое обеспечение

1. Заказ региональным научным, технологическим и проектным организациям на разработку прогнозов и приоритетных направлений развития точек роста:

- специализированных технологических центров;
- специализированных инжиниринговых центров, обеспечивающих выполнение инновационных проектов по разработке, освоению и обеспечению производства новых видов высокотехнологичной конкурентоспособной продукции;
- технопарков и бизнес-инкубаторов на базе промышленных предприятий;

– производственно-логистической инфраструктуры, ориентированной на развитие кооперации между малым, средним и крупным бизнесом;

– научно-производственных предприятий, способствующих интеграционным процессам взаимодействия производства, инжиниринга и науки.

2. Содействие разработке механизма, направленного на создание условий для ускорения процессов оптимизации производственных мощностей и инфраструктуры предприятий.

3. Привлечение и адаптация прогрессивных методик, схем и моделей финансирования субконтрактных отношений (например, специализированных гарантийных фондов, кредитной кооперации).

4. Подготовка предложений по формированию системы страхования рисков, возникающих в процессе субконтрактных отношений.

5. Участие в разработке концепции ресурсного обеспечения малых и средних предприятий, цепочек кооперированных поставок и инновационных процессов в наукоемком промышленном бизнесе.

6. Подготовка предложений по уменьшению количества посредников в цепочке между производителем продукции и конечным потребителем.

7. Разработка предложений о порядке передачи информации о технологических и производственных возможностях субъектов субконтрактинга потенциальным потребителям.

IV. Кадровое обеспечение

1. Создание на базе частно-государственного партнерства современных городских учебных центров (ПТУ, бизнес-школ) для подготовки на передовой технологической основе высококвалифицированных рабочих и специалистов.

2. Формирование городского банка данных для организации работы по привлечению квалифицированных рабочих и инженерно-технических кадров на временной основе.

3. Содействие в повышении профессионального уровня участников процессов производственной кооперации (проведение тематических семинаров, организация обучения предпринимателей по вопросам субконтракта и аутсорсинга, изучение опыта поддержки и развития субконтракта и аутсорсинга путем участия в семинарах, деловых встречах, «круглых столах», проводимых в других регионах, и т. д.).

4. Разработка предложений по созданию новых рабочих мест в сфере ЖКХ, а также по организации перевода в эту сферу трудовых ресурсов из других отраслей, в которых планируются сокращения.

V. Информационное обеспечение

1. Размещение в СМИ информации, ориентирующей потребителей города на приобретение продукции местных товаропроизводителей.

2. Проведение на территории МО г. Каменск-Уральский и МО «Каменск-Уральский городской округ» выставок-ярмарок местных товаропроизводителей общепромышленной продукции, продукции агропромышленного комплекса и товаров народного потребления.

3. Проведение семинаров-совещаний по изучению и обобщению передового опыта развития кооперационных связей на предприятиях и в организациях промышленного комплекса Свердловской области.

4. Активизация освещения в СМИ (включая научные и отраслевые специализированные издания) методических вопросов и проектов реализации программ кооперации.

5. Разработка концепции и создание в городе постоянно действующей Биржи кооперации, образованной по принципу информационного обмена между участниками субконтрактных отношений на основе общей доступности (размещение информации в сети Интернет), обеспечивающей координацию заказчиков и изготовителей продукции и услуг, продвижение заказов.

В табл. 87 представлены предложения в Муниципальную программу по совершенствованию отношений малого и крупного бизнеса.

Т а б л и ц а 87

**Предложения в Муниципальную программу
«Содействие развитию малого и среднего предпринимательства
в городе Каменске-Уральском на 2011–2020 гг.»
по развитию взаимодействия МСП с крупным бизнесом**

Мероприятия	Срок внедрения	Объем инвестиций	Ответст- венность
1. Оказать образовательную поддержку менеджменту компаний МСП, работающих в сфере кооперации или аутсорсинга с крупными предприятиями			
2. Создать информационный банк данных о технологических возможностях предприятий и продукции (работах, услугах), поставляемых и покупаемых по кооперации или аутсорсингу			
3. Организовать обучение по вопросам повышения правовой культуры предпринимателей по темам: – корпоративного управления; – управления дебиторской и кредиторской задолженностью; – оптимизации бизнеса и налогообложения; – применения законодательства о банкротстве			
4. Оказать содействие в повышении профессионального уровня участников процессов производственной кооперации (проведение тематических семинаров, организация обучения предпринимателей по вопросам субконтрактации и аутсорсинга, изучение опыта поддержки и развития субконтрактации и аутсорсинга путем участия в семинарах, деловых встречах, «круглых столах», проводимых в других регионах, и т. д.)			

Продолжение табл. 87

Мероприятия	Срок внедрения	Объем инвестиций	Ответст- венность
5. Создать в составе Координационного совета по развитию малого и среднего предпринимательства при участии администрации города Каменска-Уральского, Совета директоров промышленных предприятий Каменска-Уральского, Торгово-промышленной палаты Каменска-Уральского Комиссию по развитию производственной кооперации			
6. Сформировать информационную инфраструктуру развития специализации и кооперирования в виде постоянно актуализируемых баз данных			
7. Организовать в рамках создаваемого с участием Комиссии по развитию портала «Малое и среднее предпринимательство города Каменска-Уральского» производственную интерактивную систему информации о развитии в городе производственной кооперации			
8. Организовать анализ и подготовку комплекса бизнес-предложений по приоритетным отраслевым направлениям развития вертикально-горизонтальных производственно-технологических связей и обеспечивающих их кооперированных поставках, ориентированных на потребности региональных отраслевых комплексов			
9. Обеспечить размещение в СМИ информации, ориентирующей потребителей города на приобретение продукции местных товаропроизводителей			
10. Организовать проведение на территории МО г. Каменск-Уральский и МО «Каменск-Уральский городской округ» выставок-ярмарок местных товаропроизводителей общепромышленной продукции, продукции агропромышленного комплекса и товаров народного потребления			
11. Организовать проведение семинаров-совещаний по изучению и обобщению передового опыта развития кооперационных связей на предприятиях и в организациях промышленного комплекса Свердловской области			
12. Обеспечить освещение в СМИ (включая научные и отраслевые специализированные издания) методических вопросов и проектов реализации программ кооперации			
13. Разработать концепцию создания в городе постоянно действующей Биржи кооперации, образованной по принципу информационного обмена между участниками субконтрактных отношений на основе общей доступности (размещение информации в сети Интернет), обеспечивающей координацию заказчиков и изготовителей продукции и услуг, продвижение заказов			
14. Создать на базе частно-государственного партнерства городской учебный центр для подготовки на передовой технологической основе высококвалифицированных рабочих и специалистов			
15. Сформировать городской банк данных для организации работы по привлечению квалифицированных рабочих и инженерно-технических кадров на временной основе			
16. Разработать предложения по созданию новых рабочих мест в сфере ЖКХ, а также по организации перевода трудовых ресурсов из других отраслей, в которых планируются сокращения			
17. Организовать совместно с администрацией Каменска-Уральского, Координационным советом по развитию малого и среднего предпринимательства, Советом директоров промышленных предприятий Каменска-Уральского, Торгово-промышленной палатой Каменска-Уральского на основе материалов, подготовленных Комиссией по развитию производственной кооперации, реализацию комплекса мероприятий по обеспечению и развитию производственной кооперации и координации действий субъектов кооперации по: – координации и организации взаимодействия потребителей и поставщиков, расположенных на территории МО г. Каменск-Уральский и МО «Каменск-Уральский городской округ» с возможной перспективой распространения информации об избытке и дефиците продукции за пределы Свердловской области;			

Мероприятия	Срок внедрения	Объем инвестиций	Ответственность
<ul style="list-style-type: none"> – оценке состояния предприятий, промплощадок и промышленных зон с позиции реализации потенциала развития производственной кооперации, углубления специализации и организации специализированных производств; – инвентаризации неиспользуемых производственных мощностей, помещений и инфраструктурных возможностей предприятий, которые могут быть использованы для дозагрузки, размещения новых производств и развития малого бизнеса (передача в аренду, создание технопарков, бизнес-инкубаторов); – разработке рекомендаций по эффективному рыночному позиционированию малых и средних производственных предприятий; – разработке рекомендаций по развитию вертикально-горизонтальной производственной интеграции малых и средних предприятий различных производственных переделов и специализаций; – формированию программ долговременного партнерства предприятий; – разработке и реализации ряда пилотных проектов по программам межзаводской кооперации на основе принципов промышленного субконтрактинга; – проведению мониторинга эффективности; – реорганизации предприятий, на принципах аутсорсинга выделивших вспомогательные, заготовительные и иные производства с целью получения продукции и услуг от специализированных, технологически и инжиниринговых центров 			

В табл. 88–89 приведены параметры изменения оценки конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности в результате реализации предложенных мероприятий для развития взаимодействия малого и среднего предпринимательства с крупным бизнесом.

Т а б л и ц а 88

Изменения конкурентоспособности аутсорсинга и кооперации

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Перспективы (2020 г.)
Рыночные	Доля рынка	Низкая	Низкая
	Известная торговая марка	Низкая	Низкая
	Наличие стратегии, позволяющей развиваться на рынке	Низкая	Низкая
	Качество продукции	Средняя	Средняя
	Уникальность продукта	Средняя	Средняя
Производственные	Производительность труда	Средняя/низкая	Средняя
	Уникальность технологии	Средняя/низкая	Средняя
	Состояние основных фондов	Средняя/низкая	Средняя
	Эффективность техпроцессов	Средняя/низкая	Средняя
	Загрузка производственных мощностей	Средняя/низкая	Высокая
	Экологическая безопасность	Средняя	Средняя/низкая
Кадровые	Квалификация сотрудников	Средняя	Средняя/высокая
	Инновационный потенциал сотрудников	Низкая	Средняя
	Текущая текучесть кадров	Средняя	Низкая
	Ранг	-2	-2

Изменение инвестиционной привлекательности

Факторы	Показатели оценки	Оценка	
		Исходная ситуация	Результирующая ситуация
Отраслевые	Постоянный спрос на продукцию (услуги)	Средняя/высокая	Высокая
	Рентабельность отрасли	Средняя	Средняя
	Платежеспособность покупателей	Средняя	Средняя
	Барьеры для вхождения в рынок	Средняя	Средняя
	Гибкость ценовой политики	Средняя/низкая	Средняя
	Необходимость использования передового опыта	Средняя	Средняя
	Экологические ограничения	Средняя	Средняя
Муниципальные	Административные барьеры для входа в бизнес	Низкая	Низкая
	Развитие рыночной инфраструктуры	Низкая	Средняя
	Региональная политика	Средняя	Высокая
Корпоративные	Рентабельность предприятия	Средняя/низкая	Средняя
	Наличие постоянных клиентов	Средняя	Средняя
	Наличие производственной базы	Средняя	Средняя
	Обеспеченность кадрами	Средняя	Средняя
	Возможности привлечения инвесторов	Низкая	Средняя
	Ранг	-1	0

Предложенные рекомендации в среднесрочной перспективе позволят улучшить инвестиционный климат, сохраняя при этом значение показателей, характеризующих конкурентоспособность на прежнем уровне.

Развитие деловой инфраструктуры повысит интерес со стороны инвесторов.

На рис. 78 и 79 представлены изменения факторов, определяющих инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность отрасли с учетом предложенных мероприятий.

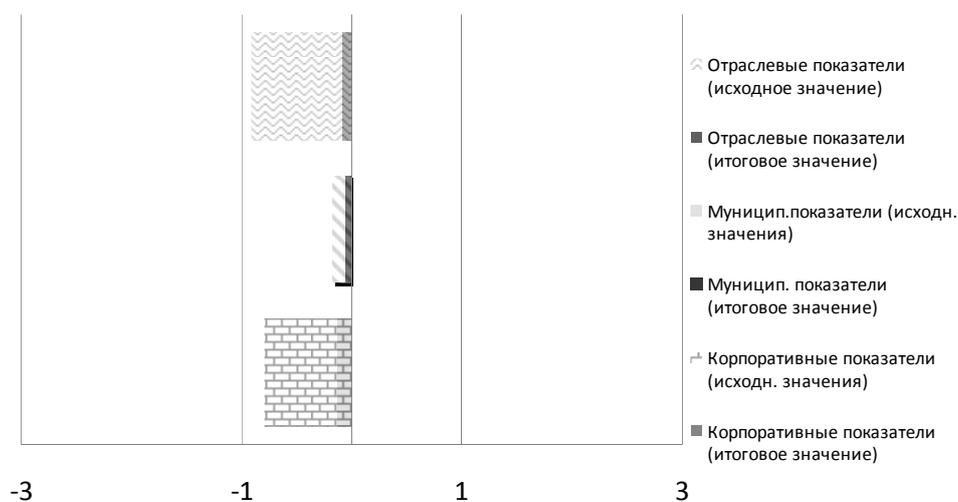


Рис. 78. Изменение факторов, определяющих инвестиционную привлекательность

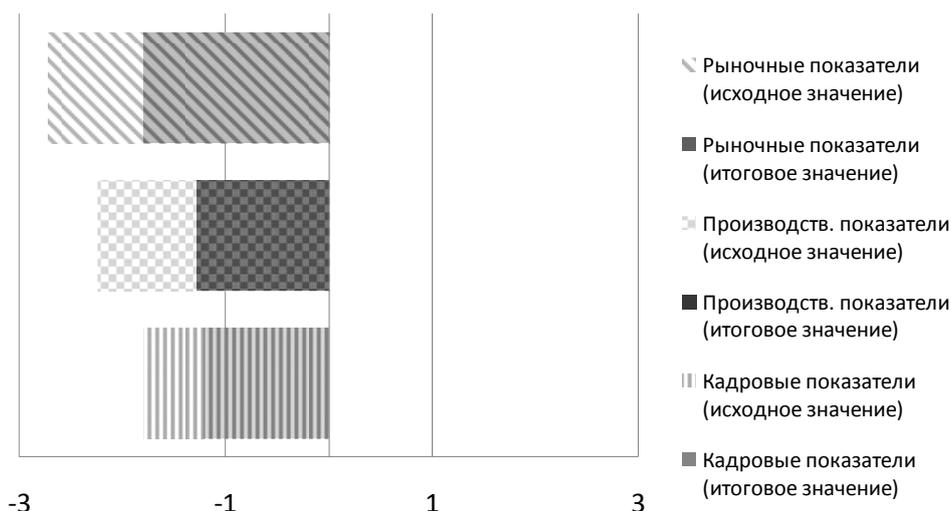


Рис. 79. Изменения факторов, определяющих конкурентоспособность

Результатом изменения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности в удовлетворении потребностей крупного бизнеса услугами МСП при реализации предложенных мероприятий может стать изменение позиционирования в матрице инвестиционной привлекательности данного направления (рис. 80).



Рис. 80. Матрица оценки исходной ситуации

В условиях постоянно меняющегося окружения крупному бизнесу для сохранения конкурентоспособности необходимо своевременно адаптироваться к изменениям. Проводить адаптацию силами исключительно собственных подразделений для крупного бизнеса экономически нецелесообразно, особенно для обновления непрофильных на-

правлений. Лучший выход из этого положения – установление партнерских отношений с предприятиями среднего и малого бизнеса, осуществляющими на конкурсной основе поставку необходимых товаров и услуг, что в итоге может повысить инвестиционную привлекательность всех участников партнерства.

Для малого и среднего бизнеса такие отношения привлекательны возможностью выхода на крупные рынки сбыта товаров и услуг, являющиеся для них профильными, что, в свою очередь, повысит их конкурентоспособность.

2.10. Стратегия развития технопарков

Как указывалось выше, Каменск-Уральский является третьим по численности населения городом Свердловской области с высокой концентрацией промышленности металлургического и машиностроительного (в том числе приборостроение) профиля. Это определяет высокий уровень образованности населения, наличие на предприятиях крупного по численности (с большой долей в структуре) персонала – высококвалифицированных рабочих и инженерные кадры ведущих современных промышленных и инновационных специальностей.

Устойчивое социально-экономическое развитие города сдерживается рядом объективно накопившихся проблем и факторов, таких как:

- моноотраслевая производственная специализация, зависимость от конъюнктуры цен на металлы;
- недоиспользованные возможности по увеличению удельного веса продукции высоких переделов;
- незадействованные производственные площади промышленных предприятий;
- высвобождающиеся квалифицированные кадры допенсионного возраста – работники преимущественно технических специальностей;
- отток молодых квалифицированных кадров в города с атмосферой, более способствующей самореализации;
- глобальная конкуренция.

Решение существующих проблем требует учета общемировых тенденций инновационного развития территории и может быть основано на системной и структурной перестройке и диверсификации экономики, увеличении доли малого и среднего бизнеса и развитии инновационных форм организации бизнеса.

В соответствии с мировым опытом эффективность научно-технического развития обеспечивается за счет территориальной интеграции всех участников цепочки создания и жизненного цикла продукции от

идеи разработки до эксплуатации и утилизации. Апробированной и хорошо зарекомендовавшей себя формой территориальной организации бизнеса являются технопарки. Поддержка на федеральном и региональном уровне политики создания в муниципалитетах и развития технопарков определяет перспективность данного направления и возможность его дополнительного ресурсного обеспечения.

Нацеленность предприятий крупного бизнеса и МСП на развитие высокотехнологичных производств, участие в соответствующих целевых программах, включение Каменска-Уральского в федеральную и областную инновационную инфраструктуру открывают новые возможности для развития города, в том числе на основе создания технопарков.

Состав основных участников и специализация технопарка определяются стоящими перед ним стратегическими целями.

С учетом накопившихся проблем и вызовов внешней среды, *основными целями* технопарков Каменска-Уральского являются:

- повышение эффективности базового сектора и диверсификация экономики города;

- формирование в городе инновационных кластеров, ядром которых станут технопарковые зоны;

- повышение конкурентоспособности всех сфер бизнеса независимо от его отраслевой принадлежности.

Выбор конкретной формы технопарковой структуры зависит от стратегии развития города; также он должен отражать уровень накопленного технического, научного, кадрового потенциала, готовность хозяйствующих субъектов к участию в проекте.

Рассмотрим основные формы технопарков, их организационно-экономическую направленность с учетом возможности и целесообразности создания в Каменске-Уральском (табл. 90).

Определение специализации технопарков необходимо для выстраивания стратегии их развития, в основе которой находится развитие конкурентных преимуществ по выделенным направлениям.

При выборе специализации технопарка необходимо учитывать приоритетные направления, определенные государственной политикой, общемировыми тенденциями развития сферы высоких технологий, а также актуальные потребности экономики города. Такими направлениями являются: связь и телекоммуникации; IT и программное обеспечение; биотехнологии и фармацевтика; атомные и космические технологии; энергосбережение.

Формы технопарковых структур и возможности их создания в Каменске-Уральском

Формы технопарков	Организационно-экономическое содержание и роль технопарков	Возможность создания
1. Университетские	<p>Технопарк УрФУ нацелен, прежде всего, на коммерциализацию накопленного научного потенциала, знаний. Это элемент кадровой политики высшего учебного заведения, поскольку оказывается поддержка наиболее перспективным студентам и аспирантам, проводится закрепление профессорско-преподавательского состава. Реализация конкретных проектов способствует генерации новых научных знаний. Перечень реализованных проектов повышает рейтинг университета.</p> <p>Университетские технопарки не являются бизнесом в чистом виде, так как прибыли получают высшее учебное заведение и компании, входящие в состав технопарка. Это в большей степени социальные и стратегические проекты.</p> <p>Основные критерии выбора территории для размещения университетского технопарка – близость к вузу, наличие необходимой инфраструктуры, производственной базы, достаточной для коммерциализации научных разработок</p>	<p>Учитывая расположение в Каменске-Уральском филиалов вузов, возможно создать на территории города структурное подразделение существующего университетского технопарка со специализацией, соответствующей перспективным направлениям развития города (например, создаваемого технопарка УрФУ (УГТУ–УПИ)). Положительными аспектами такого выбора являются наличие базы научных проектов, сформировавшиеся инновационные компании, готовые к выходу на серийное производство, новые продукты и технологии</p>
2. Региональные отраслевые	<p>Технопарки данного вида являются модератором взаимодействия предприятий с независимыми и подконтрольными проектными группами, научными коллективами высших учебных заведений, проектными и исследовательскими институтами.</p> <p>Предпосылкой создания технопарков является близость к потребителю новых технологий и продуктов. Здесь осуществляется прямое взаимодействие с генератором и источником практических задач – промышленным предприятием.</p> <p>В качестве основных инициаторов проекта, как правило, выступают местные промышленные предприятия, органы государственной власти, администрация города.</p> <p>Цель создания технопарка – привлечение на территорию нового вида деятельности. В этом случае инициатива создания технопарка принадлежит администрации муниципального образования и сформировавшейся инициативной группе.</p> <p>Успешность организации технопарков определяется составом, количеством и разнообразием компаний-партнеров, инвесторов.</p> <p>Технопарки реализуют два взаимосвязанных процесса – кооперацию и специализацию, открывающих новые возможности передачи знаний в гибких высокодоходных структурах, состоящих из множества самостоятельных партнеров.</p>	<p>Перспективность развития технопарков данного типа обуславливает мощный промышленный и технический потенциал Каменска-Уральского в металлургической и машиностроительной отраслях. Кроме того, в городе развита сфера производства строительных материалов.</p> <p>К данному направлению относится и идея создания технопарка по производству поликристаллического кремния и технопарка по производству приборов энергосбережения</p>

Продолжение табл. 91

Формы технопарков	Организационно-экономическое содержание и роль технопарков	Возможность создания
	<p>Результаты деятельности технопарка: внедрение достижений мировой и отечественной науки и техники в технологические процессы отрасли, региона; ускорение производства готовых изделий предприятиями отрасли на конкурентоспособном мировом уровне; подготовка персонала предприятий для работы на современном высокопроизводительном оборудовании; развитие предприятий малого и среднего бизнеса в направлении деятельности технопарка.</p> <p>Получение прибыли происходит от услуг аренды, поддержки и обслуживания бизнеса (информационное обеспечение, консалтинговые, юридические и офисные услуги, обслуживание инфраструктуры), обеспечения сертификации продукции, коммерциализации новых разработок, продвижения их на рынке</p>	
3. Технопарки индустриального типа (промышленные)	<p>Целевая ориентация – создание современной инфраструктуры для организации новых видов экономической деятельности, а не формирование условий для обмена технологиями.</p> <p>Реализация проектов сталкивается с серьезной опасностью развития преимущественно риелторского бизнеса путем сдачи в аренду высвобождающихся производственных и складских помещений.</p> <p>Идея создания промышленного парка состоит в концентрации специальных поставщиков, в основном из малого и среднего бизнеса, вокруг крупного предприятия, выстраивающих постоянный цикл производства и услуг. Основными участниками являются промышленные предприятия. Условия взаимодействия – развитые, мощные техническая и социальная инфраструктуры, сконцентрированные на обособленной территории. Инвесторами создания отдельных предприятий (находящихся рядом с «системообразующим») для производства комплектующих могут выступать иностранные партнеры.</p> <p>Экономический эффект от организации промышленного технопарка, как и в отраслевых технопарках, связан с экономией затрат на создание новых инфраструктурных объектов и транспортировку продукции; с усилением взаимодействия на основе модернизации и создания новых производств в рамках кооперации по производству готовой продукции (в том числе для развития и организации малого и среднего бизнеса, научно-производственных комплексов)</p>	<p>С учетом тенденции сокращения производства и выделения свободных площадей градообразующих предприятий металлургического профиля, у данного вида технопарков также есть свои перспективы развития в Каменске-Уральском. Необходимое условие – заинтересованность основного предприятия в развитии организаций-спутников и выводе на аутсорсинг изготовления комплектующих, а не только получение прибыли от аренды высвобожденных площадей</p>
4. Технологические инкубаторы	<p>Целевая ориентация – оказание помощи малым инновационным компаниям на начальной стадии.</p> <p>Успешность создания определяется выстроенной системой поиска, отбора и поддержки инновационных проектов.</p>	<p>В силу нацеленности города на ускоренное развитие сектора МСП задачи, решаемые бизнес-инкубатором, являются актуальными и востребованными</p>

Формы технопарков	Организационно-экономическое содержание и роль технопарков	Возможность создания
	<p>Стадии, которые проходит участник данного типа технопарковой структуры:</p> <ul style="list-style-type: none"> – доинкубационный период; – конкурсный отбор проектов; – «выращивание компании»; – выход на самостоятельный уровень деятельности. <p>Программы бизнес-инкубации направлены на создание благоприятной среды для доведения научных проектов до получения опытных образцов продукции и создания малых предприятий. Для этого на льготных условиях начинающим предпринимателям предоставляются арендные, консалтинговые, финансовые услуги, а также другие необходимые условия, позволяющие сконцентрироваться предпринимателю исключительно на основном виде работ</p>	
5. Сетевые технопарки	<p>Сетевая структура технопарка позволяет расширять перечень предоставляемых услуг; вовлекать важные для выбранного направления специализации фирмы, расположенные на различных территориях; повышать эффективность деятельности.</p> <p>Возможности создания структур подобного формата и их перспективность связаны с расширением числа участников рынка инноваций, изменением подходов к ведению данного вида бизнеса. Увеличивающаяся мобильность жителей, развитие информационно-коммуникационных технологий, создание виртуальных сетей выдвигают требования к увеличению гибкости структуры технопарка.</p> <p>В отличие от устоявшихся типов технопарков, где основные роли принадлежат крупным промышленным предприятиям, органам государственной власти различного уровня, здесь ключевыми участниками являются фонды венчурного финансирования, инвестиционные компании, инновационные агенты и брокеры</p>	В создании данного вида технопарков город может принимать участие как инициатор проекта (развитие отраслевого технопарка), так и являться участником стороннего технопарка (включение в структуру отраслевого или вузовского технопарка)
6. Центры кооперации	<p>Целевая направленность – создание среды для обмена информацией, являющейся ключевой для развития бизнесов.</p> <p>Отсутствует производственная база, основное внимание уделяется коммуникациям между профессиональными сообществами. При этом все мероприятия направлены на создание пространства обмена информацией.</p> <p>При сравнительно небольших финансовых и временных затратах центры позволяют повысить деловую активность в городе, создать дополнительные рабочие места, разбить информационный вакуум между различными потенциальными партнерами</p>	Создание в Каменске-Уральском подобного центра имеет сильные стороны – увеличение степени взаимодействия между различными по масштабу предприятиями города, решение проблем размещения заказов, поиска наиболее выгодных предложений, увеличение участия в глобальном сообществе и т. д.

Продуктовые и технологические направления, определенные Комплексным инвестиционным планом развития Каменска-Уральского, которые должны получить развитие при создании технопарковых структур города, следующие: точное приборостроение и микроэлектроника; производство строительных материалов; продукция высоких переделов в металлургической отрасли; энергосбережение; логистика; переработка сельскохозяйственной продукции.

Комплексным инвестиционным планом развития города и Муниципальной долгосрочной целевой программой «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.» определено создание нескольких технопарков.

1. Индустриальный технопарк «Каменский», содержащий в своей структуре бизнес-инкубатор на базе ОАО «Каменск-Уральский завод по обработке цветных металлов». В соответствии со сформированными подходами к названной форме промышленных или индустриальных технопарков структура данного типа создается на территории крупного промышленного предприятия и объединяет организации, сопутствующие основному производству.

Основным предприятием в данном случае выступает ОАО «КУЗОЦМ» (направление деятельности – цветная металлообработка).

Вместе с тем направления деятельности не всех участников проекта создания технопарка совпадают со специализацией системообразующего предприятия (ООО «Альянс-Агро», ООО «Краун», ряд индивидуальных предпринимателей и др.). В этом случае в качестве основной цели реализации данного проекта (например, на ОАО «КУЗОЦМ») прослеживается получение прибыли от аренды помещений, привлечение средств для решения внутренних проблем по проведению реконструкции производственных площадей, а для участников технопарка – использование уже имеющейся инженерной инфраструктуры.

Группа компаний «Металл комплект», ООО «Каменская стекольная компания», ООО «Альянс-Агро» не видят особых преимуществ своего участия в технопарке. Единственная возможность взаимодействия – потребление в перспективе его продукции.

Сформулированные цели и задачи, планируемый перечень услуг соответствуют идее технопарка и являются наиболее проработанными во всех проектах.

2. Технопарк поликремния. Проект находится на стадии, когда особую поддержку получает идея создания основного образующего предприятия по производству поликремния электронного качества. В этом заинтересованы все основные участники – Уральский алюминиевый завод, завод «СУАЛ-Кремний-Урал», Красногорская ТЭЦ. Не-

обходима разработка бизнес-плана. Однако реализацию проекта сдерживают: 1) отсутствие проектно-сметной документации; 2) появление за последнее время альтернативных научных разработок в области микроэлектроники, которые за время проектирования, строительства и запуска производства могут выйти на уровень серийной продукции.

3. Технопарк предприятий энергосбережения. Выбранная специализация отражает приоритетные направления развития отечественной экономики. Первым конкретным участником технопарка может стать ООО «СибНА», запускающее новую линию горячей объемной штамповки, на базе которой можно выпускать приборы учета. Другие проработки и обоснования пока отсутствуют.

Таким образом, Комплексным инвестиционным планом развития города и Муниципальной долгосрочной целевой программой «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.» определено создание трех выше-названных технопарков. Это несколько противоречит мнению бизнес-сообщества города, которое, кроме прочего, проявляет интерес к идее создания ряда новых технопарковых структур.

1. Технопарк по металлообработке. Форма более близка форме регионального отраслевого технопарка. Возможности данного проекта определены значительным количеством фирм, основное направление деятельности которых связано с металлообработкой. Положительное отношение к использованию технопарков для развития своего бизнеса было сформулировано следующими организациями:

а) ООО «Альфа-металл» – осуществляет поставки цветного металлопроката по всей территории России, готово к производству «полуфабрикатов» по чертежам и эскизам заказчика. В перспективе планируется создать сервисный металлоцентр для дополнительной обработки и переработки продукции КУМЗа;

б) ООО «Техзапас» – осуществляет металлообработку на токарно-фрезерных автоматах;

в) ОАО «Промышленно-технический центр» – производство запасных частей, нестандартного оборудования для различных отраслей промышленности, в частности для атомного машиностроения;

г) ООО «Центр механической обработки цветных сплавов» – изготовление запчастей для металлургической, нефтяной и нефтехимической промышленности, а также для агротехники.

Заинтересованность названных фирм в создании технопарка объясняется возможностью получения благоприятных условий для развития бизнеса, определяемых:

- созданием управляющей компании, обеспечивающей заказами резидентов технопарка;
- наличием льготного налогообложения в течение первых трех лет создания предприятия (необходимость выйти на уровень серийного производства продукции и обеспечение конкурентоспособного уровня себестоимости продукции);
- реконструкцией инженерной инфраструктуры;
- возможностью взаимодействия в производственной кооперации.

2. Центр кооперации (коворкинг-центр). Основная деятельность центра видится в поддержании и наполнении интернет-сайта базой данных о заказах и предложениях промышленных предприятий. При этом участники не видят необходимости выполнять такое условие, как размещение всех на одной территории. По оценкам предприятий, затраты на доставку составляют небольшую долю стоимости продукта, и при современном развитии транспортных компаний, логистических схем месторасположение предприятия не играет существенной роли.

Как видим, процесс создания технопарков в Каменске-Уральском находится на самой начальной стадии, когда необходимо искать идею, определить потребителей и исполнителей.

С учетом мировой и отечественной практики для создания технопарка требуется выполнение серии (комплекса) организационных действий (табл. 91).

Т а б л и ц а 9 1

Организационные мероприятия по созданию и развитию технопарка

Мероприятие	Содержание
1. Создание управляющей компании технопарка	<p>Эффективные технопарки независимы от своих учредителей, имеют специфическую организационную структуру и концентрируются на обособленных площадях.</p> <p>Технопарком управляет менеджмент, мыслящий в категориях бизнеса, обладающий соответствующей корпоративной культурой.</p> <p>Управляющая компания осуществляет управление технопарком, оказывает содействие развитию бизнеса резидентов, предоставляет бизнес-услуги, управляет дальнейшим развитием технопарка</p>
2. Определение основных участников технопарка	<p>Для сокращения длительности инновационного процесса в технопарке собираются все участники создания конечного продукта: компании – разработчики инновационной продукции, компании, финансирующие новые разработки, компании – потребители инноваций и компании, обслуживающие инновационный процесс.</p> <p>Компании, которые размещаются на территории технопарка и пользуются его услугами, называются <i>резидентами</i> технопарка:</p>

Мероприятие	Содержание
	<p>1) <i>якорные компании</i> – крупные компании, деятельность которых является профильной для технопарка. К производимой ими продукции не предъявляются обязательные требования по новизне. Компаниям данного блока не предоставляются льготы на услуги технопарка, они оплачивают их по рыночным ценам. Такая оплата – один из основных источников формирования дохода управляющей компании;</p> <p>2) <i>инновационные компании</i> – средние и мелкие компании, выполняющие фундаментальные исследования, проектно-изыскательские работы или производящие продукцию с доказанной научной новизной. Деятельность инновационных компаний должна отвечать специализации технопарка, а их количество ограничено только его возможностями. Данные участники пользуются льготными расценками на услуги технопарка.</p> <p>Участники, размещение которых на территории технопарка не носит обязательного характера:</p> <p>1) <i>инвестиционные компании</i> – кредитные и инвестиционные организации любой формы: венчурные фонды, банки, фонды прямых инвестиций, частные инвесторы и т. д., инвестирующие финансовые или иные средства в деятельность инновационных компаний. При этом условия инвестиций определяются участниками сделки;</p> <p>2) <i>представители заказчиков</i> – организации или подразделения, представляющие интересы заказчиков – потребителей инновационной продукции технопарка. В ряде случаев они могут выступать в качестве инвесторов (долевое финансирование и т. п.).</p> <p>В случае размещения данных компаний на территории технопарка оплата услуг производится по рыночным ценам</p>
3. Разработка проектов развития технопарка и его резидентов	<p>Отражает стратегические цели развития технопарка и перечень мероприятий по их достижению. Формируются маркетинговая, производственная и финансовая стратегии. В результате определяется объем инвестиций для развития технопарка и его резидентов.</p> <p>Стратегия включает в себя разработку схемы поиска и развития инновационных компаний, критерии отбора инновационных проектов в технопарк, стратегию развития инфраструктуры технопарка.</p> <p>Субъектами стратегии являются как резиденты, так и инвестиционные компании</p>
4. Разработка бизнес-планов инвестиционных проектов	<p>Наличие бизнес-плана – необходимое условие привлечения инвестиций, в том числе бюджетных, обоснованных стратегией технопарка.</p> <p>Разделы бизнес-плана должны отражать:</p> <p>1) маркетинговую позицию технопарка по реализации товаров и услуг, требующих инвестиций для развития производства;</p> <p>2) необходимые финансовые, материально-технические, трудовые и интеллектуальные ресурсы;</p> <p>3) показатели эффективности инвестиций (срок окупаемости, внутренняя норма доходности)</p>
5. Разработка бюджета технопарка	<p>Определяется план развития технопарка на финансовый год. Структура бюджета включает в себя операционный и финансовый бюджеты, показывающие результаты финансово-хозяйственной деятельности технопарка</p>

Помимо внутренних условий, которые целиком зависят от управляющей компании, создание технопарка подвержено влиянию внешней среды, и в первую очередь – от возможностей, предоставляемых областным и федеральным законодательством с целью привлечения финансовых ресурсов и создания льготного налогообложения.

К **государственным целевым программным документам**, поддерживающим технопарки, относятся:

– Государственная программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий»;

– постановление Правительства Российской Федерации от 20 декабря 2007 г. № 904 «О порядке предоставления средств федерального бюджета, предусмотренных на создание технопарков в сфере высоких технологий».

Законодательные акты Свердловской области, поддерживающие создание технопарков:

1) Закон Свердловской области от 2 апреля 2001 г. № 33-ОЗ «О государственной научно-технической политике Свердловской области»;

2) система нормативных актов, регламентирующих отношения, связанные с предоставлением органами государственной власти Свердловской области государственной поддержки субъектам инвестиционной деятельности, в том числе Закон Свердловской области от 30 июня 2006 г. № 43-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инвестиционной деятельности в Свердловской области».

Положения закона конкретизированы в подзаконных актах:

– постановлении Правительства Свердловской области от 20 марта 2007 г. № 206-ПП «О требованиях, предъявляемых к деятельности субъектов инвестиционной деятельности, и критериях отбора субъектов инвестиционной деятельности для предоставления им мер государственной поддержки»;

– постановлении Правительства Свердловской области от 22 декабря 2006 г. № 1081-ПП «Об уполномоченном исполнительном органе государственной власти Свердловской области в сфере предоставления государственной поддержки субъектам инвестиционной деятельности»;

3) система нормативных актов, регламентирующих инновационную деятельность и инфраструктуру:

– постановление Правительства Свердловской области от 8 июля 2003 г. № 410-ПП «О создании технопарков на земельных участках, находящихся в государственной собственности, расположенных на территории Свердловской области»;

– постановление Правительства Свердловской области от 12 декабря 2006 г. № 1047-ПП «Об утверждении устава фонда „Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Свердловской области“»;

– постановление Правительства Свердловской области от 30 ноября 2007 г. № 1187-ПП § 1 «О приоритетных направлениях развития нанотехнологий в Свердловской области на 2008–2010 гг.»;

– Закон Свердловской области от 15 июля 2010 г. № 60-ОЗ «О государственной поддержке субъектов инновационной деятельности в Свердловской области». Под его действие подпадают организации, деятельность которых приводит к созданию нового невзаимозаменяемого товара (услуги), а также нового взаимозаменяемого товара (услуги) при снижении расходов на его производство и (или) повышение его качества.

В соответствии с данным законом технопарки города, которые согласно выделенным условиям относятся к субъектам инновационной деятельности, могут получить следующую региональную поддержку:

1) предоставление государственных гарантий Свердловской области;

2) предоставление из областного бюджета субсидий. Для участия в конкурсном отборе субъектов инновационной деятельности с целью предоставления отдельных мер государственной поддержки технопарковым структурам города необходимо подготовить: бизнес-план проекта, перечень инновационных разработок, план мероприятий по достижению целевых показателей, что является свидетельством проработанности проекта, серьезности намерений, снижения риска финансирования. Для успешного участия в конкурсном отборе на областном уровне возможен предварительный отбор проектов на уровне муниципалитета с формированием экспертного заключения о соответствии целям развития муниципального образования;

3) передача государственного казенного имущества Свердловской области в аренду;

4) установление особенностей определения размера арендной платы за пользование государственным казенным имуществом Свердловской области, а также внесение этой платы.

Для использования этой возможности:

– администрации Каменска-Уральского необходимо определить объекты, расположенные на территории Каменска-Уральского и находящегося в собственности Свердловской области, которые представляют интерес для развития инновационной инфраструктуры города;

– управляющим компаниям технопарков или инициативным группам создания технопарка – рассчитать приемлемый ценовой диапазон арендной платы, обеспечивающей конкурентоспособные цены на выпускаемую продукцию и предоставляемые услуги;

5) предоставление права пользования объектами интеллектуальной собственности, исключительные права на которые принадлежат государственной казне Свердловской области;

6) внесение государственного казенного имущества Свердловской области, в том числе средств областного бюджета, в качестве вкладов

в уставные капиталы открытых акционерных обществ, являющихся субъектами инновационной деятельности.

В реализации данного пункта при формировании инновационной инфраструктуры Каменска-Уральского управляющим компаниям технопарков совместно с администрацией города необходимо выявить наиболее значимые проекты, имеющие системный эффект и значимые для экономики всей Свердловской области, составить аргументированную оценку значимости проекта и определить необходимые ресурсы и возможности участия Свердловской области в уставном капитале создаваемых открытых акционерных обществ;

7) установление особенностей налогообложения налогами субъектов Российской Федерации, а также федеральными налогами, установление отдельных элементов налогообложения которыми в соответствии с федеральным законодательством отнесено к полномочиям органов государственной власти субъектов Российской Федерации;

8) формирование администрацией Каменска-Уральского и направление в ответственный орган предложений на основе представленных расчетов хозяйствующих субъектов по уровню льготной ставки налогообложения и определение категорий организаций, для которых ее использование более эффективно;

9) предоставление информации о ходе инновационной деятельности на территории Свердловской области (информация содержится в документах, включенных в информационные системы органов государственной власти Свердловской области);

9) содействие в установлении внешнеэкономических связей, необходимых для осуществления инновационной деятельности в форме капитальных вложений на территории Свердловской области.

Для организации работы по определению идеологии, обоснованию специализации и формы подготовки создания технопарков в МО г. Каменск-Уральский предлагается план мероприятий, определяющий действия администрации города, рабочих групп по созданию технопарков и управляющей компании (табл. 92).

Т а б л и ц а 9 2

План мероприятий по созданию технопарков в Каменске-Уральском

Ответственность	Содержание работ
Администрация города	<p>Определяет:</p> <ul style="list-style-type: none"> – необходимые элементы инновационной структуры, в том числе технопарки, в соответствии с имеющимся техническим и научным потенциалом и выстроенной стратегией развития; – системные эффекты, которые даст создание выбранных технопарков; – место технопарков в экономике города.

Продолжение табл. 92

Ответственность	Содержание работ
	<p>Создает:</p> <ul style="list-style-type: none"> – рабочие группы (при администрации города) по созданию технопарков (по каждому технопарку) с включением в их состав ответственных сотрудников администрации города, команды инициативных резидентов, других участников проекта, официальных структур и городских служб, участие которых необходимо в создании технопарков. <p>Согласовывает:</p> <ul style="list-style-type: none"> – с ответственными исполнительными органами государственной власти Свердловской области вопросы необходимой поддержки технопарков
Рабочие группы по созданию технопарков	<p>Определяют:</p> <ul style="list-style-type: none"> – тип технопарка на основе его роли в инновационном поясе города, – специализацию или приоритетные направления деятельности технопарка; – схему поиска проектов и привлечения инновационных компаний; – условия вхождения в технопарк и критерии отбора различных групп участников. <p>Формируют:</p> <ul style="list-style-type: none"> – перечень участников технопарка, в число которых входят якорные и инновационные резиденты, инвестиционные компании, потребители продукции и технологий, и определяют условия кооперации участников технопарка и потребителей продукции. <p>Получают:</p> <ul style="list-style-type: none"> – решение выделенных компаний по вопросу участия в технопарке (письменное согласие). <p>Разрабатывают:</p> <ul style="list-style-type: none"> – стратегию технопарка. <p>Определяют:</p> <ul style="list-style-type: none"> – перечень объектов технопарка (офисных, производственных, исследовательских) в соответствии со сформированным перечнем резидентов и стратегией технопарка; – площадку для размещения технопарка; – собственника земельного участка и объектов технопарка; – условия предоставления услуг технопарка, дифференцированные в зависимости от зоны потребителей; – совместно с администрацией города объекты, расположенные на территории Каменска-Уральского и находящиеся в собственности Свердловской области, которые представляют интерес для развития инновационной инфраструктуры города; – необходимые меры государственной поддержки для достижения целевых показателей проекта, в том числе использование следующих возможностей: <ul style="list-style-type: none"> – внесение государственного казенного имущества Свердловской области, в том числе средств областного бюджета, в качестве вкладов в уставные капиталы технопарков, создающихся в форме открытых акционерных обществ; – предоставление государственных гарантий; – предоставление бюджетных субсидий; – передача государственного казенного имущества Свердловской области в аренду; – предоставление прав на использование объектов интеллектуальной собственности, исключительные права на которые относятся к государственной казне Свердловской области. <p>Оценивают:</p> <ul style="list-style-type: none"> – возможности реализации стратегии технопарка при данных условиях, выявляют слабые стороны и угрозы для их устранения; – рынки сбыта продукции и технологий, производимых в технопарке.

Ответственность	Содержание работ
Управляющая компания	<p>Проводят расчет:</p> <ul style="list-style-type: none"> – приемлемого ценового диапазона арендной платы при использовании имущества Свердловской области, обеспечивающего конкурентоспособные цены на выпускаемую продукцию и предоставляемые услуги. <p>Определяют:</p> <ul style="list-style-type: none"> – организационно-правовую форму управляющей компании технопарка с учетом спектра ее функций; – управляющую компанию технопарка из числа существующих или учреждают новое юридическое лицо. <p>Формируют команду топ-менеджеров, способных решить поставленные задачи</p> <p>Составляет:</p> <ul style="list-style-type: none"> – бизнес-план инвестиционных проектов по развитию технопарка на основе сформированных подходов к резидентной структуре, стратегии, тарифной политике и других критериев; – бюджет технопарка, включая расчет прибыли, денежных потоков и активов

3. Межотраслевой анализ малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском

3.1. Комплексная оценка отраслей и направлений малого и среднего предпринимательства города

1. Торговля

Рыночные факторы в этой отрасли хорошо развиты и имеют высокие значения показателей (рис. 81).

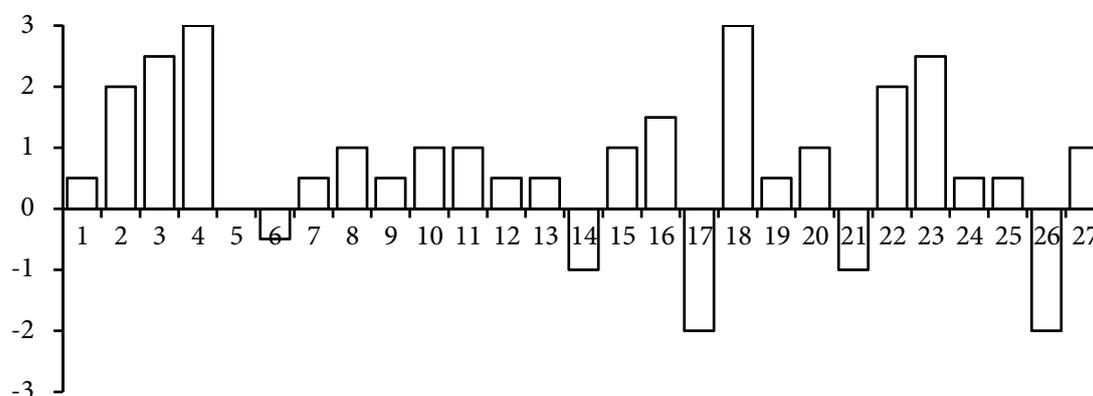


Рис. 81. Факторы торговли:

1. Насыщенность субъектами МСП.
2. Насыщенность ассортимента товаров и услуг.
3. Удовлетворенность потребителей.
4. Уровень конкуренции.
5. Уровень спроса.
6. Достаточность мощностей.
7. Обеспеченность оборотным капиталом.
8. Уровень технологий.
9. Уровень качества.
10. Готовность к развитию.
11. Уровень обеспеченности персоналом.
12. Уровень квалификации персонала.
13. Стабильность коллектива.
14. Уровень системы обучения.
15. Общий уровень развития и эрудиции.
16. Уровень профессиональной компетентности.
17. Уровень инновационности.
18. Уровень самостоятельности.
19. Готовность к развитию.
20. Умение работать с администрацией МО.
21. Умение работать с финансовыми структурами.
22. Умение работать с надзорными органами.
23. Уровень адаптации бизнеса к государственной политике.
24. Горизонт и масштабность планов.
25. Готовность к технологическим и продуктовым инновациям.
26. Готовность к организационным инновациям.
27. Готовность к привлечению внешних финансовых источников

При относительно невысокой насыщенности субъектами МСП и высокой конкуренции отрасль демонстрирует насыщенный ассортимент и высокий уровень удовлетворенности потребителей.

Уровень развития производственно-технической базы – средний, но в целом достаточный для успешной деятельности. Уровень работы с персоналом достаточно высокий, за исключением системы обучения. Уровень предпринимательства высокий, но страдает инновационность, которая недостаточно востребована.

В отрасли в целом достигнут высокий уровень взаимодействия с органами государственного регулирования, за исключением умения работать с финансовыми структурами. Отрасль обладает достаточно высоким потенциалом развития, за исключением инновационности.

2. Строительство

Рыночные факторы имеют разнонаправленные векторы. При высокой насыщенности ассортимента услуг и удовлетворенности потребителей отсутствуют спрос и конкуренция (рис. 82).

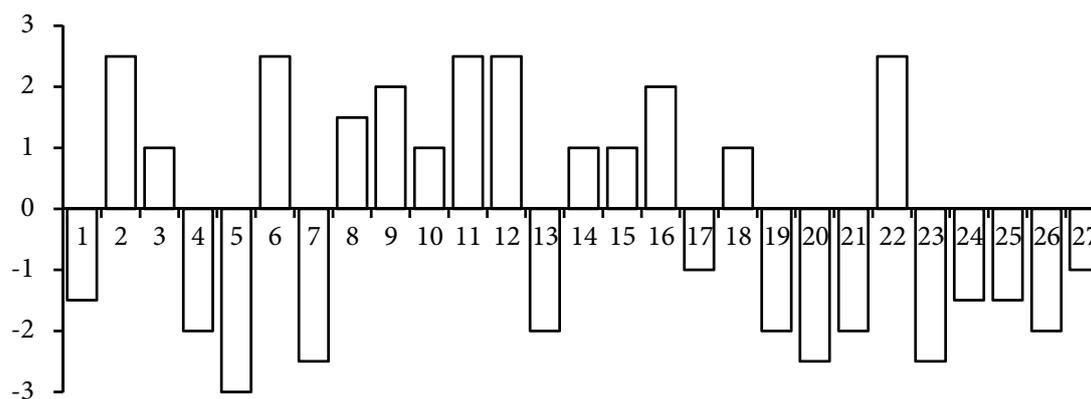


Рис. 82. Факторы строительства:

1. Насыщенность субъектами МСП.
2. Насыщенность ассортимента товаров и услуг.
3. Удовлетворенность потребителей.
4. Уровень конкуренции.
5. Уровень спроса.
6. Достаточность мощностей.
7. Обеспеченность оборотным капиталом.
8. Уровень технологий.
9. Уровень качества.
10. Готовность к развитию.
11. Уровень обеспеченности персоналом.
12. Уровень квалификации персонала.
13. Стабильность коллектива.
14. Уровень системы обучения.
15. Общий уровень развития и эрудиции.
16. Уровень профессиональной компетентности.
17. Уровень инновационности.
18. Уровень самостоятельности.
19. Готовность к развитию.
20. Умение работать с администрацией МО.
21. Умение работать с финансовыми структурами.
22. Умение работать с надзорными органами.
23. Уровень адаптации бизнеса к государственной политике.
24. Горизонт и масштабность планов.
25. Готовность к технологическим и продуктовым инновациям.
26. Готовность к организационным инновациям.
27. Готовность к привлечению внешних финансовых источников

Достигнут высокий уровень развития производственно-технической базы при полном отсутствии собственных оборотных средств.

В работе с персоналом на фоне высокого уровня квалификации, развития и эрудиции отмечается низкая стабильность коллективов.

Уровень предпринимательства достаточно средний при низком уровне инновационности.

По показателям умения работать согласно правилам государственного регулирования высокий уровень наблюдается только во взаимодействии с надзорными органами. Остальные параметры имеют отрицательное значение.

Все показатели, характеризующие перспективы развития, имеют отрицательное значение, что свидетельствует о наличии системного кризиса – «тупиковой ситуации» для строительных организаций, которые, не имея заказов на территории МО г. Каменск-Уральский, не в состоянии планировать развитие и оценивать перспективу.

Отрасль в целом нуждается в серьезном внимании со стороны администрации города.

3. Аутсорсинг

Рыночные факторы имеют разнонаправленные векторы и их общая оценка ниже среднего уровня (рис. 83).

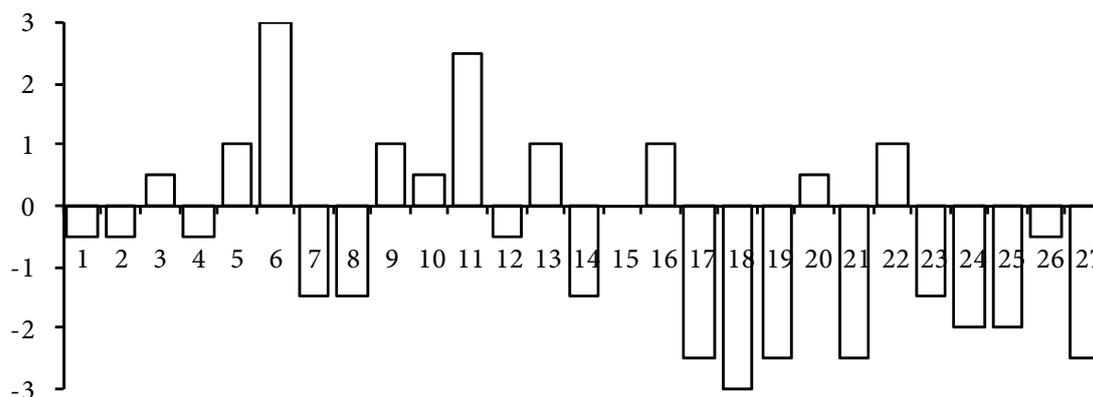


Рис. 83. Факторы аутсорсинга

1. Насыщенность субъектами МСП.
2. Насыщенность ассортимента товаров и услуг.
3. Удовлетворенность потребителей.
4. Уровень конкуренции.
5. Уровень спроса.
6. Достаточность мощностей.
7. Обеспеченность оборотным капиталом.
8. Уровень технологий.
9. Уровень качества.
10. Готовность к развитию.
11. Уровень обеспеченности персоналом.
12. Уровень квалификации персонала.
13. Стабильность коллектива.
14. Уровень системы обучения.
15. Общий уровень развития и эрудиции.
16. Уровень профессиональной компетентности.
17. Уровень инновационности.
18. Уровень самостоятельности.
19. Готовность к развитию.
20. Умение работать с администрацией МО.
21. Умение работать с финансовыми структурами.
22. Умение работать с надзорными органами.
23. Уровень адаптации бизнеса к государственной политике.
24. Горизонт и масштабность планов.
25. Готовность к технологическим и продуктовым инновациям.
26. Готовность к организационным инновациям.
27. Готовность к привлечению внешних финансовых источников

Производственно-техническая база избыточна по мощностям; при этом наблюдается низкий уровень технологий и обеспеченности оборотными средствами.

Присутствует избыточность в обеспеченности персоналом при низкой его квалификации и недостаточном уровне системы обучения.

Показатели уровня предпринимательства имеют отрицательные значения.

Умение работать по правилам государственного регулирования крайне низкое почти по всем показателям.

Все параметры, характеризующие перспективы развития, имеют отрицательные значения.

Вывод: направление аутсорсинга пока не стало «рыночным» и поддерживается искусственно.

4. Кооперация

Все рыночные факторы кооперации (рис. 84) хорошо развиты, за исключением уровня спроса, что свидетельствует о недостаточной «раскрученности» этого направления.

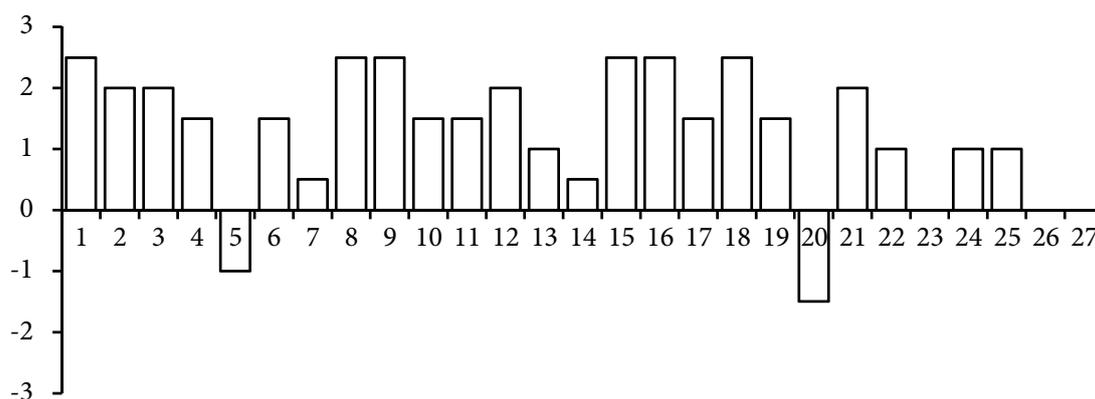


Рис. 84. Факторы кооперации:

1. Насыщенность субъектами МСП.
2. Насыщенность ассортимента товаров и услуг.
3. Удовлетворенность потребителей.
4. Уровень конкуренции.
5. Уровень спроса.
6. Достаточность мощностей.
7. Обеспеченность оборотным капиталом.
8. Уровень технологий.
9. Уровень качества.
10. Готовность к развитию.
11. Уровень обеспеченности персоналом.
12. Уровень квалификации персонала.
13. Стабильность коллектива.
14. Уровень системы обучения.
15. Общий уровень развития и эрудиции.
16. Уровень профессиональной компетентности.
17. Уровень инновационности.
18. Уровень самостоятельности.
19. Готовность к развитию.
20. Умение работать с администрацией МО.
21. Умение работать с финансовыми структурами.
22. Умение работать с надзорными органами.
23. Уровень адаптации бизнеса к государственной политике.
24. Горизонт и масштабность планов.
25. Готовность к технологическим и продуктовым инновациям.
26. Готовность к организационным инновациям.
27. Готовность к привлечению внешних финансовых источников.

Все показатели, характеризующие состояние производственно-технической базы, имеют высокие значения.

Наблюдается высокий уровень кадрового потенциала, за исключением системы обучения, имеющей средний показатель.

Предпринимательство и инициативность развиты хорошо и все-сторонне.

Умение работать по правилам государственного регулирования характеризуется достаточно высоким уровнем показателей, за исключением уровня взаимодействия с администрацией города, что свидетельствует о независимости этого направления от местных властей.

Показатели, оценивающие перспективы развития, имеют средние значения.

5. Туризм

Показатели рынка неоднородны и имеют разнонаправленные векторы (рис. 85). Насыщенность субъектами МСП и конкуренция выше среднего уровня, спрос ниже среднего при недостаточном ассортименте и низкой удовлетворенности потребителей.

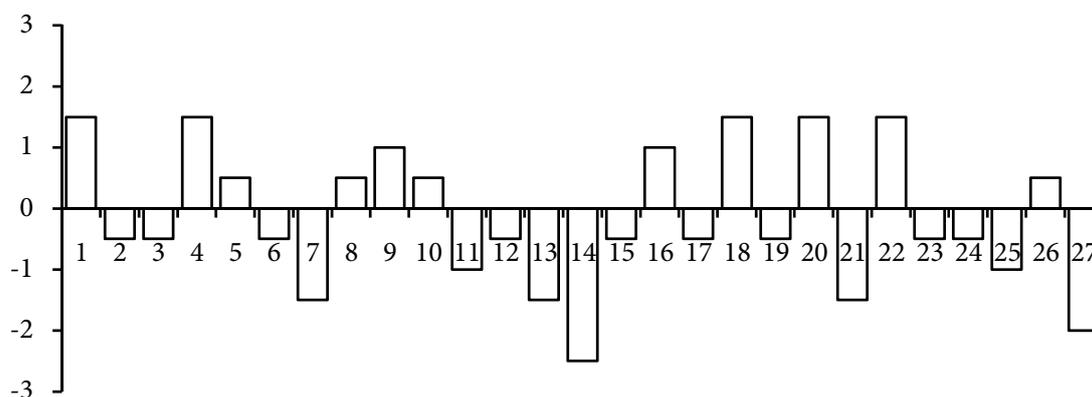


Рис. 85. Факторы туризма:

1. Насыщенность субъектами МСП.
2. Насыщенность ассортимента товаров и услуг.
3. Удовлетворенность потребителей.
4. Уровень конкуренции.
5. Уровень спроса.
6. Достаточность мощностей.
7. Обеспеченность оборотным капиталом.
8. Уровень технологий.
9. Уровень качества.
10. Готовность к развитию.
11. Уровень обеспеченности персоналом.
12. Уровень квалификации персонала.
13. Стабильность коллектива.
14. Уровень системы обучения.
15. Общий уровень развития и эрудиции.
16. Уровень профессиональной компетентности.
17. Уровень инновационности.
18. Уровень самостоятельности.
19. Готовность к развитию.
20. Умение работать с администрацией МО.
21. Умение работать с финансовыми структурами.
22. Умение работать с надзорными органами.
23. Уровень адаптации бизнеса к государственной политике.
24. Горизонт и масштабность планов.
25. Готовность к технологическим и продуктовым инновациям.
26. Готовность к организационным инновациям.
27. Готовность к привлечению внешних финансовых источников

Материально-техническая база недостаточна развита.

Кадровый потенциал также крайне низок.

Неоднородны показатели уровня предпринимательства.

Показатели умения работать по правилам государственного регулирования также неоднородны и имеют разнонаправленные векторы.

Оценка перспектив развития отсутствует, за исключением готовности к организационным инновациям.

В целом направление можно характеризовать как развивающееся.

6. Переработка местного агросырья

При средней насыщенности субъектами МСП и высокой конкуренции наблюдается неразвитый ассортимент и низкая удовлетворенность потребителей (рис. 86).

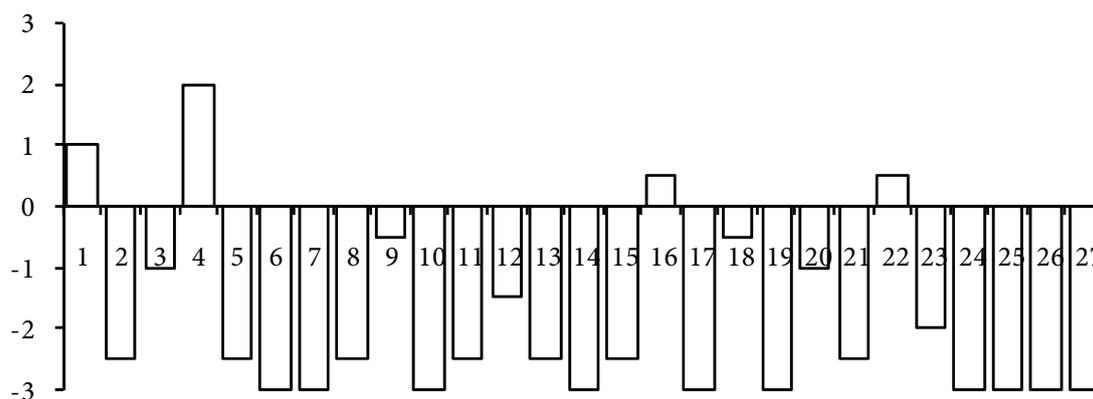


Рис. 86. Факторы переработки местного агросырья:

1. Насыщенность субъектами МСП.
2. Насыщенность ассортимента товаров и услуг.
3. Удовлетворенность потребителей.
4. Уровень конкуренции.
5. Уровень спроса.
6. Достаточность мощностей.
7. Обеспеченность оборотным капиталом.
8. Уровень технологий.
9. Уровень качества.
10. Готовность к развитию.
11. Уровень обеспеченности персоналом.
12. Уровень квалификации персонала.
13. Стабильность коллектива.
14. Уровень системы обучения.
15. Общий уровень развития и эрудиции.
16. Уровень профессиональной компетентности.
17. Уровень инновационности.
18. Уровень самостоятельности.
19. Готовность к развитию.
20. Умение работать с администрацией МО.
21. Умение работать с финансовыми структурами.
22. Умение работать с надзорными органами.
23. Уровень адаптации бизнеса к государственной политике.
24. Горизонт и масштабность планов.
25. Готовность к технологическим и продуктовым инновациям.
26. Готовность к организационным инновациям.
27. Готовность к привлечению внешних финансовых источников

Материально-техническая база недостаточна, все показатели имеют отрицательные значения.

Кадровый потенциал низок, показатели уровня работы с персоналом имеют отрицательные значения.

Уровень предпринимательства характеризуется как крайне низкий, за исключением профессиональной компетентности, близкой к среднему уровню.

Показатели умения работать по правилам государственного регулирования имеют отрицательные значения, за исключением умения работать с надзорными органами.

Перспективы развития не просматриваются.

В целом отрасль можно характеризовать как стагнирующую.

7. Социально-культурная сфера

Показатели, характеризующие состояние социально-культурной сферы, имеют отрицательные значения на фоне высокого уровня спроса (рис. 87).

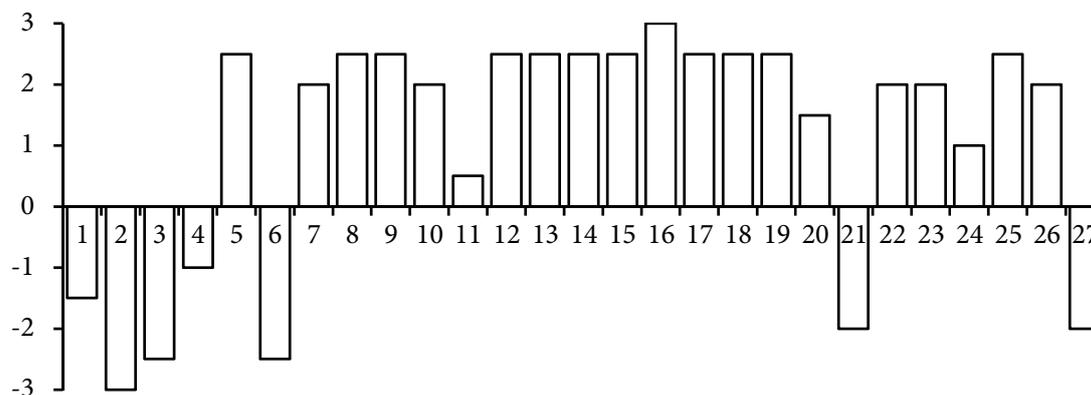


Рис. 87. Факторы социально-культурной сферы:

1. Насыщенность субъектами МСП.
2. Насыщенность ассортимента товаров и услуг.
3. Удовлетворенность потребителей.
4. Уровень конкуренции.
5. Уровень спроса.
6. Достаточность мощностей.
7. Обеспеченность оборотным капиталом.
8. Уровень технологий.
9. Уровень качества.
10. Готовность к развитию.
11. Уровень обеспеченности персоналом.
12. Уровень квалификации персонала.
13. Стабильность коллектива.
14. Уровень системы обучения.
15. Общий уровень развития и эрудиции.
16. Уровень профессиональной компетентности.
17. Уровень инновационности.
18. Уровень самостоятельности.
19. Готовность к развитию.
20. Умение работать с администрацией МО.
21. Умение работать с финансовыми структурами.
22. Умение работать с надзорными органами.
23. Уровень адаптации бизнеса к государственной политике.
24. Горизонт и масштабность планов.
25. Готовность к технологическим и продуктовым инновациям.
26. Готовность к организационным инновациям.
27. Готовность к привлечению внешних финансовых источников

Показатели производственно-технической базы высокие, за исключением достаточности производственных площадей. Очень высок кадровый потенциал. Так же высоки показатели, характеризующие уровень предпринимательства.

Выше среднего оценивается умение работать по правилам государственного регулирования. Исключение составляет умение работать с финансовыми структурами, так как это направление в привлечении денежных средств не нуждается.

По этой же причине аналогичный показатель в группе факторов, характеризующих перспективы развития, имеет отрицательное значение.

В целом социально-культурная сфера, включающая субъекты МСП, работающие в здравоохранении, культуре и образовании, – весьма перспективное направление.

8. Жилищно-коммунальное хозяйство

Рыночные показатели, за исключением удовлетворенности потребителей, достаточно высокие (рис. 88).

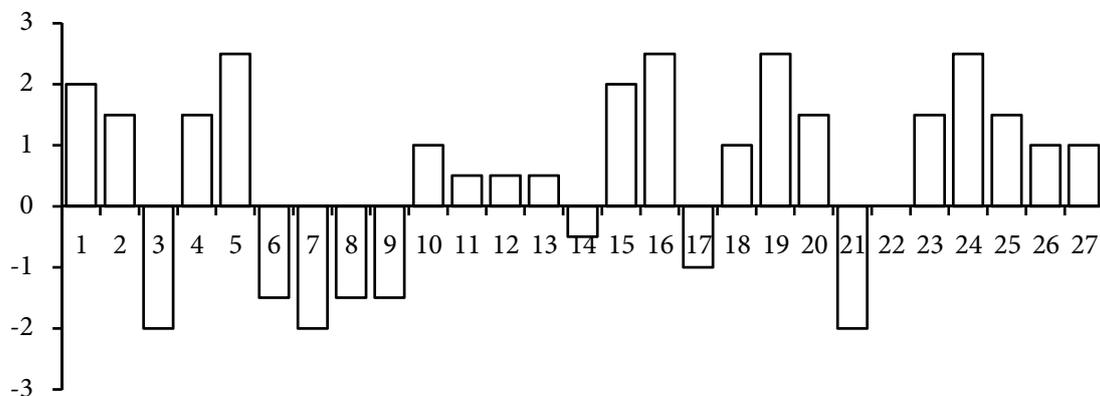


Рис. 88. Факторы жилищно-коммунального хозяйства:

1. Насыщенность субъектами МСП.
2. Насыщенность ассортимента товаров и услуг.
3. Удовлетворенность потребителей.
4. Уровень конкуренции.
5. Уровень спроса.
6. Достаточность мощностей.
7. Обеспеченность оборотным капиталом.
8. Уровень технологий.
9. Уровень качества.
10. Готовность к развитию.
11. Уровень обеспеченности персоналом.
12. Уровень квалификации персонала.
13. Стабильность коллектива.
14. Уровень системы обучения.
15. Общий уровень развития и эрудиции.
16. Уровень профессиональной компетентности.
17. Уровень инновационности.
18. Уровень самостоятельности.
19. Готовность к развитию.
20. Умение работать с администрацией МО.
21. Умение работать с финансовыми структурами.
22. Умение работать с надзорными органами.
23. Уровень адаптации бизнеса к государственной политике.
24. Горизонт и масштабность планов.
25. Готовность к технологическим и продуктовым инновациям.
26. Готовность к организационным инновациям.
27. Готовность к привлечению внешних финансовых источников

Показатели, характеризующие производственно-техническую базу, имеют отрицательные значения. При этом имеется достаточно высокая готовность к ее развитию.

Показатели работы с персоналом имеют среднее значение за исключением системы обучения.

Уровень предпринимательства высокий за исключением уровня инновационности.

Высок уровень показателей, характеризующих умение работать по правилам государственного регулирования. Исключение составляет умение работать с финансовыми структурами (низкий уровень).

Все показатели, характеризующие перспективы развития, находятся на уровне значительно выше среднего.

В целом отрасль перспективна, нуждается в повышенном внимании администрации города и является, безусловно, точкой роста экономики города.

9. Логистика

Все показатели, характеризующие эту сферу (рис. 89), имеют отрицательное значение, поскольку логистика как отрасль не является самостоятельным направлением, а потому не очень перспективна.

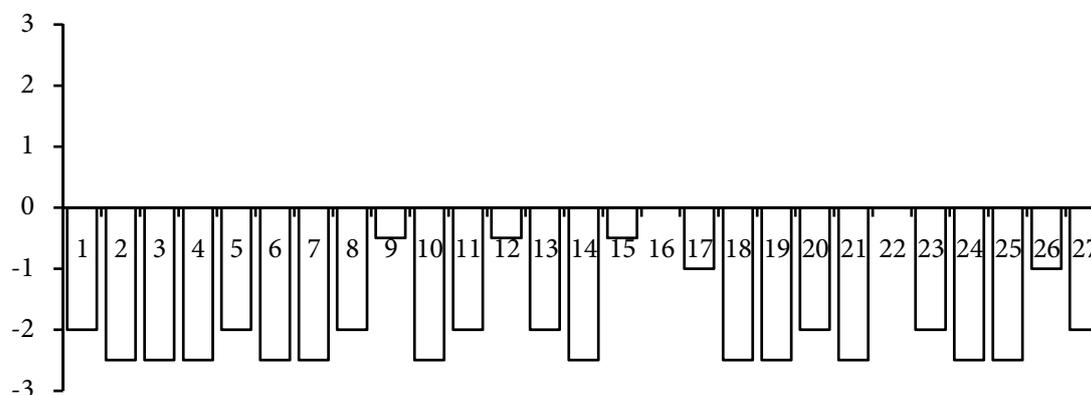


Рис. 89. Факторы логистики:

1. Насыщенность субъектами МСП.
2. Насыщенность ассортимента товаров и услуг.
3. Удовлетворенность потребителей.
4. Уровень конкуренции.
5. Уровень спроса.
6. Достаточность мощностей.
7. Обеспеченность оборотным капиталом.
8. Уровень технологий.
9. Уровень качества.
10. Готовность к развитию.
11. Уровень обеспеченности персоналом.
12. Уровень квалификации персонала.
13. Стабильность коллектива.
14. Уровень системы обучения.
15. Общий уровень развития и эрудиции.
16. Уровень профессиональной компетентности.
17. Уровень инновационности.
18. Уровень самостоятельности.
19. Готовность к развитию.
20. Умение работать с администрацией МО.
21. Умение работать с финансовыми структурами.
22. Умение работать с надзорными органами.
23. Уровень адаптации бизнеса к государственной политике.
24. Горизонт и масштабность планов.
25. Готовность к технологическим и продуктовым инновациям.
26. Готовность к организационным инновациям.
27. Готовность к привлечению внешних финансовых источников.

10. Транспорт

Насыщенность субъектами МСП средняя. При этом все показатели, характеризующие рынок, имеют высокие значения (рис. 90).

Материально-техническая база достаточно слабая, практически отсутствуют оборотные средства.

Уровень работы с персоналом значительно ниже среднего. Но при этом наблюдается высокая стабильность коллективов.

Уровень предпринимательства достаточно высокий, за исключением инновационности.

Показатели, характеризующие умение работать по правилам государственного регулирования, не однородны и имеют разнонаправленные векторы.

Показатели, характеризующие перспективы развития, почти все имеют отрицательные значения.

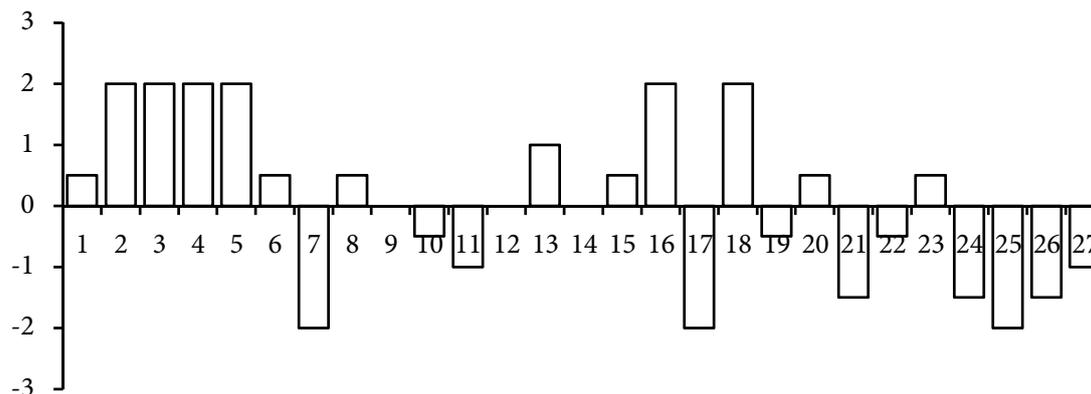


Рис. 90. Факторы транспорта:

1. Насыщенность субъектами МСП.
2. Насыщенность ассортимента товаров и услуг.
3. Удовлетворенность потребителей.
4. Уровень конкуренции.
5. Уровень спроса.
6. Достаточность мощностей.
7. Обеспеченность оборотным капиталом.
8. Уровень технологий.
9. Уровень качества.
10. Готовность к развитию.
11. Уровень обеспеченности персоналом.
12. Уровень квалификации персонала.
13. Стабильность коллектива.
14. Уровень системы обучения.
15. Общий уровень развития и эрудиции.
16. Уровень профессиональной компетентности.
17. Уровень инновационности.
18. Уровень самостоятельности.
19. Готовность к развитию.
20. Умение работать с администрацией МО.
21. Умение работать с финансовыми структурами.
22. Умение работать с надзорными органами.
23. Уровень адаптации бизнеса к государственной политике.
24. Горизонт и масштабность планов.
25. Готовность к технологическим и продуктовым инновациям.
26. Готовность к организационным инновациям.
27. Готовность к привлечению внешних финансовых источников

11. Технопарки

Все показатели, характеризующие рынок, имеют высокие отрицательные значения (рис. 91).

Производственно-техническая база характеризуется достаточными мощностями при полном отсутствии собственных оборотных средств.

Обеспеченность персоналом низкая; все показатели работы с ним, за исключением уровня квалификации, имеют отрицательные значения.

Уровень предпринимательства, за исключением инновационности, низкий.

Умение работать по правилам государственного регулирования отсутствует.

Показатели, характеризующие перспективы развития, имеют отрицательное значение, за исключением готовности к инновациям.

Направление пока не сформировалось, его необходимость бизнес-сообществу еще не кажется очевидной.

Необходимо дополнительное изучение и обоснование развития технопарков.

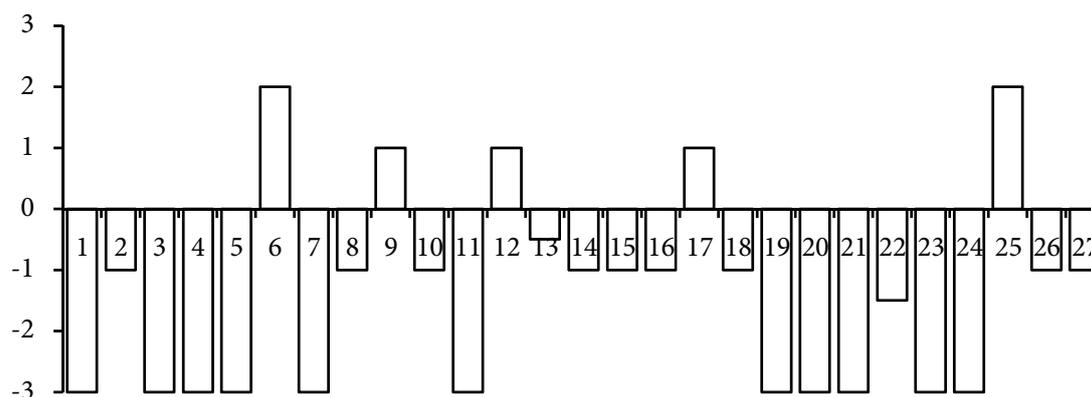


Рис. 91. Факторы технопарков:

1. Насыщенность субъектами МСП.
2. Насыщенность ассортимента товаров и услуг.
3. Удовлетворенность потребителей.
4. Уровень конкуренции.
5. Уровень спроса.
6. Достаточность мощностей.
7. Обеспеченность оборотным капиталом.
8. Уровень технологий.
9. Уровень качества.
10. Готовность к развитию.
11. Уровень обеспеченности персоналом.
12. Уровень квалификации персонала.
13. Стабильность коллектива.
14. Уровень системы обучения.
15. Общий уровень развития и эрудиции.
16. Уровень профессиональной компетентности.
17. Уровень инновационности.
18. Уровень самостоятельности.
19. Готовность к развитию.
20. Умение работать с администрацией МО.
21. Умение работать с финансовыми структурами.
22. Умение работать с надзорными органами.
23. Уровень адаптации бизнеса к государственной политике.
24. Горизонт и масштабность планов.
25. Готовность к технологическим и продуктовым инновациям.
26. Готовность к организационным инновациям.
27. Готовность к привлечению внешних финансовых источников

Сводная сравнительная характеристика развития отраслей и направлений МСП Каменска-Уральского с обобщенными параметрами по группам факторов (состояние рынка, производственно-техническая база, кадры, уровень предпринимательства, умение работать по правилам государственного регулирования, перспективы развития) представлена на рис. 92.

Как видно на представленной диаграмме, самые низкие показатели имеют переработка местного агросырья, логистика и технопарки. Эти направления либо еще не развиты (технопарки и логистика), либо, наоборот, находятся в стадии угасания.

Самыми высокими показателями характеризуется сфера торговли.

По большинству показателей наиболее развиты социально-культурная сфера, кооперация и ЖКХ. Именно они обладают наивысшим потенциалом развития, инвестиционной привлекательностью и являются наиболее перспективными.

В гораздо меньшей степени развиты туризм, транспорт, аутсорсинг и строительство.

Такая неоднородная картина, по нашему мнению, характерна для монопрофильного города, где годами формировались диспропорции в экономическом и социальном развитии.

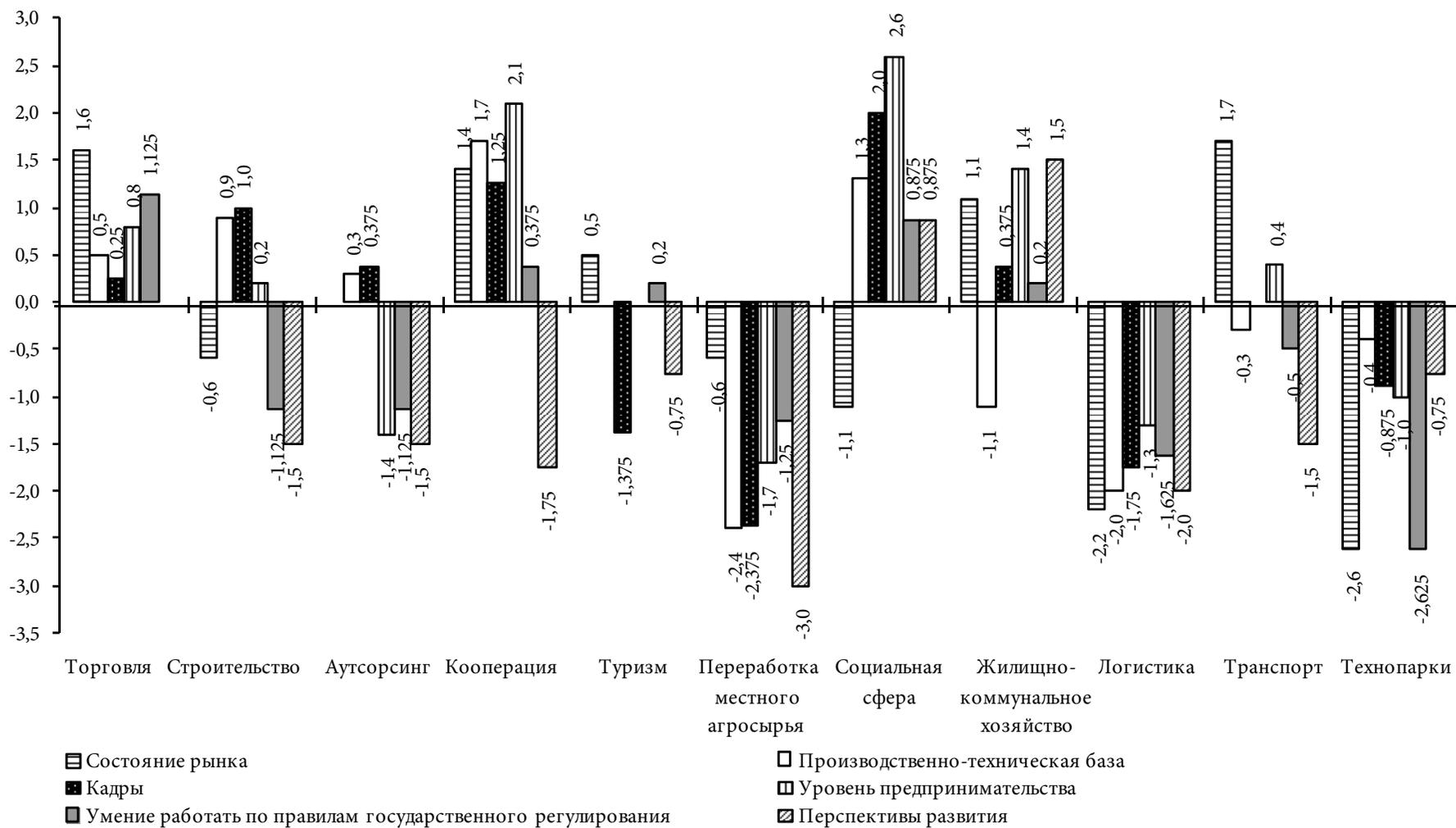


Рис. 92. Сравнительная характеристика уровня развития отраслей и направлений МСП Каменска-Уральского

Представленная оценка состояния МСП позволяет характеризовать МО г. Каменск-Уральский как город с хорошо развитой деловой средой, достаточно комфортный для развития малого и среднего предпринимательства и имеющий высокий потенциал эффективного социально-экономического развития.

3.2. Межотраслевой анализ состояния отраслей и направлений малого и среднего предпринимательства города Каменска-Уральского

Для оценки состояния малого и среднего предпринимательства (МСП) в МО г. Каменск-Уральский группой специалистов-экспертов было проведено 10 заседаний в формате «круглого стола» с участием руководителей предприятий различной отраслевой принадлежности и представителей администрации города.

Тематика «круглых столов» охватывала основные сферы деятельности малых и средних предприятий:

1. Торговля и бытовое обслуживание (Торг).
2. Строительство и стройиндустрия (Стр).
3. Обслуживание потребностей промышленного комплекса¹:
 - 3.1. Аутсорсинг (ОППК-А).
 - 3.2. Кооперация (ОППК-К).
4. Гостеприимство, общественное питание, туризм, народные промыслы (Тур).
5. Переработка местного агросырья (Агро).
6. Здравоохранение, культура, образование (Соц).
7. Жилищно-коммунальное хозяйство, инженерная инфраструктура, экологическое предпринимательство (ЖКХ).
8. Логистика (Лог) и Транспорт (Тр).
9. Технопарки (Техно)².

¹ Необходимо сделать некоторые пояснение по теме «Обслуживание потребностей промышленного комплекса». Деление на группы здесь условное и подразумевает:

аутсорсинг – предприятия, которые организованы на базе ликвидированных подразделений крупных предприятий и которым переданы неключевые или обслуживающие функции;

кооперация – преимущественно самостоятельные предприятия, которые оказывают крупным предприятиям различные услуги как производственного, так и непромышленного характера.

² В скобках приведены сокращения, которые позволяют показать интегрированные данные в табличной форме.

Итоговые средневзвешенные значения рейтинговых оценок по отраслям

Отрасль	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
Торг	+0,5	+2,0	+2,5	+3,0	0	-0,5	+0,5	+1,0	+0,5	+1,0	+1,0	+0,5	+0,5	-1,0	+1,0	+1,5	-2,0	+3,0	+0,5	+1,0	-1,0	+2,0	+2,5	+0,5	+0,5	-2,0	+1,0
Стр	-1,5	+2,5	+1,0	-2,0	-3,0	+2,5	-2,5	+1,5	+2,0	+1,0	+2,5	+2,5	-2,0	+1,0	+1,0	+2,0	-1,0	+1,0	-2,0	-2,5	-2,0	+2,5	-2,5	-1,5	-1,5	-2,0	-1,0
Аутс	-0,5	-0,5	+0,5	-0,5	+1,0	+3,0	-1,5	-1,5	+1,0	+0,5	+2,5	-0,5	+1,0	-1,5	0	+1,0	-2,5	-3,0	-2,5	+0,5	-2,5	+1,0	-1,5	-2,0	-2,0	-0,5	-2,5
Кооп	+2,5	+2,0	+2,0	+1,5	-1,0	+1,5	+0,5	+2,5	+2,5	+1,5	+1,5	+2,0	+1,0	+0,5	+2,5	+2,5	+1,5	+2,5	+1,5	-1,5	+2,0	+1,0	0	+1,0	+1,0	0	0
Тур	+1,5	-0,5	-0,5	+1,5	+0,5	-0,5	-1,5	+0,5	+1,0	+0,5	-1,0	-0,5	-1,5	-2,5	-0,5	+1,0	-0,5	+1,5	-0,5	+1,5	-1,5	+1,5	-0,5	-0,5	-1,0	0,5	-2,0
Агро	+1,0	-2,5	-1,0	+2,0	-2,5	-3,0	-3,0	-2,5	-0,5	-3,0	-2,5	-1,5	-2,5	-3,0	-2,5	+0,5	-3,0	-0,5	-3,0	-1,0	-2,5	+0,5	-2,0	-3,0	-3,0	-3,0	-3,0
Соц	-1,5	-3,0	-2,5	-1,0	+2,5	-2,5	+2,0	+2,5	+2,5	+2,0	+0,5	+2,5	+2,5	+2,5	+2,5	+3,0	+2,5	+2,5	+2,5	+1,5	-2,0	+2,0	+2,0	+1,0	+2,5	+2,0	-2,0
ЖКХ	+2,0	+1,5	-2,0	+1,5	+2,5	-1,5	-2,0	-1,5	-1,5	+1,0	+0,5	+0,5	+0,5	-0,5	+2,0	+2,5	-1,0	+1,0	+2,5	+1,5	-2,0	0	+1,5	+2,5	+1,5	+1,0	+1,0
Лог	-2,0	-2,5	-2,5	-2,5	-2,0	-2,5	-2,5	-2,0	-0,5	-2,5	-2,0	-0,5	-2,0	-2,5	-0,5	0	-1,0	-2,5	-2,5	-2,0	-2,5	0	-2,0	-2,5	-2,5	-1,0	-2,0
Тр-т	+0,5	+2,0	+2,0	+2,0	+2,0	+0,5	-2,0	+0,5	0	-0,5	-1,0	0	+1,0	0	+0,5	+2,0	-2,0	+2,0	-0,5	+0,5	-1,5	-0,5	+0,5	-1,5	-2,0	-1,5	-1,0
Техно	-3,0	-1,0	-3,0	-3,0	-3,0	+2,0	-3,0	-1,0	+1	-1,0	-3,0	+1,0	-0,5	-1,0	-1,0	-1,0	+1,0	-1,0	-3,0	-3,0	-3,0	-1,5	-3,0	-3,0	+2,0	-1,0	-1,0

Примечание: 1. Насыщенность субъектами МСП. 2. Насыщенность ассортимента товаров и услуг. 3. Удовлетворенность потребителей. 4. Уровень конкуренции. 5. Уровень спроса. 6. Достаточность мощностей. 7. Обеспеченность оборотным капиталом. 8. Уровень технологий. 9. Уровень качества. 10. Готовность к развитию. 11. Уровень обеспеченности персоналом. 12. Уровень квалификации персонала. 13. Стабильность коллектива. 14. Уровень системы обучения. 15. Общий уровень развития и эрудиции. 16. Уровень профессиональной компетентности. 17. Уровень инновационности. 18. Уровень самостоятельности. 19. Готовность к развитию. 20. Умение работать с администрацией МО. 21. Умение работать с финансовыми структурами. 22. Умение работать с надзорными органами. 23. Уровень адаптации бизнеса к государственной политике. 24. Горизонт и масштабность планов. 25. Готовность к технологическим и продуктовым инновациям. 26. Готовность к организационным инновациям. 27. Готовность к привлечению внешних финансовых источников.

Сравнение показателей рейтинговой оценки по отраслям

Отрасль	Состояние рынка	Производственно-техническая база	Кадры	Уровень предпринимательства	Умение работать по правилам госрегулирования	Перспективы развития
Торг	+1,6	+0,5	+0,25	+0,8	+1,125	0
Стр	-0,6	+0,9	+1,0	+0,2	-1,125	-1,5
Аутс	0	+0,3	+0,375	-1,4	-1,125	-1,5
Кооп	+1,4	+1,7	+1,25	+2,1	+0,375	-1,75
Тур	+0,5	0	-1,375	0	+0,25	-0,75
Агро	-0,6	-2,4	-2,375	-1,7	-1,25	-3,0
Соц	-1,1	+1,3	+2,0	+2,6	+0,875	+0,875
ЖКХ	+1,1	-1,1	+0,375	+1,4	+0,25	+1,5
Лог	-2,2	-2,0	-1,75	-1,3	-1,625	-2,0
Тр-т	+1,7	-0,3	0	+0,4	-0,25	-1,5
Техно	-2,6	-0,4	-0,875	-1,0	-2,625	-0,75

Примечание:

Состояние рынка: 1. Насыщенность субъектами МСП. 2. Насыщенность ассортимента товаров и услуг. 3. Удовлетворенность потребителей. 4. Уровень конкуренции. 5. Уровень спроса.

Производственно-техническая база: 6. Достаточность мощностей. 7. Обеспеченность оборотным капиталом. 8. Уровень технологий. 9. Уровень качества. 10. Готовность к развитию.

Кадры: 11. Уровень обеспеченности персоналом. 12. Уровень квалификации персонала. 13. Стабильность коллектива. 14. Уровень системы обучения

Уровень предпринимательства: 15. Общий уровень развития и эрудиции. 16. Уровень профессиональной компетентности. 17. Уровень инновационности. 18. Уровень самостоятельности. 19. Готовность к развитию.

Умение работать по правилам государственного регулирования: 20. Умение работать с администрацией города. 21. Умение работать с финансовыми структурами. 22. Умение работать с надзорными органами. 23. Уровень адаптации бизнеса к государственной политике.

Перспектива развития: 24. Горизонт и масштабность планов. 25. Готовность к технологическим и продуктовым инновациям. 26. Готовность к организационным инновациям. 27. Готовность к привлечению внешних финансовых источников.

Уровень развития отраслей и степень участия в них МСП оценивались по совокупности различных показателей, уровень которых установлен на основании экспертных рейтинговых оценок в диапазоне от «-3» до «+3».

Итоговые средневзвешенные значения показателей для каждой отрасли сведены в табл. 93, на основании которой результаты исследования наглядно представлены в виде диаграмм в последующих разделах.

Сравнительные показатели отраслей представлены в табл. 94, на основании которой построена диаграмма в разд. 4.

Обоснованность и объективность приведенных оценок можно оценить так: с одной стороны, это – *экспертные* оценки, т. е. мнения специалистов, основанные на их собственных знаниях и опыте; именно знания и опыт позволяют им абстрагироваться от каких бы то ни было субъективных суждений, а с другой – это *абсолютно непредвзятые оценки*, так как никто из экспертов не ангажирован какими-либо структурами и не связан какими-либо обязательствами с городом. Более того, *мнение эксперта – это взгляд со стороны*, а «большое, как известно, видится на расстоянии». Поэтому можно утверждать, что *полученные интегральные оценки абсолютно объективны*.

В представленных ниже обобщенных данных по оценке состояния МСП в МО г. Каменск-Уральский сохранены последовательность, логика и структура изложения, предложенные и использованные для выработки отраслевых стратегий.

Пример расчета показателя «Состояние рынка» в отрасли «Торговля»: из табл. 93 складываются все показатели из строки «Торг» (колонки 1, 2, 3, 4, 5); полученная сумма делится на число колонок, т. е. на 5:

$$(+0,5 + 2,0 + 2,5 + 3,0 + 0) / 5 = 1,6.$$

Полученное значение показателя (1,6) заносится в первую колонку первой строки табл. 94.

Расчеты всех остальных показателей для табл. 94 производятся аналогично.

Факторная оценка уровня развития отраслей и направлений МСП представлена ниже.

1. Состояние рынка

Уровень насыщенности субъектами МСП в каждой отрасли четко виден на приведенном ниже рис. 93.

Уровень насыщенности субъектами МСП наиболее низкий в строительстве: в этой сфере работают несколько малых (в основном, семейных) предприятий и индивидуальных предпринимателей. Объясняется это последствиями кризиса. Начавшись в банковском сегменте ипотечного кредитования, он привел к практически полному замораживанию строительной деятельности из-за отсутствия платежеспособного спро-

са. В городе имеется только ограниченный спрос населения в сегменте эконом-класса на ремонтные работы и небольшие заказы на ремонт в муниципальных учреждениях.

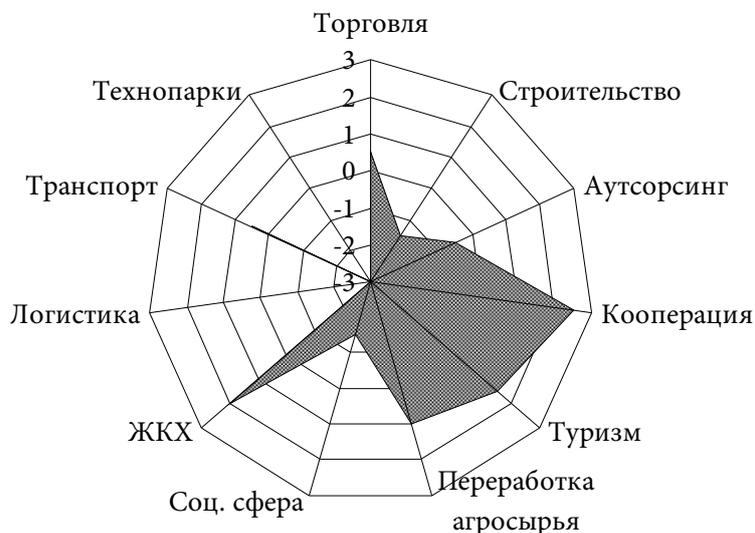


Рис. 93. Насыщенность субъектами МСП

В социально-культурной сфере насыщенность субъектами МСП так же низка. Например, в здравоохранении и дошкольном образовании преобладают или полностью доминируют областные и муниципальные учреждения. Частные клиники (преимущественно стоматологические) – единичное явление.

Практически отсутствуют малые и средние предприятия в сфере *логистики*. Объясняется это тем, что логистика на территории муниципального образования не сформировалась в самостоятельный вид деятельности, а сопутствует таким сферам, как транспорт или торговля. Рассмотрение этой деятельности в отдельности было необходимо для того, чтобы дать объективную оценку одному из провозглашенных приоритетов и важнейших направлений развития города – превращению его в крупный транспортно-логистический центр.

Самый высокий показатель насыщенности малых предприятий – в сферах кооперации, гостеприимства, агрокомплексе и ЖКХ (практически все субъекты деятельности в этих сферах могут быть отнесены к категории МСП).

В сфере кооперации много самостоятельных высокотехнологичных предприятий с небольшой численностью работников. Во главе таких предприятий стоят молодые, хорошо подготовленные руководители, которые вполне успешно развивают бизнес. Современное оснащение и технологии малых предприятий, а также их специализация, высокая квалификация персонала, мобильность и заинтересованность

в клиенте могут служить гарантией высокого качества и выполнения обязательств.

Муниципальный рынок ЖКХ практически целиком в руках МСП. Часть жилого фонда, которую не обслуживает Дирекция единого заказчика, делят четыре частные управляющие компании. Инженерные сети тоже обслуживаются малыми предприятиями. Почти все предприятия связаны между собой подрядными отношениями.

Уровень насыщенности субъектами МСП в каждой отрасли наглядно виден на приведенном ниже рис. 94.

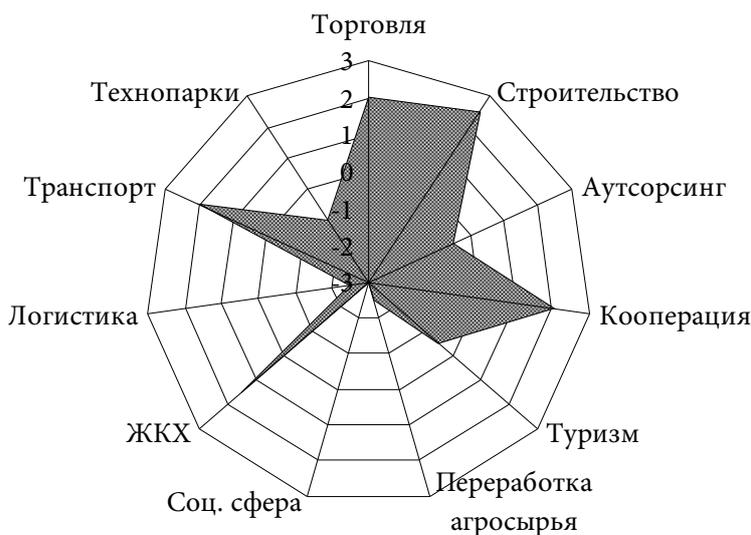


Рис. 94. Насыщенность ассортимента товаров и услуг

Здесь лидируют сферы торговли, строительства, кооперации, ЖКХ и транспорт. В торговле представлен весь ассортимент товаров повседневного спроса, преобладающая форма и размещение торговых точек – небольшие магазины шаговой доступности. Ассортимент строительных услуг полностью закрывает имеющийся спрос. Предприятия ЖКХ предоставляют населению весь спектр услуг, предусмотренный Жилищным кодексом. Широкий ассортимент услуг демонстрирует и транспортная сфера, обеспечивающая все виды перевозок – от такси до дальних междугородних и международных перевозок грузов.

Распределение уровней удовлетворенности потребителей по отраслям наглядно демонстрирует рис. 95.

Удовлетворенность потребителей самая низкая в социально-культурной сфере, что вполне естественно. После развала существовавшей в советские годы всеохватывающей и доступной системы здравоохранения, просвещения и досуга эти сферы финансируются государством по остаточному принципу, а рыночные механизмы внедряются в искаженных формах.



Рис. 95. Удовлетворенность потребителей

Население в большинстве своем крайне не удовлетворено уровнем как государственных, так и частных услуг здравоохранения и образования: государственных – из-за низкого качества, частных – из-за высокой стоимости. Низка удовлетворенность и в сфере ЖКХ, где тоже всегда есть повод для недовольства. Наиболее высокая удовлетворенность в сфере торговли – главным образом, вследствие того, что город располагает сетью предприятий, обеспечивающих широкий ассортимент товаров и услуг, ориентированных на потребителей с разным уровнем доходов и находящихся преимущественно в шаговой доступности. Аналогичная ситуация – по транспорту и кооперации.

Уровни конкуренции по отраслям хорошо видны на рис. 96.

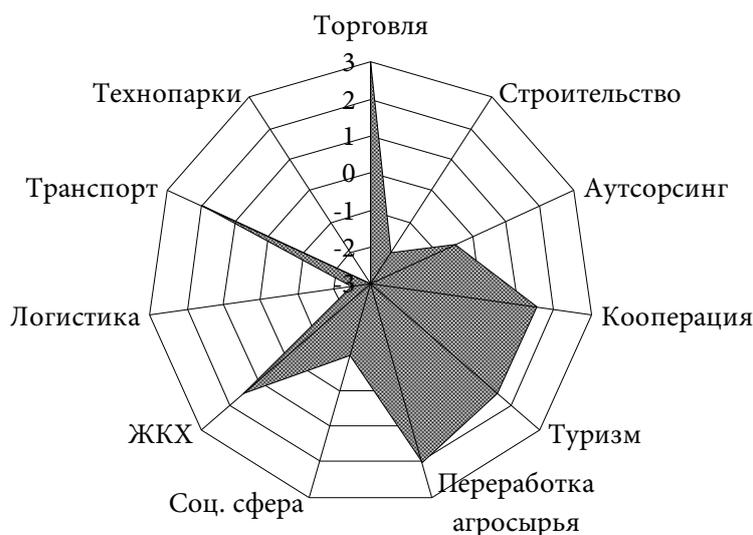


Рис. 96. Уровень конкуренции

Конкуренция практически отсутствует в сфере строительства, логистики и технопарков.

Самый высокий уровень конкуренции отмечен в следующих видах деятельности:

– *торговля*. Местные торговые предприятия, конкурирующие с крупными торговыми сетями, выглядят очень достойно и сохраняют высокую долю рынка;

– *кооперация*. Наиболее высока конкуренция в сфере поставок или оказания услуг по тендерной системе;

– *туризм*. Конкуренция ярко проявляется в выездном и международном сегментах, где действуют крупные туристические операторы;

– *переработка местного агросырья*. Немногочисленные местные производители жестко конкурируют с крупными предприятиями, обладающими колоссальными рынками сырья и современными технологиями переработки;

– *ЖКХ*. Положительным фактором стало появление у ДЕЗа конкурентов, что приведет к повышению качества оказываемых услуг;

– *транспорт*. Здесь наблюдается высокий уровень предложения за счет выведенных на аутсорсинг транспортных подразделений крупных предприятий.

Уровень спроса по отраслям представлен на рис. 97.

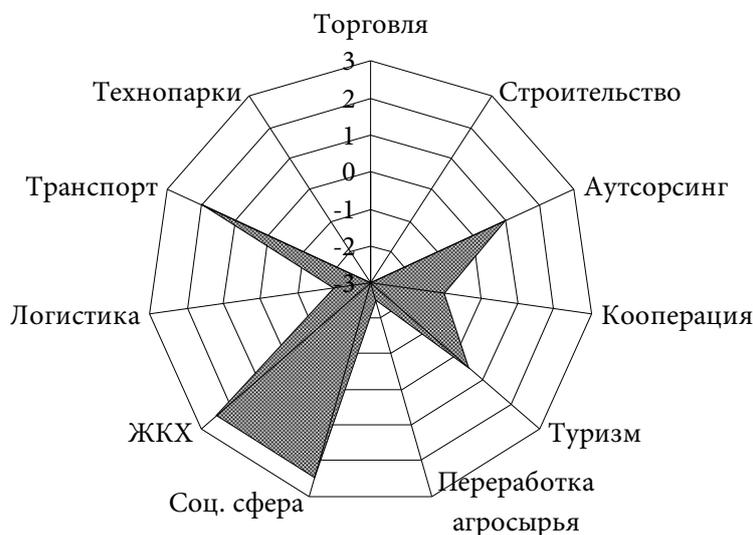


Рис. 97. Уровень спроса

Лидерами являются социально-культурная сфера, ЖКХ и транспорт. Очень высокий спрос на качественные медицинские услуги. Несмотря на последствия кризиса, все большая часть населения готова платить деньги, чтобы получать качественное медицинское обслуживание и не стоять в очередях на прием к специалистам. В незначительной

степени удовлетворен спрос на детские дошкольные учреждения, причем наиболее востребованы детские сады с группами небольшой численности, что обеспечивает полноценное внимание детям и их развитию. Высокий уровень спроса на услуги ЖКХ объясняется неудовлетворительным состоянием жилищного фонда. В транспортной сфере наиболее высок спрос на услуги такси.

Самый низкий спрос зафиксирован в кооперации. Эта сфера еще просто не оценена потребителями. Вдобавок существует предубеждение о возможности достижения высокого качества в условиях МСП. Практически отсутствует спрос в сфере строительства (сохраняется только спрос населения на дома эконом-класса, о чем уже говорилось выше), логистики (поскольку это не самостоятельная, а сопутствующая отрасль) и технопарков (представители бизнес-сообщества и субъекты МСП как потенциальные участники технопарков их роль и потребность в создании технопарков пока оценили).

2. Производственно-техническая база

Уровни обеспеченности мощностями (или площадями) по всем исследованным отраслям хорошо видны на рис. 98.

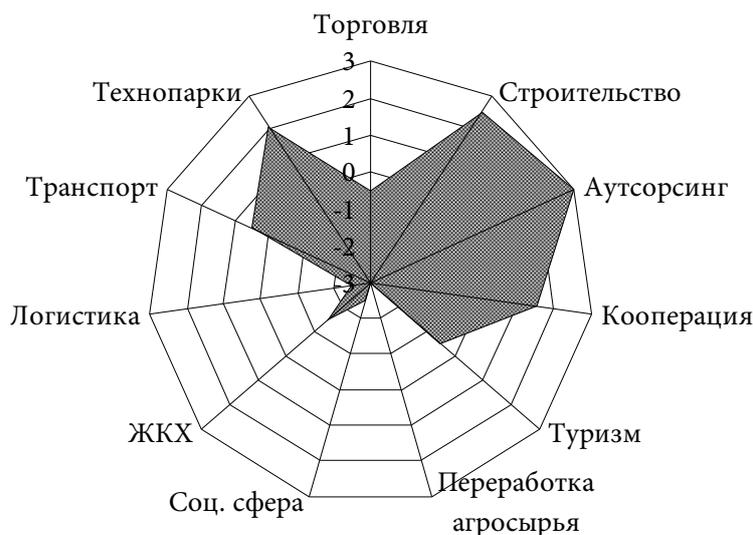


Рис. 98. Достаточность мощностей

В наибольшей степени обеспечены строители, сфера обслуживания промкомплекса, технопарки. Крупным строительным управлениям и трестам производственная база досталась по наследству от социалистических предприятий. При существующем в посткризисный период спросе на строительные услуги она избыточна. Частично мощности законсервированы, частично сданы в аренду. В отличие от них успешно работающие строительные предприятия МСП создавали производственную базу сами. Такая база является современной, гибкой, тут нет

ничего лишнего, она достаточна для успешной работы и наращивается по мере того, как растет объем работ и меняется их характер.

В сфере обслуживания потребностей промышленного комплекса достаточность мощностей объясняется двумя факторами. Предприятиям сегмента аутсорсинга производственные мощности были внесены в их уставный капитал материнскими компаниями. Здесь тоже наблюдается избыточность. Компании, работающие в сегменте кооперации, имеют как собственные производственные мощности, так и арендуемые или полученные от учредителей. Ни те, ни другие предприятия не испытывают нехватку производственных мощностей и площадей, но столкнулись и отмечают высокую стоимость их аренды.

Обеспеченность технопарками пока чисто гипотетическая, так как в городе нет ни одного технопарка. Здесь необходимо сделать пояснение. В комплексном инвестиционном плане города достаточно много внимания уделено теме технопарков. Высокая креативность и целеустремленность разработчиков документа позволила им прогнозировать и увидеть в этом инновационном направлении большие возможности для развития города. Однако в бизнес-сообществе эта идея еще не вызрела и поэтому встречена прохладно. У крупных предприятий есть желание на коммерческой основе заполнить пустующие площади, у малых предприятий есть желание за счет города развить инфраструктуру («подведите нам инженерные сети»). Не проработана технологическая и кооперационная идеология технопарков, отсутствуют объединяющие всех инновационная и научная составляющие. Одна только общность территории не является достаточным условием для формирования технопарка.

Наименьшая обеспеченность производственной базой – в сфере переработки агросырья. Этим предприятиям не хватает площадей, но они не могут приобретать или арендовать их из-за высокой стоимости.

Абсолютно очевидна необеспеченность площадями в дошкольном образовании. К сожалению, эта проблема характерна для всей страны.

Низкая обеспеченность мощностями ресурсоснабжающих предприятий ЖКХ объясняется, главным образом, высокой изношенностью тепловых сетей и большими потерями в них, недостаточностью приборов учета у конечных потребителей ресурсов, отсутствием современных эффективных систем регулирования тепла.

3. Обеспеченность оборотным капиталом

Распределение обеспеченности оборотными средствами по отраслям показано на рис. 99.

Обеспеченность оборотным капиталом достаточна только в сфере частного здравоохранения. Стоматологические клиники и кабинеты, пожалуй, единственные, кто не жалуется на недостаток оборотных средств.

В остальных сферах – практически одинаковая картина. Нехватка собственных финансовых средств особенно проявляется в сегментах аутсорсинга и кооперации, которым их потребители – предприятия крупного бизнеса – навязывают отсрочку расчетов до 90 дней. Во всех сферах деятельности отмечается невозможность (или нежелание) получения банковских кредитов из-за высокой ставки или отсутствия надлежащего залогового обеспечения. «Беда» строительной отрасли и ЖКХ – огромная дебиторская задолженность, на снижение которой у субъектов МСП отсутствуют реальные рычаги влияния. Отмечаются очень высокая (выше 95%) собираемость коммунальных платежей населения и большой размер задолженности города (в лице Комитета по управлению муниципальным имуществом) перед управляющими компаниями.



Рис. 99. Обеспеченность оборотным капиталом

Из-за несогласованности тарифов и нормативов потребления ресурсов (эта проблема характерна для всех муниципалитетов) накопились долги местных обслуживающих организаций перед генерирующими компаниями, напряглись отношения между ними. Это требует особого внимания: с аналогичной ситуации начал развиваться крупный коммунальный конфликт в Артемовском, закончившийся отстранением от должности мэра города. Безусловно, Каменск-Уральский – город другого масштаба и квалификация руководителей города здесь на несколько порядков выше. Но если администрация города не вмешается в ситуацию, то она может полностью потерять контроль над этой сферой: коммунальное хозяйство города может перейти под управление областных структур типа «Облкоммунэнерго» или «Свердловские тепловые сети».

4. Уровень технологий

Как видно на рис. 100, уровень технологий очень неоднороден.

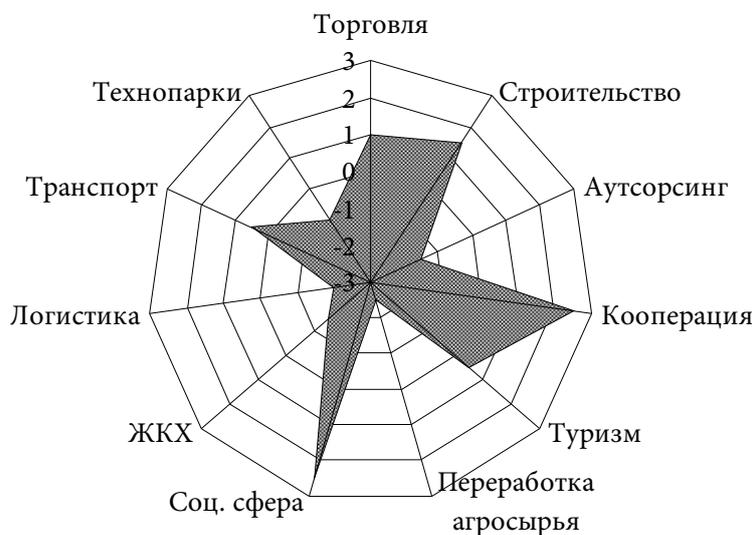


Рис. 100. Уровень технологий

Самый высокий уровень технологий – в сфере кооперации. Малые предприятия, оказывающие услуги по механообработке, отлично оснащены современным высокотехнологичным оборудованием. В частной стоматологии низкий уровень технологий был бы равнозначен разорению. К тому же необходимость поддержания высокого уровня технологий объясняется и требованиями лицензировать этот вид деятельности.

Низкий уровень технологий в сфере аутсорсинга и ЖКХ объясняется возрастом доставшегося «в наследство» субъектам МСП оборудования. Невозможно пытаться реализовывать современные технологии на морально устаревшем и физически изношенном оборудовании.

В агросфере примитивность технологий объясняется и крошечными масштабами производства. Эти предприятия, по сути, выживают в неравной конкурентной борьбе с крупнейшими производителями продуктов питания. Но их продукция, пусть и изготовленная в полукустарных условиях, имеет своих потребителей. Главным образом, это – малообеспеченные слои населения или любители конкретных видов продуктов (например, национальных кисломолочных).

5. Уровень качества

На рис. 101 виден достаточно ровный, но невысокий уровень качества. Аутсайдером является сфера жилищно-коммунального и городского хозяйства. Необходимо отметить, что, помимо объективной составляющей (изношенные сети, недостаточность дорожной техники и т. п.), есть еще и менталитет жителей, оценивающих эти услуги. У большинства из них, к сожалению, преобладают иждивенческие на-

строения, сохранившиеся с советских времен, когда жилье доставалось даром. Порядок поддерживается только в собственной квартире, а к имуществу общего пользования (подъезды, лестничные клетки, лифты, подвалы) отношение как к чужому, куда можно и мусор выбросить. Считается, что «с этим должен ЖЭК разбираться». Необходима постоянная и настойчивая просветительская работа, чтобы исправить эту ситуацию и преодолеть стереотипы.

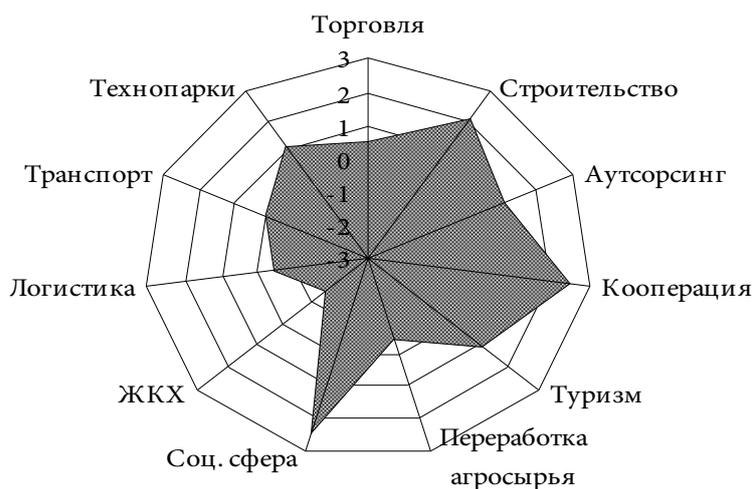


Рис. 101. Уровень качества

Высокий уровень качества отмечается в сферах кооперации, строительстве, медицинском обслуживании – иначе они просто не удержались бы на рынке.

6. Готовность к развитию материальной базы

На рис. 102 видна крайняя неоднородность распределения этого показателя по отраслям.



Рис. 102. Готовность к развитию

Готовность к развитию отмечена в тех сферах деятельности, у которых и по остальным показателям оценки оказываются на высоте – это кооперация и частная медицина. В остальных сферах готовность к развитию оценивается, в лучшем случае, как средняя. В агропроизводстве и логистике она, можно сказать, отсутствует. Объясняется это как неразвитостью самих этих отраслей, так и позицией руководителей предприятий.

7. Кадры

Характерная для города неравномерность обеспеченности персоналом в разных отраслях хорошо видна на рис. 103.

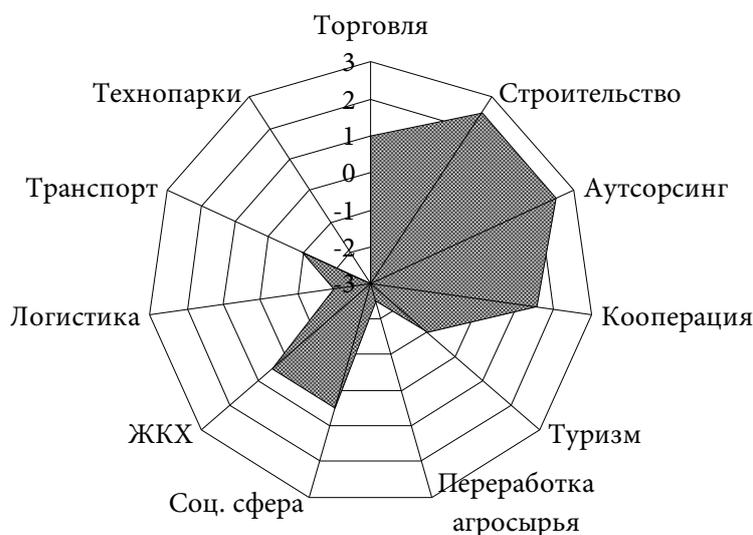


Рис. 103. Уровень обеспеченности персоналом

В то же время общую ситуацию можно характеризовать так: «Народу много, а работать некому». Абсолютно все руководители предприятий МСП отмечают нехватку квалифицированных, добросовестных, непьющих и работающих сотрудников, согласных работать за небольшую зарплату. Поэтому в оценке этого показателя велика доля субъективности, хотя это и не искажает общей картины.

Как видно на рис. 104, уровень квалификации персонала по всем отраслям достаточно средний, за некоторыми исключениями.

Самый низкий уровень квалификации – в агросфере. В этом нет ничего особенного: и категория продукции, и имеющиеся технологии не требуют большего.

Самая высокая квалификация персонала – в строительстве, кооперации, здравоохранении и образовании. В строительстве очень ценятся специалисты-универсалы: столяр, сантехник, электрик, отделочник и т. д., что позволяет малым предприятиям поддерживать невысо-

кую численность работающих и достойную заработную плату. В кооперации наивысшая квалификация у станочников, и это естественно: современное высокотехнологичное оборудование требует специальных знаний и навыков.

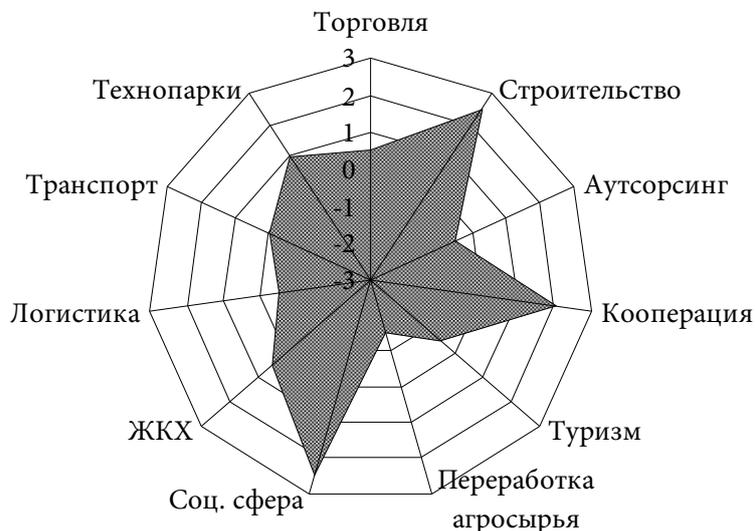


Рис. 104. Уровень квалификации персонала

Рисунок 105 демонстрирует крайне неоднородный уровень стабильности коллективов в разных отраслях.



Рис. 105. Стабильность коллектива

Стабильность коллектива перестала быть определяющим фактором. Поэтому закрепляют, как правило, специалистов ключевых профессий, от наличия которых зависит выполнение производственных заказов и в квалификацию которых вложены средства и силы предприятия. В каждой сфере и на каждом предприятии есть ядро персо-

нала (это могут быть и родственники, и единомышленники), вокруг которого коллектив периодически меняется. Наиболее стабильны коллективы частных медицинских предприятий, которые сформированы вокруг одного-двух ключевых специалистов. Как это ни парадоксально, стабильными являются и коллективы транспортных предприятий, осуществляющих грузоперевозки. Наименьшая стабильность коллективов отмечена в строительных организациях, осуществляющих деятельность за пределами города: люди устают от длительных командировок, поэтому меняют место работы.

На рис. 106 видно, что уровень системы обучения во всех отраслях (за редким исключением) находится на нижней границе шкалы.



Рис. 106. Уровень системы обучения

Во всех отраслях наблюдается одна картина: обучают и подтверждают квалификацию работники профессий, деятельность которых связана с лицензированием или государственным контролем. Например, в медицинских организациях для получения или продления лицензии требуется подтвердить соответствующий уровень квалификации специалистов. Целый ряд профессий контролируют государственные надзорные органы (Гостехнадзор, Роспотребнадзор). Поэтому все предприятия, где работают, например, электрики, крановщики, стропальщики, операторы газовых котельных и т. п., вынуждены проводить обучение для повышения и подтверждения квалификации. В большинстве случаев обучение этим и ограничивается.

8. Уровень предпринимательства

Уровень предпринимательства – очень важный показатель для оценки руководителей. В целом сложилась очень неоднозначная и не-

однородная, но очень характерная для малого и среднего бизнеса картина: достаточно невысокий (средний) уровень образования и эрудированности и высокий уровень профессиональной компетентности, достигнутый за счет многолетней работы в выбранной сфере. Это хорошо видно на рис. 107 и 108. Исключение составляют интеллектуальные сферы (здравоохранение и образование, инженерная деятельность), где уровень образования является определяющим.



Рис. 107. Общий уровень развития и эрудиции занятых

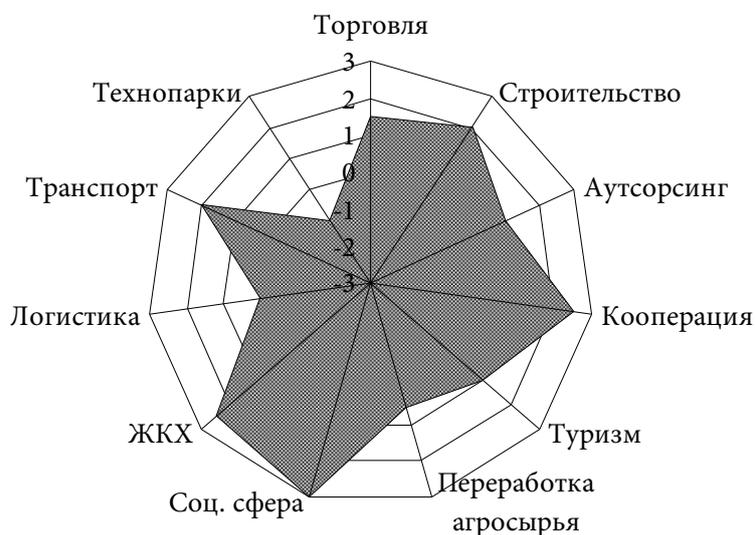


Рис. 108. Уровень профессиональной компетенции

На рис. 109 видно, что уровень инновационности в целом достаточно низкий и неоднородный.

В торговле, аутсорсинге, агросфере и транспорте инновационность вообще не востребована. Вместе с тем в кооперации и медицин-

ской сфере отмечается наиболее высокий уровень инновационности: в этих сферах используются современная техника и высокие технологии, которые перестраивают менталитет и мышление людей, побуждают их постоянно искать и осваивать новые решения и подходы.



Рис. 109. Уровень инновационности

На рис. 110 хорошо видно, что практически во всех сферах деятельности уровень самостоятельности характеризуется как достаточно высокий. Исключение составляют аутсорсинг и некоторые предприятия ЖКХ.

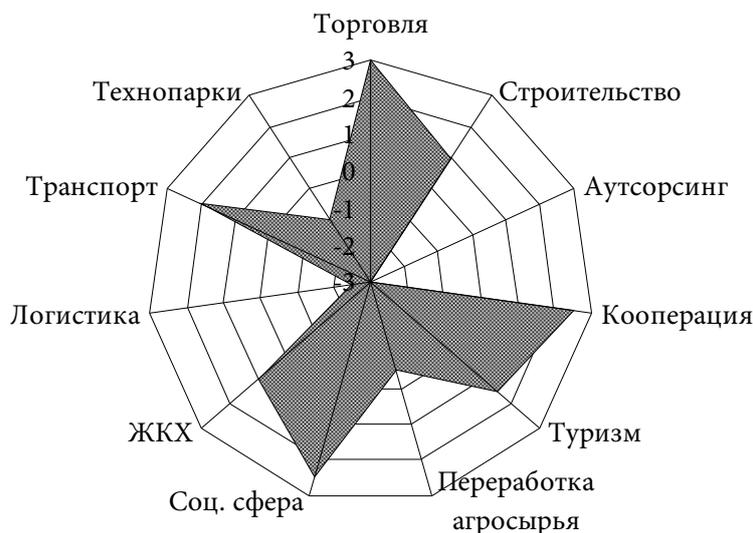


Рис. 110. Уровень самостоятельности

В аутсорсинге менталитет бывших начальников цехов, ставших год назад директорами, не мог измениться за столь короткий срок. Осталась привычка выполнять указания вышестоящего руководителя, а

не принимать самостоятельные решения. Особенно это заметно по тем функциям, которые на крупных предприятиях были централизованы: бухгалтерский учет, налогообложение, маркетинг, управление дебиторской и кредиторской задолженностью, правовые вопросы.

На некоторых предприятиях ЖКХ средний уровень самостоятельности объясняется тем, что еще недавно они были муниципальными, и поэтому их руководители по привычке работают с оглядкой на администрацию города.

Рисунок 111 наглядно демонстрирует крайне низкий уровень готовности к развитию руководителей в большинстве отраслей. Однако есть и исключения. Наибольшая готовность к развитию отмечена нами в социально-культурной сфере, кооперации и ЖКХ.



Рис. 111. Готовность к развитию

Деятельность в сфере кооперации получила наивысший рейтинг и является передовой практически по всем направлениям, поэтому и у руководителей присутствует постоянное стремление к развитию. В ЖКХ присутствует четкое понимание текущей ситуации. Руководители не просто готовы к развитию, они всеми доступными способами стремятся добиться того, чтобы в городе была проведена коренная реконструкция инженерной инфраструктуры.

9. Умение работать по правилам государственного регулирования

Комментируя это направление работы, можно отметить, что по правилам государственного регулирования умеют работать все субъекты МСП. В противном случае они уже были бы ликвидированы.

Уровни взаимодействия отраслей с администрацией города видны на рис. 112.



Рис. 112. Умение работать с администрацией МО

С администрацией города менее всего оказались связаны, а значит, и работают строители и предприятия кооперации. Строительная отрасль в лице крупных предприятий практически утратила связь с городом. Малые предприятия, не надеясь на победу в тендерах на ремонтные работы, в большей степени ориентированы на работу с населением, чем на муниципальные заказы. Сфера кооперации практически не зависит от администрации города, поэтому не стремится налаживать связи. При этом низкий уровень взаимодействия не сказывается на результатах их работы.

Лучше всего с городскими властными структурами контактируют социально-культурная сфера, торговля и ЖКХ. Это объясняется зависимостью этих сфер деятельности от городских властей, поэтому они и вынуждены, и умеют хорошо работать с муниципалитетом.

Во всех отраслях, кроме одной, отмечен крайне низкий уровень способности взаимодействовать с финансовыми структурами. Это отражено на рис. 113.

Умение взаимодействовать с финансистами продемонстрировала только сфера кооперации: здесь отмечено понимание руководителями необходимости использования заемных средств, умение взаимодействовать с кредитными организациями и лизинговыми компаниями. Во всех остальных сферах руководители подвергали резкой критике оторванность финансовой системы от реального сектора экономики. Однако зачастую этим маскируется незнание азов банковского дела, а также низкая кредитоспособность предприятий. Неудовлетворительная структура баланса, непрозрачность системы учета и отсутствие обеспечения не позволяют банкам кредитовать такие предприятия.



Рис. 113. Умение работать с финансовыми структурами

Администрации города можно рекомендовать провести серию обучающих мероприятий по повышению финансовой и правовой грамотности руководителей предприятий МСП.

На рис. 114 виден достаточно высокий уровень взаимодействия с надзорными органами. Можно с уверенностью сказать, что с надзорными органами умеют работать все представители МСП. Степень умения тем выше, чем больше деятельность зависит от наличия лицензий, сертификатов и разрешений.

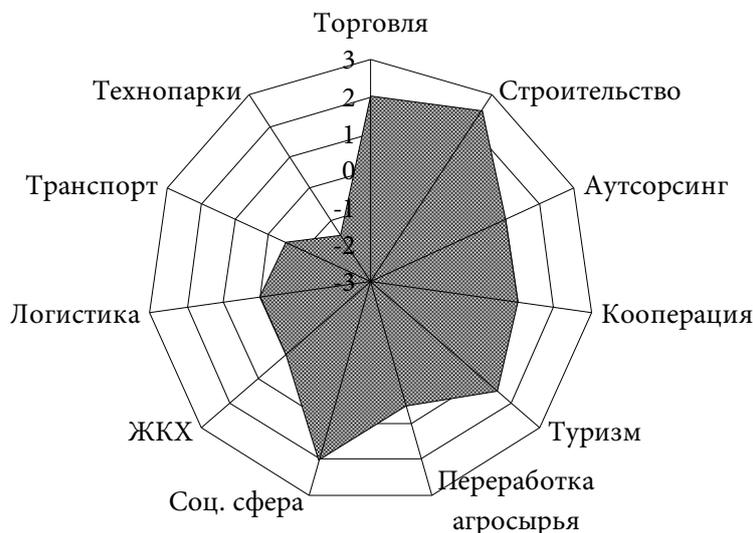


Рис. 114. Умение работать с надзорными органами

На рис. 115 хорошо виден крайне неоднородный по отраслям уровень адаптации бизнеса к государственной политике. Все без исключения участники «круглых столов» подвергли резкой критике систему

закупок для государственных и муниципальных нужд и выросший на ней паразитический посреднический бизнес. Поэтому в наибольшей степени адаптировали свой бизнес к государственной политике те, кто не зависит от госзаказов. Исключение составляет ЖКХ: здесь наиболее полно используются все государственные механизмы поддержки и реформирования отрасли.

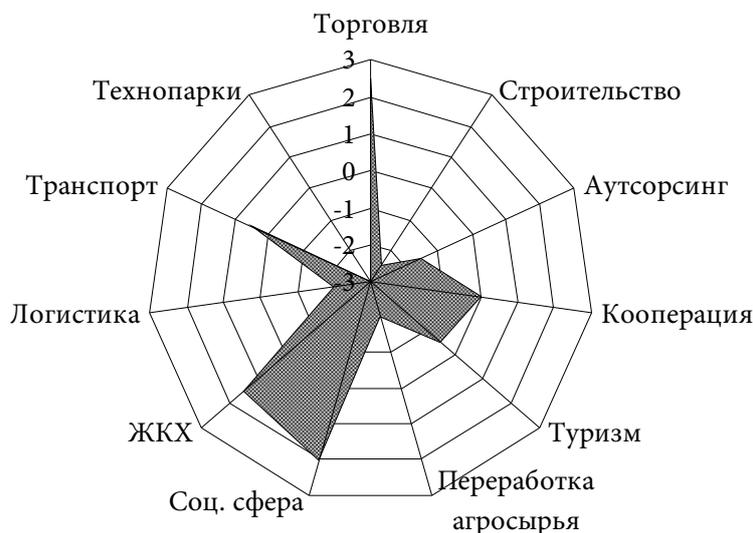


Рис. 115. Уровень адаптации бизнеса к государственной политике

10. Перспективы развития

На рис. 116 наглядно виден крайне низкий уровень этого показателя.



Рис. 116. Горизонт и масштабность планов

По нашим оценкам, ни в одной сфере МСП МО г. Каменск-Уральский нет масштабных долгосрочных планов. Их нет не только на бума-

ге. В тех отраслях, где отмечен преимущественно низкий уровень большинства показателей, руководители не имеют их даже в головах, думают только о выживании. В отраслях со средним уровнем показателей руководители мыслят и планируют на год-два вперед, однако масштабность этих планов ограничивается задачей обновления и приобретения нового оборудования.

Понимание стратегии, способность заглянуть за горизонт и масштабность планов демонстрирует только сфера ЖКХ. Понимая всю бесперспективность латания изношенных на 70% сетей, оценивая перспективы и в дальнейшем отапливать зимой не дома, а улицы, руководители предприятий ЖКХ ставят вопрос о кардинальной перестройке инженерного обеспечения, необходимости ухода от теплоцентралей и перехода к локальным котельным. Эта тема является наиболее перспективной и для администрации города, которой предстоит сконцентрировать лоббистские усилия бизнеса и региона для получения целевого федерального финансирования развития ЖКХ.

Как видно на рис. 117 и 118, в сфере МСП не прослеживается высокий уровень готовности к инновациям.

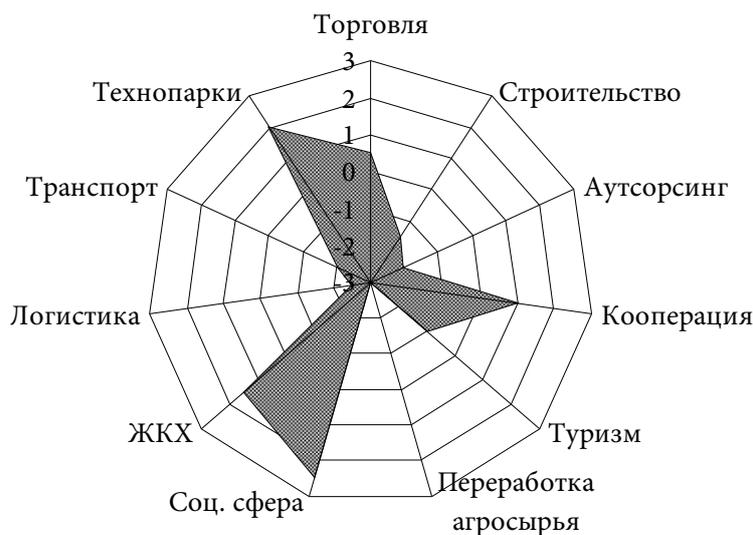


Рис. 117. Готовность к технологическим и продуктовым инновациям

К технологическим и продуктовым инновациям в большей степени готовы передовые сферы деятельности – кооперация, медицина и ЖКХ. Также достаточно высокую готовность продемонстрировали торговля и бытовое обслуживание.

К организационным инновациям готова только социально-культурная сфера.

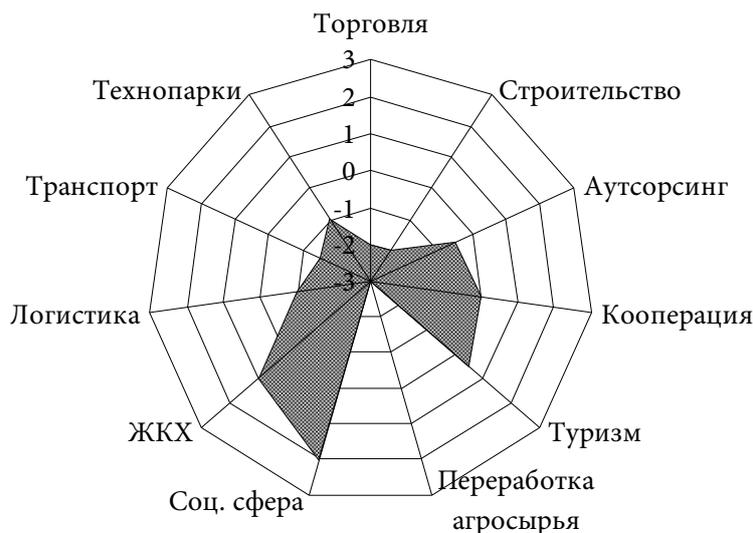


Рис. 118. Готовность к организационным инновациям

Готовность к привлечению внешних источников финансирования низкая (рис. 119). Об основных причинах уже говорилось выше. Стоит отметить, что в неготовности работать с внешними источниками финансирования есть и вина банков: создав немислимые препоны, они попросту отучили брать кредиты.



Рис. 119. Готовность к привлечению внешних финансовых источников

3.3. Инвестиционная привлекательность отраслей и направлений малого и среднего предпринимательства города

На основании факторной оценки инвестиционной привлекательности получены усредненные значения отраслевых, муниципальных и корпоративных показателей по анализируемым секторам МСП.

Обобщенные параметры инвестиционной привлекательности (рейтинговые значения) получены на основании обработанных анкетных данных, предложений и оценок, высказанных предпринимателями на заседаниях в формате «круглого стола» (табл. 95).

Т а б л и ц а 9 5

Оценка инвестиционной привлекательности отраслей

Отрасль	Показатели оценки (ранг)		
	отраслевые	муниципальные	корпоративные
Торговля и бытовые услуги	0	-1	0
Жилищно-коммунальное хозяйство	-1	-1	0
Гостеприимство	0	-1	-1
Строительство	-1	-1	-1
Здравоохранение	0	0	0
Образование	-1	-1	-1
Транспорт и логистика	-1	-2	0
Переработка агросырья	-3	-2	-3
Технопарки	-2	-2	-2
Обслуживание ПК	-1	0	-1

Примечание. Анкетные данные при обработке группировались по отраслям. Для каждой отрасли на основании обобщенных данных выводился средний балл по конкретным факторам, влияющим на ее развитие. Отдельные факторы по принадлежности и сфере действия объединялись в группы отраслевых, муниципальных или корпоративных показателей, внутри каждой из которых определялся средний балл.

По результатам ранжирования выявлено и определено значение административных барьеров, организационных и инфраструктурных факторов, оказывающих негативное влияние на инвестиционную привлекательность отраслей.

Данные о конкурентоспособности позволили получить усредненные значения рыночных, производственных и кадровых показателей по отраслям (табл. 96).

Оценка конкурентоспособности по приведенным группам факторов показывает, что наибольшая деловая активность наблюдается в сферах, не требующих значительных капиталовложений (в частности, в сфере торговли и бытовых услуг). Низкие значения по всем по-

казателям конкурентоспособности демонстрируют сфера гостеприимства и строительный сектор.

Т а б л и ц а 9 6

Оценка конкурентоспособности отраслей

Отрасль	Показатели оценки (ранг)		
	рыночные	производственные	кадровые
Торговля и бытовые услуги	0	0	-1
Жилищно-коммунальное хозяйство	-1	-1	-1
Гостеприимство	-2	-2	-1
Строительство	-2	-2	-2
Здравоохранение	0	0	0
Образование	-1	-1	0
Транспорт и логистика	-1	-1	0
Переработка агросырья	-2	-2	-1
Технопарки	-1	-1	0
Обслуживание ПК	-2	-2	-1

Сводная матрица оценки инвестиционной привлекательности отраслей (текущая ситуация) приведена на рис. 120.

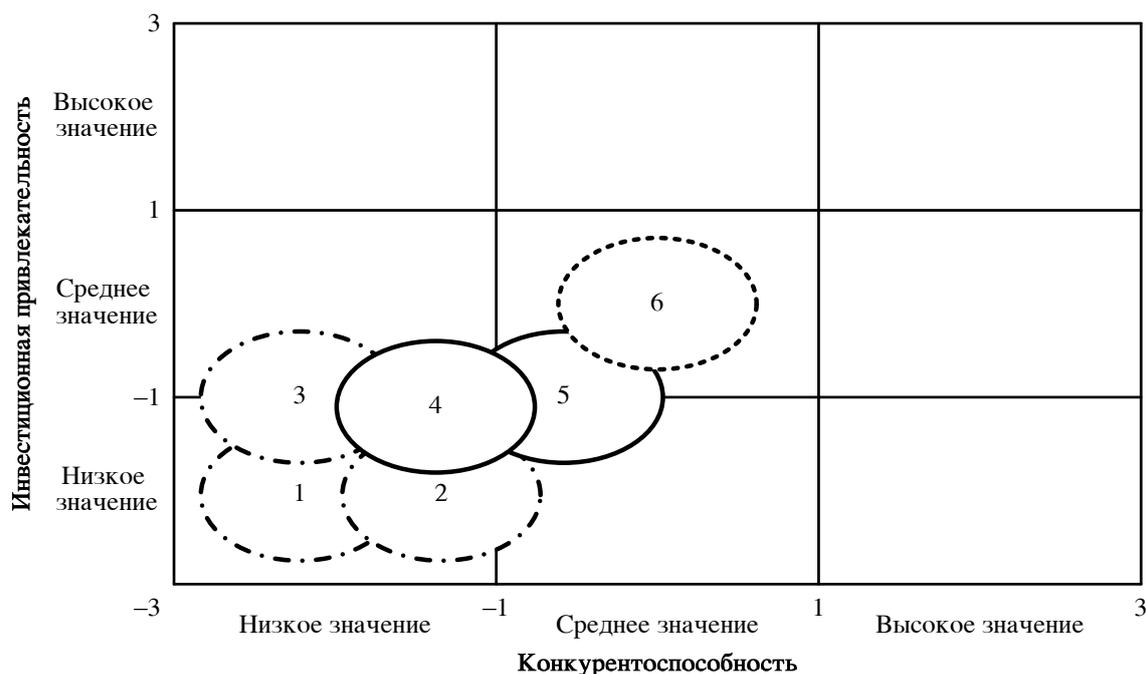


Рис. 120. Матрица инвестиционной привлекательности отраслей и направлений МСП Каменска-Уральского (текущая ситуация):

- 1 – переработка агросырья, технопарки; 2 – транспорт;
- 3 – гостеприимство, строительство; 4 – обслуживание ПК;
- 5 – ЖКХ, торговля и бытовые услуги, здравоохранение; 6 – образование

Реализация оперативных и стратегических мероприятий по решению основных проблем МСП должна привести к корректировке перспектив возможного развития отраслей и направлений МСП.

В табл. 97 и 98 приведены параметры возможного изменения оценки инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности в результате реализации предложенных мероприятий по развитию МСП.

Т а б л и ц а 97

Изменение инвестиционной привлекательности отраслей

Уровни оценки	Отрасль	Исходная ситуация	Результирующая ситуация
Отраслевые	Торговля и бытовые услуги	0	0
	ЖКХ	-1	0
	Гостеприимство	0	+2
	Строительство	-1	-1
	Здравоохранение	0	+1
	Образование	-1	+1
	Транспорт и логистика	-1	-1
	Переработка агросырья	-3	-
	Технопарки	-2	-1
	Обслуживание ПК	-1	-1
Муниципальные	Торговля и бытовые услуги	-1	0
	ЖКХ	-2	+1
	Гостеприимство	-1	0
	Строительство	0	-1
	Здравоохранение	0	+1
	Образование	-1	0
	Транспорт и логистика	-2	-2
	Переработка агросырья	-2	-2
	Технопарки	-2	-2
	Обслуживание ПК	0	0
Корпоративные	Торговля и бытовые услуги	0	0
	ЖКХ	0	+1
	Гостеприимство	-1	+1
	Строительство	0	-1
	Здравоохранение	0	+1
	Образование	-1	+1
	Транспорт и логистика	0	0
	Переработка агросырья	-3	-2
	Технопарки	-2	-2
	Обслуживание ПК	-1	-1

Примечание. Оценки по отраслям торговли и бытовых услуг, ЖКХ, гостеприимства, строительства даны на основании результатов анкетирования; по остальным отраслям приведены экспертные оценки.

Социологические и экспертные оценки показывают, что предлагаемые мероприятия позволят улучшить значения муниципальных и корпоративных показателей деятельности таких секторов, как торговля и бытовые услуги, жилищно-коммунальное хозяйство, гостеприимство.

Развитие сопутствующего бизнеса и рыночной инфраструктуры будет способствовать значительному росту отраслевого и рыночного показателей в сфере гостеприимства. Положительную динамику прироста значений рыночных, производственных и кадровых показателей по остальным отраслям можно будет получить в результате снижения негативных факторов, влияющих на конкурентоспособность.

Т а б л и ц а 98

Изменение конкурентоспособности отраслей

Уровни оценки	Отрасль	Исходная ситуация	Результирующая ситуация
Рыночные	Торговля и бытовые услуги	-1	0
	ЖКХ	-1	-1
	Гостеприимство	-2	0
	Строительство	-2	-2
	Здравоохранение	0	+1
	Образование	-1	0
	Транспорт и логистика	-1	+1
	Переработка агросырья	-2	-2
	Технопарки	-1	0
	Обслуживание ПК	-2	-2
Производственные	Торговля и бытовые услуги	0	+1
	ЖКХ	-1	-1
	Гостеприимство	-2	0
	Строительство	-2	-1
	Здравоохранение	0	+1
	Образование	-1	+1
	Транспорт и логистика	-1	0
	Переработка агросырья	-2	-2
	Технопарки	-1	0
	Обслуживание ПК	-2	-2
Кадровые	Торговля и бытовые услуги	-1	-1
	ЖКХ	-1	-1
	Гостеприимство	-1	0
	Строительство	-2	-1
	Здравоохранение	0	+1
	Образование	0	+1
	Транспорт и логистика	0	0
	Переработка агросырья	-1	-1
	Технопарки	0	0
	Обслуживание ПК	-1	-1

Примечание. Оценки по отраслям торговли и бытовых услуг, ЖКХ, гостеприимства, строительства даны на основании результатов анкетирования; по остальным отраслям приведены экспертные оценки.

С большим отрывом по всем показателям лидируют секторы здравоохранения и образования, что объясняется ограниченным предложением услуг с достаточно активным спросом.

Результатом изменения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности отраслей и направлений МСП при реализации предложенных оперативных и стратегических мероприятий может стать новое позиционирование секторов МСП в матрице инвестиционной привлекательности (рис. 121).

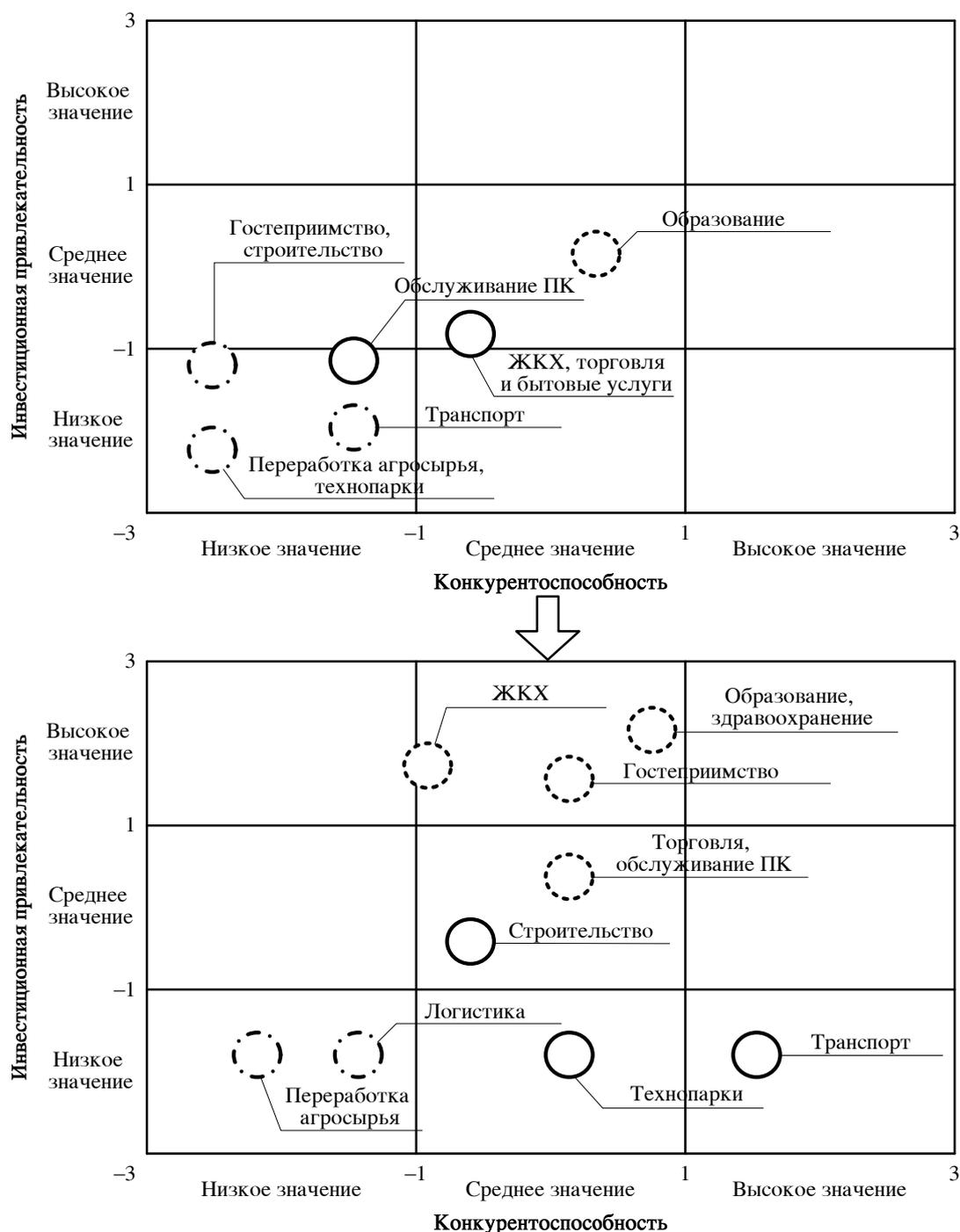


Рис. 121. Матрица инвестиционной привлекательности отраслей и направлений МСП г. Каменска-Уральского (прогнозируемая ситуация)

Оценивая инвестиционную привлекательность по приведенным показателям, можно сгруппировать отрасли следующим образом:

1) наиболее интенсивные инвестиционные процессы – в сфере ЖКХ, требующей значительных капиталовложений, которые могут быть привлечены в рамках государственной поддержки моногородов;

2) к приоритетным отраслям по уровню инвестиционной привлекательности относятся сферы гостеприимства, здравоохранения и образования;

3) к отраслям со средним уровнем инвестиционной привлекательности относится сектор торговли и бытовых услуг;

4) развитие строительного и транспортного сегментов, имеющих уже достаточно высокий уровень, будет носить дополняющий характер к общему подъему базовых и инфраструктурных отраслей экономики города;

5) позиционирование сектора по переработке агросырья и логистического направления в зоне низкого уровня инвестиционной привлекательности определяется низкой рентабельностью и высокими операционными рисками, что может вызвать недоверие инвесторов.

3.4. Межотраслевой SWOT-анализ малого и среднего предпринимательства

Оценка состояния малого и среднего предпринимательства позволила выявить:

1) сильные и слабые стороны организаций, которые находятся в компетенции менеджмента организаций;

2) возможности и опасности внешней среды – их изменение самими компаниями невозможно, но использование позволит повысить успешность бизнеса.

На основе комплексного исследования каждой отрасли составлен обобщающий анализ. Для этого были выявлены характеристики, общие для компаний всех направлений деятельности, и ключевые факторы для каждой отрасли в отдельности.

1. SWOT-анализ по группе общих межотраслевых характеристик и факторов

Основная матрица SWOT-анализа включает в себя внутренние и внешние факторы малого и среднего предпринимательства в городе, полученные в результате проведения предварительного исследования (табл. 99).

Общие внутренние и внешние характеристики и факторы развития малого и среднего бизнеса

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Сравнительно широкий ассортимент товаров и услуг. 2. Преимущества в области конкуренции: <ul style="list-style-type: none"> – постоянные клиенты; – наработанные партнеры; – обновление ассортимента за счет постоянного спроса среди городских потребителей. 3. Комплексность предоставляемых товаров и услуг. 4. Гибкость, мобильность малого бизнеса. 5. Приверженность выбранной сфере деятельности. 6. Опора на местные кадры, слабое привлечение внешних работников. 7. Умение минимизировать издержки в кризисных ситуациях. 8. Высокий уровень предпринимательской самостоятельности. 9. Наличие молодых компаний и предпринимателей, мотивированных на поиск новых возможностей для развития бизнеса. 10. Готовность взаимодействовать с другими участниками рынка для развития своего бизнеса. 11. Понимание необходимости обеспечения высокого качества услуг. 12. Умение взаимодействовать с надзорными и контролирующими органами 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие у руководителей и учредителей многих предприятий МСП управленческого опыта, опыта руководства коллективом, психологической устойчивости. 2. Недостаточная правовая и финансовая грамотность руководителей. 3. Отсутствие системы мониторинга передового опыта работы, новейших технологий в избранной сфере бизнеса и смежных направлениях. 4. Слабая маркетинговая политика компаний. 5. Отсутствие плановой и комплексной работы с потенциальными клиентами. 6. Отсутствие стратегических программ развития. 7. Недостаток квалифицированных кадров (в ряде отраслей). 8. Ориентированность преимущественно на существующий спрос, не формируется спрос на новую продукцию. 9. Низкий уровень инновационности. 10. Недостаток информации о передовом опыте работы, новых технологиях и управленческих решениях в избранной сфере бизнеса. 11. Отсутствие надежной залоговой массы. 12. Несбалансированный опыт: неравноценное понимание вопросов маркетинга, бюджетирования, снабжения, инноваций
Возможности	Опасности
<ol style="list-style-type: none"> 1. Для потребителей близлежащих районов Свердловской, Челябинской и Курганской областей Каменск-Уральский является естественным крупным центром притяжения. 2. Усиленное внимание всех уровней власти к решению проблем моногородов. Формирование и реализация муниципальных программ, направленных на диверсификацию экономики. 3. Конкуренция преимущественно среди компаний города, небольшая доля региональных и областных сетей. 4. Низкая цена трудовых ресурсов на локальном рынке труда. 5. Сокращение производства на промпредприятиях высвобождает производственные площади и трудовые ресурсы, которые могут использоваться МСП. 6. Ожидаемый экономический подъем. 7. Высокая концентрация компаний города в секторе пассажирских и грузовых перевозок 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокие затраты на бухгалтерское и юридическое сопровождение бизнеса вследствие сложного, противоречивого законодательства. 2. Государство неактивно поддерживает МСП в связи с растущим дефицитом бюджета. Налоговая нагрузка на МСП увеличивается. 3. Низкая покупательная способность населения. 4. Недоступность банковских кредитов. 5. Отсутствие квалифицированных, добросовестных работников (в ряде отраслей). 6. Высокая цена земли для строительства. 7. Программы господдержки рассчитаны в основном на начинающих, а не на действующих субъектов МСП. 8. Ограничение рынка государственных и муниципальных заказов. 9. Возможность прихода на рынок города сторонних участников в случае благоприятной ситуации. 10. Либерализация оптовых и розничных рынков электроэнергии и мощности. 11. Высокий для молодых компаний уровень расходов по аренде помещений

К общим **сильным сторонам** относится гибкость малого бизнеса. Именно этот фактор является определяющим для решения проблем моногорода и диверсификации экономики.

В существующих компаниях *уровень предпринимательства* характеризуется высокой степенью самостоятельности. Имеются в виду способность осознавать, генерировать, вырабатывать и принимать решения, подбирать партнеров, взаимодействовать с внешней средой. Исключением являются некоторые компании, выделенные крупными промышленными предприятиями из своего состава. Без проведения специальной подготовительной работы данные обслуживающие фирмы не могут найти свое место на рынке и полностью зависят от материнских компаний.

Собственники и руководители предприятий в целом оценивают условия для развития малого бизнеса как неблагоприятные, однако воспринимают сложившиеся условия как естественные, не ожидая заметных изменений со стороны органов власти. В результате имеется настрой на выживание и развитие в сложившихся условиях. При этом менеджеры демонстрируют: умение минимизировать издержки в кризисных ситуациях; высокий уровень предпринимательской самостоятельности; готовность для взаимодействия с другими участниками рынка для развития своего бизнеса; умение взаимодействовать с надзорными и контролирующими органами. Есть понимание необходимости обеспечения высокого качества услуг.

Положительным аспектом является наличие молодых компаний и предпринимателей, мотивированных на поиск новых возможностей для развития бизнеса, что увеличивает активность участников рынка, является потенциальным источником экономического роста, привлечения новых технологий, усиливая в итоге выгодное положение по отношению к конкурентам.

Продемонстрированная всеми предпринимателями приверженность выбранной сфере деятельности также относится к сильным сторонам малого и среднего бизнеса, так как в этом случае владельцы ориентированы на решение возникающих проблем, поиск способов продвижения компании, долгосрочное развитие, а не на получение максимума прибыли и уход с рынка.

Обеспечение трудовыми ресурсами проводится за счет местного кадрового потенциала при слабом привлечении внешних работников. Такой подход к кадровой политике обуславливает стабильность кадрового ресурса, хорошую ориентированность в местных условиях рынка, знание его особенностей, что дает бизнесу преимущества с внешними конкурентами.

Рынок товаров и услуг, предоставляемых малым и средним бизнесом в городе, характеризуется сравнительно широким ассортиментом, его обновлением за счет постоянного спроса среди городских потребителей, комплексностью предоставляемых товаров и услуг.

Взаимодействие с контрагентами оценивается высокой устойчивостью связей продавец – клиенты, продавец – поставщики, продавец – внешнее окружение бизнеса, продавец – партнеры. Наличие постоянных клиентов, наработанных партнеров относится к конкурентным преимуществам компаний.

Сильные стороны необходимо использовать при разработке планов развития малого и среднего бизнеса, построении стратегии продвижения на рынке, использования возможностей внешней среды, устранения угроз.

К **слабым позициям** компаний относится часть маркетинговых функций:

1) отсутствие специального исследования рынка. Удовлетворенность потребителей предпринимателями оценивается как высокая и достаточная. При этом мировые, среднероссийские или областные нормативы и параметры обеспеченности товарами и услугами предпринимателям неизвестны и инструментом планирования деятельности и развития не являются. Комплексно спрос и потребности разных категорий граждан и рентабельность различных видов бизнеса не изучаются;

2) ориентированность преимущественно на существующий спрос, не формируется спрос на новую продукцию, что определяет отставание от рынков крупных городов, упущенные возможности по привлечению дополнительных клиентов, преимущество возможных конкурентов, имеющих более проработанную маркетинговую политику;

3) отсутствие плановой и комплексной работы с потенциальными клиентами. Адресная работа с клиентами (исследования, встречи, конференции, опросы и анкетирование, сбор предложений) не проводится. Несмотря на то, что клиенты в основной массе не требуют товаров/услуг лучшего качества, доступности, новизны по форме предоставления и т. д., данный фактор, относимый к внутренней среде компаний, можно охарактеризовать как уязвимое место при появлении конкурентов с более профессиональным подходом к маркетинговой политике.

Инновационные параметры бизнеса в основном отражают слабые стороны компаний во взаимоотношениях с потенциальными конкурентами. Большинство предпринимателей не отслеживают новейшие технологии в избранной сфере бизнеса и смежных направлениях; ощущается недостаток информации о передовом опыте работы, новейших

технологиях и управленческих решениях. В совокупности с отсутствием внедрения новых продуктов и технологий, ориентацией только на существующий спрос данный блок факторов приводит к тому, что фирмы не имеют проработанных, обоснованных стратегических программ развития. Это определяет их зависимость от конкурентов.

В ряде отраслей отмечается недостаток квалифицированных кадров по ключевым специальностям, определяющих успешность бизнеса (например, не хватает квалифицированных, опытных поваров на предприятиях общественного питания).

Существенный блок отрицательных внутренних факторов относится к менеджменту организаций:

- отсутствие у руководителей и учредителей многих предприятий МСП управленческого опыта, опыта руководства коллективом накладывает отпечаток на кадровую политику компании, на формирование коллектива сотрудников, заинтересованных в развитии фирмы, на обеспечение ее устойчивости;

- недостаточная правовая и финансовая грамотность руководителей выражается в слабой работе с дебиторской и кредиторской задолженностями, в трудностях с восполнением недостатка финансовых ресурсов (на это ссылалось большинство опрошенных предпринимателей);

- несбалансированный опыт диктует неравноценное понимание вопросов маркетинга, бюджетирования, снабжения;

- отсутствует надежная залоговая масса, необходимая для снижения процентной ставки по банковскому кредиту, который оценивается предпринимателями как необходимый для развития бизнеса.

Разработка мероприятий, направленных на устранение выявленных факторов, позволит компаниям использовать возможности, предоставляемые внешней средой, усилить внутренние резервы бизнеса, снять ограничения развития. Изменение этих негативных характеристик подвластно самим компаниям.

Внешняя среда предоставляет для развития малого бизнеса города следующие **возможности**.

Являясь крупным городом для окружающих населенных пунктов, Каменск-Уральский выступает естественным центром притяжения потребителей близлежащих районов Свердловской, Челябинской и Курганской областей. Использование этого фактора позволит увеличить объем спроса на продукцию и услуги местных организаций.

Сложившаяся в силу ряда причин конкуренция преимущественно среди компаний города, небольшая доля региональных и областных сетей открывают дополнительные возможности для развития.

К политическим и правовым факторам внешней среды, которые бизнес при определенном выстраивании стратегии может использовать для своего развития, относятся: внимание всех уровней власти к решению проблем моногородов; реализация стратегий диверсификации экономики; направленность на развитие высокотехнологичных производств, что определяет открытость администраций к общению с предпринимателями и нацеленность на совместное решение проблем. Кроме того, государственная политика эффективного социально-экономического развития, направленная на повышение рождаемости, энергосбережение, борьбу с коррупцией, пропаганду здорового образа жизни и др., создает благоприятные условия для предпринимательства.

Экономические факторы, выделенные во внешней среде:

- локальный рынок труда обеспечивает низкую цену на трудовые ресурсы, что позволяет поставлять на внешний рынок продукцию, изготовленную при относительно низких издержках;
- свободные производственные площади, появляющиеся вследствие сокращения производства на промышленных предприятиях и высвобождения ресурсов;
- ожидания, связанные с экономическим подъемом.

К социально-демографическим условиям относится высвобождение трудовых ресурсов крупными градообразующими предприятиями в результате проведенных кадровых сокращений, которые могут быть привлечены к деятельности в малых и средних организациях.

Высокая концентрация компаний города в секторе пассажирских и грузовых перевозок свидетельствует о развитой транспортной инфраструктуре, определяющей более активное взаимодействие между участниками рынка.

На перечисленные факторы предприниматели не могут оказать решающего воздействия, но должны учитывать их в стратегии развития компании.

К факторам, составляющим **опасности внешней среды**, отнесен ряд характеристик. Имеющиеся негативные воздействия относятся к группе экономических факторов, среди которых выделены:

- низкая покупательная способность населения, сложившаяся вследствие сокращений и ухудшения экономического состояния градообразующих предприятий;
- сложность привлечения банковских кредитов. Предприниматели оценивают предлагаемый банками процент по кредиту как неприемлемо высокий;
- либерализация оптовых и розничных рынков электроэнергии может увеличить расходы организаций;
- повышение налоговой нагрузки;

- в ряде отраслей отсутствие на местном рынке квалифицированных, добросовестных работников необходимого профиля;
- высокая цена земли для строительства негативно сказывается на обеспеченности площадями и сдерживает расширение производства;
- неоднородная обеспеченность площадями. Большое количество компаний используют арендованные помещения. Как правило, к этой категории относятся фирмы, недавно начавшие свою деятельность. Действующая ставка арендной платы в городе оценивается как высокая и составляет существенную статью расходов молодых компаний.

Второй блок факторов относится к политическим и правовым условиям:

- высокие затраты на бухгалтерское и юридическое сопровождение бизнеса вследствие сложного и часто изменяемого законодательства, регламентирующего деятельность организаций;
- в связи с растущим бюджетным дефицитом государство не активно поддерживает развитие малого предпринимательства;
- несовершенство системы государственных и муниципальных заказов не создает новые рынки для МСП.

Положительно оцененные программы государственной поддержки, реализуемые в городе, рассчитаны в основном на начинающих предпринимателей. Показавшие свою состоятельность в течение 1–3 лет компании также нуждаются в средствах для развития.

На уровень конкуренции может повлиять возможность прихода на рынок города сторонних участников в случае развития благоприятной экономической ситуации.

2. Сопоставление сильных/слабых сторон и рыночных возможностей/угроз

Сопоставление сильных и слабых сторон с рыночными возможностями и угрозами позволит ответить на вопросы, касающиеся перспектив развития МСП в городе, выявить ориентиры либо ограничения развития. Для каждого случая выработаны стратегические мероприятия, направленные на достижение поставленных ориентиров развития или снятие ограничения, разделенные по уровням реализации (корпоративный, муниципальный, региональный, федеральный).

Ориентиры развития (конкурентные преимущества)

Основой для формирования направлений развития компании является анализ сочетания возможностей внешней среды и сильных сторон (табл. 100). Их сопоставление определяет конкурентные преимущества, на которых может основываться план развития бизнеса. Данное сравнение выявляет сильные стороны, которые необходимо мобилизовать для реализации имеющихся возможностей.

Ориентиры развития (конкурентные преимущества)

Возможности	Сильные стороны	Ориентиры развития (конкурентные преимущества)	Направления стратегических мероприятий
<p>1. Для потребителей близлежащих районов Свердловской, Челябинской и Курганской областей город Каменск-Уральский является естественным крупным центром притяжения.</p> <p>2. Усиленное внимание всех уровней власти к решению проблем моногородов. Формирование и реализация муниципальных программ, направленных на диверсификацию экономики.</p> <p>3. Конкуренция преимущественно среди компаний города, небольшая доля региональных и областных сетей.</p> <p>4. Высокая концентрация компаний города в секторе пассажирских и грузовых перевозок</p>	<p>1. Сравнительно широкий ассортимент товаров и услуг.</p> <p>2. Преимущества в области конкуренции:</p> <ul style="list-style-type: none"> – постоянные клиенты; – наработанные партнеры; – обновление ассортимента за счет постоянного спроса среди городских потребителей. <p>3. Комплексность предоставляемых товаров и услуг.</p> <p>4. Гибкость, мобильность малого бизнеса.</p> <p>5. Приверженность выбранной сфере деятельности.</p> <p>6. Опора на местные кадры, слабое привлечение внешних работников.</p> <p>7. Высокий уровень предпринимательской самостоятельности.</p> <p>9. Наличие молодых компаний и предпринимателей, мотивированных на поиск новых возможностей для развития бизнеса.</p> <p>10. Готовность к взаимодействию с другими участниками рынка для развития своего бизнеса.</p> <p>11. Есть понимание необходимости обеспечения высокого качества услуг</p>	<p>1. На базе относительно широкого ассортимента товаров и услуг, его обновления за счет постоянных покупателей внутри города возможно увеличить объем спроса на продукты и услуги местных компаний, используя выгодное положение города.</p> <p>2. Высокий уровень предпринимательской самостоятельности способен закрепить сложившуюся конкуренцию преимущественно среди компаний города, сохранив более благоприятные условия для местных компаний.</p> <p>3. Преимущества МСП, позволяющие эффективно решить проблемы моногорода, принять участие в различных программах, направленных на диверсификацию экономики.</p> <p>4. Привлечение малого бизнеса в новые для города направления, в том числе приоритетные.</p> <p>5. Развитие новых для города направлений, способных стать точкой развития экономики</p>	<p><i>Муниципальный уровень</i></p> <p>1. Участие в федеральных и областных программах, направленных на диверсификацию экономики.</p> <p>2. Разработка программы поддержки собственных товаропроизводителей.</p> <p>3. Разработка системы льгот МСП по местным налогам.</p> <p>4. Организация постоянного обмена опытом руководителей МСП (бизнес-клубы, ассоциации).</p> <p>5. Продвижение города как территориального центра бизнеса в прилегающих районах.</p> <p>6. Обоснование инвестиционной привлекательности для малого и среднего бизнеса приоритетных направлений развития города.</p> <p><i>Корпоративный уровень</i></p> <p>1. Разработка и внедрение системы мониторинга новых технологий, товаров и услуг</p> <p>2. Создание специализированных магазинов с широким ассортиментом.</p> <p>3. Мониторинг ситуации с целью ослабления позиции на рынке крупных торговых сетей.</p> <p>4. Организация взаимодействия с другими участниками рынка, в том числе по смежным направлениям для развития и усиления конкурентных преимуществ.</p> <p>5. Разработка и внедрение системы обучения</p>

1. Увеличение объема спроса на продукты и услуги местных компаний за счет использования естественного притяжения Каменск-Уральским населения и организаций близлежащих районов и ряда сильных сторон МСП:

- наличие большого количество компаний малого бизнеса практически во всех отраслях;

- существование в предпринимательской среде понимания необходимости предоставления товаров и оказания услуг высокого качества для удержания своих клиентов и повышения конкурентных преимуществ;

- широкий ассортимент продукции (за счет постоянного спроса городских потребителей фирмы регулярно обновляют свой ассортимент). В существенной степени реализации данной возможности способствуют наличие собственных производителей, высокая концентрация компаний города в секторе пассажирских и грузовых перевозок, ориентированные на широкий спектр категорий клиентов, и др.

Достижению данных ориентиров будет способствовать разработка на уровне администрации города комплекса мероприятий по поддержке собственных производителей, организация рекламной кампании по продвижению города как территориального центра бизнеса для потенциальных потребителей прилегающих районов.

Со стороны самих компаний необходимо проведение исследования для выявления и расширения круга потенциальных потребителей. Создание специализированных магазинов с широким ассортиментом способно переориентировать покупателей, в настоящее время совершающих покупки в областном центре. Для их закрепления необходимо постоянно отслеживать и внедрять новые товары и услуги.

2. Закрепление условий преимущественной конкуренции среди компаний города, сохранение более благоприятных условий для местного бизнеса, чему способствуют внутренние факторы, характеризующие использование местного кадрового ресурса и уровень предпринимательства:

- высокий уровень предпринимательской самостоятельности в большинстве отраслей;

- наличие молодых компаний и предпринимателей, мотивированных на поиск новых возможностей для развития бизнеса, в том числе новых направлений;

- готовность к взаимодействию с другими участниками рынка для развития своего бизнеса.

Разработка системы льгот МСП по местным налогам со стороны муниципальных органов власти станет существенным шагом на пути к реализации этой возможности.

Компаниям необходимо проводить мониторинг ситуации с целью ослабления позиции на рынке крупных торговых сетей. Для выбора способа и направления интеграции с другими участниками рынка в целях усиления конкурентных преимуществ требуется предварительное изучение возможностей взаимодействия, в том числе по смежным направлениям.

3. Развитие новых для города направлений, способных стать точками развития экономики, становится реалистичным, если в ответ на внимание всех уровней власти к решению проблем моногородов формирование и реализацию программ, направленных на диверсификацию экономики, использовать такие сильные стороны МСП, как:

- наличие молодых компаний и предпринимателей, мотивированных на поиск новых возможностей для развития;

- гибкость и мобильность малого бизнеса, позволяющих оперативно менять как масштаб, так и направление деятельности компаний. Это дает возможность привлекать бизнес в определенные отрасли, создавая более выгодные условия путем участия в соответствующих федеральных и областных программах, развивать новые направления, в том числе приоритетные для города;

- выказанная предпринимателями приверженность выбранной сфере деятельности определяет стабильность присутствия фирм на рынке и нацеленность предпринимателей на решение проблем развития бизнеса;

- опора на местные кадры определяет обеспеченность трудовыми ресурсами, содействует решению социальных проблем;

- готовность взаимодействовать с другими участниками рынка для развития своего бизнеса в ряде отраслей.

Выделив приоритетные для города направления развития, администрация создает условия для привлечения в данные отрасли МСП. Аргументацией для этого является определение инвестиционной привлекательности для малого и среднего предпринимательства конкретных видов деятельности, раскрывающих перспективы развития определенных бизнесов и возможные риски. Переориентация имеющихся трудовых ресурсов на новые направления деятельности потребует соответствующего обучения. К побудительным факторам развития всех выявленных конкурентных преимуществ относятся также организация на уровне города постоянного обмена опытом руководителей малых предприятий, создание бизнес-клубов и активизация работы отраслевых ассоциаций как своеобразной креативной предпринимательской среды, нацеленной на поиск и выработку эффективных способов решения проблем и развитие бизнеса.

Ориентиры преобразований

Сопоставление возможностей, предоставляемых внешней средой, и слабых сторон малого и среднего бизнеса города определяет ориентиры преобразований (табл. 101). Данное сравнение позволяет выделить факторы, зависящие от менеджмента компаний, которые препятствуют использованию благоприятных возможностей. Их можно сгруппировать по следующим блокам:

1) менеджмент компаний:

– отсутствие у руководителей и учредителей многих предприятий МСБ управленческого опыта, опыта руководства коллективом, психологической устойчивости;

– недостаточная правовая и финансовая грамотность руководителей;

– несбалансированный опыт: неравноценное понимание вопросов маркетинга, бюджетирования, снабжения;

2) формирование стратегических преимуществ, определение перспектив развития:

– отсутствие системы мониторинга передового опыта, новейших технологий в избранной сфере бизнеса и смежных направлениях;

– отсутствие стратегических программ развития;

– недостаток информации о передовом опыте работы, последних технологиях и управленческих решениях в избранной сфере бизнеса;

– низкий уровень инновационности;

3) взаимодействие с потребителями и контрагентами

– слабая маркетинговая политика компаний

– отсутствие плановой, комплексной работы с потенциальными клиентами;

– ориентированность преимущественно на существующий спрос, не формируется спрос на новую продукцию.

Вследствие неразработанности обоснованной маркетинговой политики, низкого уровня инновационности у предпринимателей отсутствует оценка рентабельности различных видов деятельности, а следовательно, и готовность переводить инвестиции в новые сферы деятельности. Это препятствует развитию новых направлений, способных стать основой экономики завтрашнего дня.

Работа по проведению и нейтрализации слабых сторон при сохранении опоры на местные кадры, присутствие на рынке преимущественно местных компаний, возможность использования кадров, высвобождаемых крупными предприятиями, низкая стоимость трудовых ресурсов определяют необходимость существенного повышения деловой квалификации руководителей сферы МСП, постоянного обучения как самих предпринимателей, так и персонала компаний.

Ориентиры преобразований

Возможности	Слабые стороны	Ориентиры преобразований	Направления стратегических мероприятий
<p>1. Для потребителей близлежащих районов Свердловской, Челябинской и Курганской областей город Каменск-Уральский является естественным крупным центром притяжения.</p> <p>2. Усиленное внимание всех уровней власти к решению проблем моногородов. Формирование и реализация программ, направленных на диверсификацию экономики.</p> <p>3. Конкуренция преимущественно среди компаний города, небольшая доля региональных и областных сетей.</p> <p>4. Локальный рынок труда обеспечивает низкую цену на трудовые ресурсы.</p> <p>5. Сокращение производства на промпредприятиях высвобождает производственные площади и трудовые ресурсы, которые могут использоваться МСП.</p> <p>6. Ожидаемый экономический подъем.</p> <p>7. Высокая концентрация компаний города в секторе пассажирских и грузовых перевозок</p>	<p>1. Отсутствие у руководителей и учредителей многих предприятий МСП управленческого опыта, опыта руководства коллективом, психологической устойчивости.</p> <p>2. Недостаточная правовая и финансовая грамотность руководителей.</p> <p>3. Отсутствие системы мониторинга передового опыта работы, новейших технологий в избранной сфере бизнеса и смежных направлениях.</p> <p>4. Слабая маркетинговая политика компаний.</p> <p>5. Отсутствие плановой и комплексной работы с потенциальными клиентами.</p> <p>6. Отсутствие стратегических программ развития.</p> <p>7. Недостаток квалифицированных кадров (в ряде отраслей).</p> <p>8. Ориентированность преимущественно на существующий спрос, нет формирования спроса под новую продукцию.</p> <p>9. Низкий уровень инновационности.</p> <p>10. Недостаток информации о передовом опыте работы, последних технологиях и управленческих решениях в избранной сфере бизнеса.</p> <p>11. Отсутствие надежной залоговой массы.</p> <p>12. Несбалансированный опыт: неравноценное понимание вопросов маркетинга, бюджетирования, снабжения</p>	<p>1. Невысокий уровень компетенции собственников и управляющих в ряде вопросов менеджмента компаний, препятствующий полноценному использованию как существующих, так и будущих возможностей внешней среды.</p> <p>2. Не выстраиваются обоснованные перспективы развития.</p> <p>3. Отсутствие готовности быстро переводить инвестиции в более рентабельные бизнесы.</p> <p>4. Отсутствие специального взаимодействия с потребителями и контрагентами, направленного на более полное использование возможностей</p>	<p><i>Муниципальный уровень</i></p> <p>1. Организация постоянного обмена опытом руководителей малых предприятий (бизнес-клубы, ассоциации).</p> <p>2. Консультирование и обучение руководителей малых и средних предприятий.</p> <p>3. Предоставление информации о передовом опыте в соответствующих сферах.</p> <p><i>Корпоративный уровень</i></p> <p>1. Организация периодических стажировок для повышения квалификации руководителей и сотрудников предприятий МСП.</p> <p>2. Разработка маркетинговой политики.</p> <p>3. Регулярная оценка рынка и определение своей позиции.</p> <p>4. Проведение исследования возможностей взаимодействия с другими участниками рынка, в том числе по смежным направлениям для развития и усиления конкурентных преимуществ.</p> <p>5. Разработка и внедрение системы мониторинга новых технологий, товаров и услуг</p>

В связи с масштабностью данной задачи актуальны как внутрифирменное обучение, так и образовательные программы, реализуемые на городском уровне.

Потенциальные преимущества (внешние резервы роста)

Сравнение опасностей и сильных сторон показывает вызовы внешней среды, с которыми компании в состоянии справиться за счет своих конкурентных преимуществ (табл. 102).

Т а б л и ц а 1 0 2

Потенциальные преимущества (внешние резервы роста)

Опасности	Сильные стороны	Потенциальные преимущества (внешние резервы роста)	Направления стратегических мероприятий
1. Высокие затраты на бухгалтерское и юридическое сопровождение бизнеса как следствие сложного, противоречивого законодательства. 2. Низкая покупательная способность населения. 3. Возможность прихода на рынок города сторонних участников в случае благоприятной ситуации	1. Сравнительно широкий ассортимент товаров и услуг. 2. Преимущества в области конкуренции (постоянные клиенты, наработанные партнеры, обновление ассортимента). 3. Гибкость, мобильность малого бизнеса. 4. Приверженность выбранной сфере деятельности. 5. Умение минимизировать издержки в кризисных ситуациях. 6. Высокий уровень предпринимательской самостоятельности. 7. Готовность к взаимодействию с другими участниками рынка для развития своего бизнеса. 8. Умение взаимодействовать с надзорными и контролирующими органами	1. Умение работать по правилам госрегулирования, готовность к взаимодействию с другими участниками рынка снижают потенциально высокий уровень издержек на бухгалтерское и юридическое сопровождение бизнеса. 2. Умение минимизировать издержки при низком спросе со стороны городских потребителей. 3. Готовность конкурировать при появлении на рынке внешних участников. 4. Устойчивая насыщенность рынка субъектами МСП вследствие приверженности выбранной сфере деятельности	<i>Муниципальный</i> 1. Предоставление информации о передовом опыте в соответствующих сферах. 2. Организация обмена передовым опытом по устранению внешних негативных факторов. <i>Корпоративный</i> 1. Создание общей с другими участниками рынка юридической и бухгалтерской службы. 2. Усиление наработанных конкурентных преимуществ

1. Опасности высоких затрат на бухгалтерское и юридическое сопровождение бизнеса вследствие сложного, противоречивого законодательства компании противостоят с помощью:

– умения взаимодействовать с надзорными и контролирующими органами;

– готовности взаимодействовать с другими участниками рынка для развития своего бизнеса, что может найти выражение в создании общей бухгалтерской или юридической службы.

При наличии положительного опыта в компаниях в данном направлении деятельности целесообразно организовать обмен опытом с другими предпринимателями.

2. В ответ на низкую покупательную способность населения, сложившуюся в результате кризиса, в краткосрочном периоде используются:

- сравнительно широкий ассортимент товаров и услуг, в том числе ориентированных на покупателей с низким и средним уровнем дохода;
- умение минимизировать издержки в кризисных ситуациях;
- гибкость и мобильность бизнеса.

3. В случае формирования благоприятной ситуации и прихода на рынок города сторонних участников бизнеса предприниматели могут использовать следующие инструменты:

- преимущества в области конкуренции (постоянные клиенты, наработанные партнеры, обновление ассортимента);
- комплексность предоставляемых товаров и услуг;
- высокий уровень предпринимательской самостоятельности;
- готовность к взаимодействию с другими участниками рынка.

Приверженность выбранной сфере деятельности определяет устойчивость насыщенности рынка субъектами малого и среднего бизнеса.

Анализ этих сочетаний используется как основа для текущего планирования деятельности. Вместе с тем существует ряд опасностей:

1) недостаточность квалифицированных, добросовестных кадров необходимого профиля; при этом возможности самостоятельной подготовки специалистов малым бизнесом весьма ограничены;

2) недоступность банковских кредитов;

3) невозможность использовать в случае прихода на рынок города сторонних участников бизнеса ряда экономических инструментов.

Для создания и развития сильных сторон бизнеса, способных компенсировать негативное влияние угроз внешней среды, необходимо сформировать отдельный блок мероприятий в стратегии развития компаний и программе развития МСП в городе.

Ограничения развития

Анализ существующих ограничений развития предполагает рассмотрение и соотнесение опасностей и слабых сторон (табл. 103).

Группировка важнейших негативных факторов такова:

1. Сложность в создании производственной базы вследствие высокой стоимости земли для строительства, высокой ставки арендной платы в сочетании с низким уровнем компетентности учредителей и руководителей предприятий МСП в экономических и юридических вопросах, ограниченности ресурсов для обеспечения развития.

Ограничения развития

Опасности	Слабые стороны	Ограничения развития	Направления стратегических мероприятий
<p>1. Государство неактивно поддерживает МСП в связи с растущим дефицитом бюджета. Налоговая нагрузка на МСП увеличивается.</p> <p>2. Недоступность банковских кредитов.</p> <p>3. Отсутствие квалифицированных, добросовестных работников (в ряде отраслей).</p> <p>4. Высокая цена земли для строительства.</p> <p>5. Программы господдержки рассчитаны в основном на начинающих, а не на действующих МП.</p> <p>7. Ограничение рынка государственных и муниципальных заказов.</p> <p>8. Возможность прихода на рынок города сторонних участников в случае благоприятной ситуации.</p> <p>9. Либерализация оптовых и розничных рынков электроэнергетики и мощности.</p> <p>10. Высокий для молодых компаний уровень расходов по аренде помещений</p>	<p>1. Отсутствие у руководителей и учредителей многих предприятий МСП управленческого опыта, опыта руководства коллективом, психологической устойчивости.</p> <p>2. Недостаточная правовая и финансовая грамотность руководителей.</p> <p>3. Отсутствие системы мониторинга передового опыта работы, новейших технологий в избранной сфере бизнеса и смежных направлениях.</p> <p>4. Слабая маркетинговая политика компаний</p> <p>5. Отсутствие плановой и комплексной работы с потенциальными клиентами.</p> <p>6. Отсутствие стратегических программ развития.</p> <p>8. Недостаток квалифицированных кадров (в ряде отраслей).</p> <p>9. Ориентированность преимущественно на существующий спрос, не формируется спрос на новую продукцию.</p> <p>10. Низкий уровень инновационности.</p> <p>11. Недостаток информации о передовом опыте работы, технологиях и управленческих решениях в избранной сфере бизнеса.</p> <p>12. Отсутствие надежной залоговой массы.</p> <p>13. Несбалансированный опыт: неравноценное понимание вопросов маркетинга, бюджетирования, снабжения</p>	<p>1. Сложность в обеспечении необходимыми помещениями.</p> <p>2. Ограниченность кадрового ресурса необходимого профиля и квалификации.</p> <p>3. Недостаток финансовых ресурсов для развития бизнеса.</p> <p>4. Увеличение расходов, связанное с ростом налоговой нагрузки, на фоне недостатка финансовых ресурсов для развития</p>	<p><i>Муниципальный</i></p> <p>1. Использование инструментов, увеличивающих возможность воспользоваться кредитами:</p> <ul style="list-style-type: none"> – частичное субсидирование ставки по кредиту; – предоставление поручительства при получении малым бизнесом банковского кредита; – рассрочка платежа при покупке земли под строительство помещений для развития бизнеса. <p>2. Пропаганда энергосбережения.</p> <p><i>Корпоративный</i></p> <p>1. Разработка кадровой политики.</p> <p>2. Налаживание взаимодействия с вузами и колледжами по подготовке кадров необходимого профиля и квалификации.</p> <p>3. Проведение специального обучения менеджеров компаний</p>

2. Недостаток квалифицированных, добросовестных кадров необходимого профиля, который усугубляется слабыми сторонами компаний:

- низким уровнем заработной платы для привлечения квалифицированного персонала;
- отсутствием использования комплексных социальных пакетов для работников;
- отсутствием проработанной кадровой политики;
- отрицательными сторонами развития семейного бизнеса.

3. Возможность появления на рынке новых участников в случае благоприятной экономической ситуации требует привлечения дополнительных финансовых ресурсов, которое ограничивается высокой для компаний ставкой по банковскому кредиту и отсутствием надежной залоговой массы, позволяющей снизить его цену, а также несбалансированным опытом управленцев (неравноценным понимание вопросов маркетинга, бюджетирования, снабжения).

4. Растущий дефицит бюджета ограничивает государственную поддержку малого предпринимательства. Налоговая нагрузка на МСП, либерализация оптовых и розничных рынков электроэнергии и мощности увеличивают расходы организаций при имеющемся недостатке ресурсов для развития бизнеса.

В соответствии с проведенным ранжированием слабых сторон и их соответствий внешним угрозам наиболее уязвимыми местами в противодействии влиянию внешних угроз являются недостаточные квалификация и компетенция менеджеров компаний. Борьба с этими слабыми сторонами одновременно приобрела особую актуальность в связи с необходимостью преодоления препятствий в достижении и использовании благоприятных возможностей внешней среды.

Недостаток информации о передовом опыте работы, последних технологиях и управленческих решениях в избранной сфере бизнеса с одинаковой оценкой является наиболее уязвимым местом компаний и ориентиром для преобразований в целях возможностей использования внешней среды.

Проведенное сравнение показывает наиболее уязвимые места компаний отрасли, которые необходимо защищать в первую очередь.

Нейтрализация слабых сторон или их конверсия в сильные – мобилизация внутренних резервов

Для устранения блока слабых сторон, относящихся к менеджменту компаний, необходимо проведение консультирования и обучения руководителей малых и средних предприятий.

Отсутствие четко определенных перспектив развития и формирования стратегических преимуществ требует проведения мероприятий,

направленных на предоставление информации о передовом опыте в соответствующих сферах. Недостаток ресурсов для развития и необходимость дополнительного инвестирования может быть восполнен с помощью разработки программы страхования инвестиционных рисков малого и среднего бизнеса, частичного субсидирования ставки по кредиту или предоставления поручительства при получении малым бизнесом банковского кредита.

Слабая маркетинговая политика, отсутствие формирования спроса на новые товары и услуги требуют разработки программы поддержки собственных товаропроизводителей. Снятию ограничений по высокому для молодых компаний уровню расходов на аренду помещений и стоимость земли способствует рассрочка платежа при покупке земли под строительство помещений для развития бизнеса.

Таким образом, нейтрализация слабых сторон компаний или их конверсия в сильные требует соответствующих действий как со стороны предпринимателей, так и общих мероприятий, организованных на уровне администрации Каменска-Уральского.

Нейтрализация угроз или их конверсия в возможности

Внимание со стороны государства к проблемам моногородов может быть использовано для устранения угрозы отсутствия поддержки МСП в связи с дефицитом регионального и местного бюджетов. Соответствующие стратегические мероприятия в этом случае направлены на совершенствование налогового законодательства, изменение системы межбюджетных отношений (в части увеличения налогов, закрепленных за местными бюджетами).

Недоступность банковских кредитов частично может компенсироваться в рамках реализации программ диверсификации экономики путем:

- разработки программ кредитования МСП и страхования инвестиционных рисков;
- выделения субсидий малому и среднему предпринимательству для развития приоритетных направлений (табл. 104).

Снижение затрат на бухгалтерское и юридическое сопровождение бизнеса вследствие сложного, противоречивого законодательства может быть достигнуто при создании единого городского консультационного центра.

Возможность прихода на рынок города сторонних участников, отсутствие квалифицированных, добросовестных работников, а также ожидаемый экономический подъем требуют привлечения дополнительных ресурсов для развития бизнеса, что обуславливает необходимость разработки специальных схем кредитования малого бизнеса, приемле-

мых для привлечения дополнительных финансов в существующих условиях.

Т а б л и ц а 1 0 4

Нейтрализация угроз или их конверсия в возможности

Опасности	Возможности	Направления стратегических мероприятий
<p>1. Высокие затраты на бухгалтерское и юридическое сопровождение бизнеса как следствие сложного, противоречивого законодательства.</p> <p>2. Государство неактивно поддерживает МСП в связи с растущим дефицитом бюджета. Налоговая нагрузка на МСП увеличивается.</p> <p>3. Низкая покупательная способность населения.</p> <p>4. Недоступность банковских кредитов.</p> <p>5. Отсутствие квалифицированных, добросовестных работников (в ряде отраслей).</p> <p>6. Высокая цена земли для строительства.</p> <p>7. Программы государственной поддержки рассчитаны в основном на начинающие, а не на действующие малые предприятия.</p> <p>8. Ограничение рынка государственных и муниципальных заказов.</p> <p>9. Возможность прихода на рынок города сторонних участников в случае благоприятной ситуации.</p> <p>10. Либерализация оптовых и розничных рынков электроэнергии и мощности.</p> <p>7. Высокий для молодых компаний уровень расходов по аренде помещений</p>	<p>1. Для потребителей близлежащих районов Свердловской, Челябинской и Курганской областей Каменск-Уральский является естественным крупным центром притяжения.</p> <p>2. Усиленное внимание всех уровней власти к решению проблем моногородов. Формирование и реализация программ, направленных на диверсификацию экономики.</p> <p>3. Конкуренция преимущественно среди компаний города, небольшая доля региональных и областных сетей.</p> <p>4. Локальный рынок труда обеспечивает низкую цену на трудовые ресурсы.</p> <p>5. Сокращение производства на промпредприятиях высвобождает производственные площади и трудовые ресурсы, которые могут использоваться МСП.</p> <p>6. Ожидаемый экономический подъем.</p> <p>7. Высокая концентрация компаний города в секторе пассажирских и грузовых перевозок</p>	<p><i>Федеральный</i></p> <p>1. Изменение системы межбюджетных отношений (в части увеличения налогов, закрепленных за местными бюджетами).</p> <p>2. Реализация программ, направленных на поддержку моногородов.</p> <p>3. Совершенствование налогового законодательства по ЕСН.</p> <p><i>Региональный</i></p> <p>1. Анализ обоснованности требований типовых договоров кредитования применительно к малому бизнесу.</p> <p>2. Разработка программы субсидирования поддержки МСП.</p> <p><i>Муниципальный</i></p> <p>4. Выделение субсидий МСП для развития приоритетных направлений.</p> <p>5. Разработка специальных схем кредитования малого бизнеса, приемлемых для привлечения дополнительных финансов в существующих условиях.</p> <p>6. Разработка программы кредитования МСП и страхования инвестиционных рисков.</p> <p>7. Организация постоянного обмена опытом руководителей малых предприятий.</p> <p>8. Создание единого городского консультационного центра.</p> <p>9. Повышение энергоэффективности</p>

Отсутствие квалифицированных, добросовестных работников, ограничение рынка государственных и муниципальных заказов могут частично нейтрализоваться путем организации постоянного обмена опытом руководителей малых предприятий, что также дает возможность проведения мониторинга ситуации.

Либерализация оптовых и розничных рынков электроэнергии и мощности, которая повлияет на стоимость ресурсов бизнеса, требует

повышения энергоэффективности, в том числе рекламы энергосбережения.

Данный блок стратегических мероприятий в большей степени относится к компетенции федеральных, региональных и муниципальных органов власти.

3.5. Сводные цели развития и стратегические рекомендации по совершенствованию деятельности малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском

Рекомендации по стратегическому развитию отраслей МСП строятся на базе проведенного анализа рыночной ситуации технологической базы, кадрового состава, результатов SWOT-анализа и целей развития.

Рекомендации были сформированы по уровням:

- федеральный;
- областной;
- муниципальный;
- кооперативный.

Кроме того, разбиты на общие и отраслевые (специфические) (табл. 105).

Общие рекомендации касаются развития всех отраслей, отраслевые помогут решить специфические проблемы отраслевых комплексов. Общие рекомендации федерального уровня направлены на инициирование решения вопросов налогообложения МСП, изменение системы межбюджетных отношений в части увеличения закрепленного налогового кредитования, а также участие в программах поддержки моногородов; отраслевые касаются совершенствования федерального законодательства (в частности, Градостроительного кодекса РФ, законов о проведении конкурсов и аукционов), структуры РЖД и ее прозрачности, финансирования ремонтов ветхих и аварийных инженерных систем и пр.

Уровень региональных рекомендаций общего характера включает в себя разработку программ субсидирования поддержки МСП. Для отраслевых рекомендаций этого уровня характерны вопросы совершенствования тарифной политики, включение медицинского и сельскохозяйственного направлений в областные инвестиционные программы, проработка вопросов муниципальной образовательной деятельности (в частности, индивидуальной педагогической).

**Рекомендации по стратегическому развитию отраслей и направлений МСП по уровням
(федеральный, региональный, муниципальный, корпоративный)**

Уровень	ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ						
	1. Развитие инвестиционного налогового кредитования. 2. Участие в программе поддержки моногородов. 3. Совершенствование налогового законодательства по ЕСН. 4. Изменение системы межбюджетных отношений (в части увеличения налогов, закрепленных за местными бюджетами)						
	ОТРАСЛЕВЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ						
	Торговля, бытовые услуги, производство ТНП	Строительство и стройиндустрия	Гостеприимство, общественное питание, туризм, народные промыслы	Переработка местного агросырья	Здравоохранение, образование, культура	ЖКХ, инженерная инфраструктура, экологическое предприни- мательство	Логистика, транспорт и развитие придорожной инфраструктуры
	1	2	3	4	5	6	7
Федеральный	–	1. Совершенствование градостроительного кодекса. 2. Совершенствование законодательства о работе контролирующих органов. 3. Совершенствование законодательства по проведению конкурсов и аукционов. 4. Совершенствование структуры РЖД, достижение ее прозрачности	–	–	1. Совершенствование законодательства, регламентирующего деятельность государственных и частных организаций в сфере здравоохранения, образования, культуры для установления равноценных условий функционирования на рынке	1. Совершенствование федерального законодательства по финансированию ремонтов ветхих и аварийных инженерных сетей, нормативный ремонт на которых не проводился долгие годы.	–

Продолжение прил. 106

Уровень	1	2	3	4	5	6	7
Федеральный						<p>2. Разработка предложений по совершенствованию реализации ФЗ-185 в части расходования средств на новые технические решения, а не текущие нужды.</p> <p>3. Совершенствование законодательства по ЖКХ (в части его упрощения и ликвидации противоречий) для привлечения частного инвестора в эту сферу.</p> <p>4. Совершенствование законодательства о полном взыскании с юридических и физических лиц задолженности по коммунальным платежам</p>	

Уровень	ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ						
	1. Разработка программы субсидирования поддержки МСП						
	ОТРАСЛЕВЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ						
	Торговля, бытовые услуги, производство ТНП	Строительство и стройиндустрия	Гостеприимство, общественное питание, туризм, народные промыслы	Переработка местного агросырья	Здравоохранение, образование, культура	ЖКХ, инженерная инфраструктура, экологическое предприни- мательство	Логистика, транспорт и развитие придорожной инфраструктуры
1	2	3	4	5	6	7	
Региональный	1. Совместно с Управлением ЦБ РФ по Свердловской области проанализировать обоснованность требований типовых договоров кредитования применительно к малому бизнесу	1. Регулирование цен на услуги естественных монополий, в том числе на энергоресурсы	–	1. Разработка предложений в областную Программу развития сельского хозяйства по поддержке МСП в агропереработке	1. Включение медицинских направлений в областные инвестиционные программы, в которых могли бы принять участие представители МСП Каменска-Уральского. Повышение уровня информированности о данных программах. 2. Проработка вопросов, связанных с получением лицензии на право осуществления образовательной деятельности (совместно с Министерством образования Свердловской области).	1. Совершенствование тарифной политики в части включения в тариф реальных потерь с учетом фактического состояния инженерных сетей. 2. Совершенствование областного законодательства о приеме и переработке стеклобоя. 3. Поддержка разработчиков биогазовых миниэлектростанций для работы на полигонах пищевых отходов.	1. Инициирование использования географического положения Каменска-Уральского для перенаправления существующих транспортных потоков. 2. Инициирование возможности использовать город в стратегических планах развития транспорта Свердловской области. 3. Обоснование необходимости реконструкции и ремонта дорог. Определение необходимого для этого финансирования

Продолжение прил. 106

Уровень	1	2	3	4	5	6	7
Региональный					3. Рассмотрение необходимости и возможности лицензирования индивидуальной трудовой педагогической деятельности	4. Совершенствование законодательства о платежах за коммунальные услуги (поставщики коммунальных услуг требуют от УК оплаты по нормативам, а потребители все больше платят по приборам учета). 5. Совершенствование контроля скрытых дефектов при сдаче многоэтажных домов. 6. Поддержка МСП в разработке и внедрении современных технологий сортировки и переработки бытовых отходов. 8. Совершенствование законодательства о порядке утилизации люминесцентных ламп	

Уровень	ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ						
	1. Консультирование и обучение руководителей малых и средних предприятий. 2. Предоставление информации о передовом опыте в соответствующих сферах. 3. Разработка программы страхования инвестиционных рисков малого и среднего бизнеса. 4. Частичное субсидирование ставки по кредиту или предоставление поручительства при получении малым бизнесом банковского кредита. 5. Рассрочка платежа при покупке земли под строительство помещений для развития бизнеса. 6. Развитие энергосбережения, здорового образа жизни и питания, товарного патриотизма и т. д. 7. Разработка программы поддержки собственных товаропроизводителей						
	ОТРАСЛЕВЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ						
	Торговля, бытовые услуги, производство ТНП	Строительство и стройиндустрия	Гостеприимство, общественное питание, туризм, народные промыслы	Переработка местного агросырья	Здравоохранение, образование, культура	ЖКХ, инженерная инфраструктура, экологическое предпринимательство	Логистика, транспорт и развитие придорожной инфраструктуры
1	2	3	4	5	6	7	
Муниципальный	1. Разработка концепции деятельности киосков и останочных комплексов (сохранить их как альтернативу федеральным и региональным торговым сетям). Землю под киоски предоставлять в аренду на 5 лет.	1. Разработка градостроительной политики города. 2. Создание градостроительного совета при Главе г. Каменска-Уральского. 3. Создание совета директоров предприятий стройиндустрии при Главе г. Каменска-Уральского.	1. Создание ассоциаций МСП, связанного со сферами гостеприимства, общественного питания, туризма, народных промыслов для кооперации предприятий и развития въездного туризма. 2. Разработка программы улучшения состояния дорог в городе.	1. Создание ассоциации малых и средних предприятий – производителей продуктов питания из местного сельхозсырья (сельхозпереработчиков). 2. Разработка программы поддержки сельского хозяйства в Каменском районе как сырьевой базы сельхозпереработчиков.	1. Поддержка МСП, создающих уникальные (инновационные) медицинские услуги, способных привлечь клиентов из других, в том числе крупных городов. 2. Вовлечение в конкурс «Начни свое дело» предпринимателей со стажем деятельности более 1 года.	1. Совершенствование законодательства по заключению договоров ДЕЗами. 2. Решение вопроса об оплате муниципалитетом задолженности по капитальному ремонту муниципального жилья.	1. Определение возможностей развития в городе крупного логистического центра. 2. Участие в реализации федеральных и областных программ развития транспорта.

Уровень	1	2	3	4	5	6	7
Муниципальный	<p>2. Продление концессионных соглашений по баням до 49 лет, что позволит сделать полную реконструкцию зданий и повысить качество услуг.</p> <p>3. Выполнение землеотвода под новое городское кладбище.</p> <p>4. Разработка программы переработки плодоовощной продукции и продвижения ее в местных торговых сетях.</p> <p>5. Проведение работ по благоустройству территорий у предприятий торговли и сферы услуг.</p> <p>6. Снижение налога на землю для динамично развивающихся малых и средних предприятий</p>	<p>4. Принятие программы по строительству, ремонту жилья и объектов соцкультбыта в городе.</p> <p>5. Совершенствование выдачи разрешений на проезд большегрузного транспорта по городским дорогам (оплата должна взиматься только с транзитного транспорта).</p> <p>6. Совершенствование законодательства по финансированию строительства сетей.</p> <p>7. Поддержка частных управляющих компаний по эксплуатации жилищного фонда.</p> <p>8. Лоббирование администрацией города интересов местных строительных компаний.</p>	<p>3. Разработка программы оздоровления экологической ситуации в городе.</p> <p>4. Инвентаризация историко-культурных объектов и составление туристических маршрутов. Закрепление ответственности туристических фирм города за маршрутами.</p> <p>5. Инвентаризация спортивных объектов (особенно экстремального туризма), составление плана спортивных мероприятий и их реклама в Свердловской, Тюменской и Челябинской областях.</p>	<p>3. Разработка программы поддержки производителей продуктов питания из местного сельхозсырья.</p> <p>4. Разработка мероприятий по обеспечению взаимопонимания учреждений Роспотребнадзора с малыми и средними предприятиями сельхозпереработки.</p> <p>5. Снижение налога на землю для динамично развивающихся малых и средних предприятий</p>	<p>3. Консультационная и финансовая помощь в развитии детских минисади-ков и развивающих курсов для детей дошкольного возраста, в том числе по эстетическому воспитанию.</p> <p>4. Разработка мероприятий по воспитанию у населения бережного отношения к своему здоровью.</p> <p>5. Разработка мероприятий по повышению культурного уровня и эстетического вкуса населения.</p>	<p>3. Отказ от централизованного отопления в частном секторе и переход на установку газовых персональных нагревателей.</p> <p>4. Поддержка МСП в разработке и внедрении современных технологий сортировки и переработки бытовых отходов.</p> <p>5. Снижение налога на землю для динамично развивающихся малых и средних предприятий.</p> <p>6. Решение вопроса с Энергонадзором о проверке реконструкции теплосистем по всему дому, а не только в офисах и магазинах первого этажа</p>	<p>3. Организация стажировок по приобретению опыта работы у иностранных партнеров в сфере малого предпринимательства, использующих передовые технологии и системы управления для субъектов малого предпринимательства на льготных условиях</p>

Уровень	1	2	3	4	5	6	7
Муниципальный		9. Поддержка профессионального образования в городе по строительным профессиям на базе училища № 64	6. Упрощение выкупа муниципальных помещений под объекты МСП. Формирование дифференцированной шкалы первоначального платежа, уменьшение аванса при высокой стоимости объекта. 7. Проведение на льготных условиях стажировок на зарубежных малых и средних предприятиях сферы гостеприимства и туризма, использующих передовые технологии и системы управления. 8. Проведение ежегодных конкурсов «Лучший по профессии» и повышение престижа сферы гостеприимства и туризма		6. Упрощение выкупа муниципальных помещений под объекты МСП. Формирование дифференцированной шкалы первоначального платежа, уменьшение аванса при высокой стоимости объекта. 7. Проведение на льготных условиях стажировок на зарубежных малых и средних предприятиях социально-культурной сферы, использующих передовые технологии и системы управления		

Уровень	ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ						
	1. Организация периодических стажировок с целью повышения квалификации руководителей и сотрудников предприятий МСП. 2. Установление связей с учреждениями профессионального образования по подготовке кадров. Установление контактов с потенциальными сотрудниками еще на этапе обучения						
	ОТРАСЛЕВЫЕ РЕКОМЕНДАЦИИ						
	Торговля, бытовые услуги, производство ТНП	Строительство и стройиндустрия	Гостеприимство, общественное питание, туризм, народные промыслы	Переработка местного агросырья	Здравоохранение, образование, культура	ЖКХ, инженерная инфраструктура, экологическое предпринимательство	Логистика, транспорт и развитие придорожной инфраструктуры
1	2	3	4	5	6	7	
Корпоративный	1. Создание специализированных «кустовых» магазинов с широким ассортиментом. 2. Лоббирование интересов по получению коммерческих кредитов от производителей оборудования	1. Разработка маркетинговой политики	1. Разработка маркетинговой политики. 2. Проведение исследования возможностей взаимодействия с другими участниками рынка, в том числе по смежным направлениям для развития и усиления конкурентных преимуществ. 3. Выстраивание системы отслеживания нововведений в отрасли	1. Разработка мероприятий по обеспечению сотрудничества с федеральными и региональными сетями. 2. Создание специализированных магазинов для сельхозпереработчиков (на основе их кооперации), в том числе для эксклюзивной продукции местного производства. 3. Выход на рынки близлежащих к Каменску-Уральскому сельских районов и малых городов.	1. Разработка маркетинговой политики, в том числе мероприятий, направленных на формирование спроса на новые товары/услуги. 2. Взаимодействие со страховыми компаниями по развитию программ добровольного медицинского страхования. 3. Проработка механизма взаимодействия с ТФОМС.	1. Провести разъяснительную работу и собрать средства на установку подкачивающих насосов для высотных домов. 2. Провести разъяснительную работу с жильцами по оптимальности температуры зимой (+20°С при исключении теплопотерь через окна).	1. Разработка маркетинговой политики. 2. Разработка стратегии развития на пять и более лет. 3. Проведение мониторинга нововведений в сфере транспорта и смежных отраслях. 4. Организация периодических стажировок для повышения квалификации руководителей и сотрудников предприятий.

Уровень	1	2	3	4	5	6	7
Корпоративный				<p>4. Разработка мероприятий по продвижению МСП – сельхозпереработчиков в местных торговых сетях.</p> <p>5. Строительство собственной мельницы</p>	<p>4. Проведение исследования возможностей взаимодействия с другими участниками рынка, в том числе по смежным направлениям для развития и усиления конкурентных преимуществ.</p> <p>7. Выстраивание системы отслеживания инноваций в отрасли.</p> <p>8. Разработка стратегии учреждений (минимум на 5 лет).</p> <p>9. Проведение исследований об уровне удовлетворения потребностей в услугах отрасли</p>	<p>3. При приеме на обслуживание многоквартирных домов проводить тщательную проверку фактического состояния сетей. Проверять все сети тепловизорами, что дешевле, чем ликвидировать выявленные впоследствии недостатки.</p> <p>4. Провести разъяснительную работу с членами ТСЖ по техническим, юридическим и финансовым вопросам для более грамотного их управления своим домом.</p> <p>5. Соотносить температуру теплоносителя с видом труб.</p> <p>6. Контроль за скрытыми дефектами при сдаче домов</p>	<p>5. Проведение исследования возможностей по взаимодействию с другими участниками рынка, в том числе по смежным направлениям для развития и усиления конкурентных преимуществ.</p> <p>6. Проработка вопросов, связанных с использованием выгодного географического положения города в целях развития транспортно-логистического направления</p>

Рекомендации общего характера направлены на активизацию консультирования и обучения представителей МСП, их информационной поддержки; на разработку программ страхования инвестиционных рисков, субсидирования ставок по кредиту, энергосбережения, поддержки собственных товаропроизводителей.

Отраслевые рекомендации касаются решения специфических вопросов отраслей – от разработки градостроительной политики, программ улучшения дорог в городе, поддержки местных сельхозпроизводителей, строительства, ремонта жилья и объектов соцкультбыта и пр. до проведения ежегодных конкурсов «Лучший по профессии» и повышения престижа сфер гостеприимства туризма.

На кооперативном уровне даны рекомендации предприятиям. В этом разделе также есть общий и отраслевой уровни. Общие рекомендации касаются повышения квалификации персонала (в частности, организации периодических стажировок для установления связей с учреждениями профессионального образования по подготовке кадров). Рекомендуются подбирать персонал еще на этапе его обучения в вузах и колледжах для более раннего определения требований к квалификации и компетенции будущих сотрудников.

Отраслевые корпоративные рекомендации касаются практически всех отраслей разработки маркетинговой политики, отслеживания инноваций в отрасли, поскольку работа с рынком является самым уязвимым функциональным направлением деятельности. Напрямую с этим связаны и вопросы инноваций в продуктах, услугах и технологиях.

Нуждаются предприятия и в разработке стратегии на 5 лет.

Наибольшее количество отраслевых рекомендаций предоставлено для отраслей здравоохранения, образования, культуры, ЖКХ, инженерной инфраструктуры, экологического предпринимательства, логистики, транспорта и развития придорожной инфраструктуры.

Рекомендации в сферах здравоохранения, образования, культуры направлены на совершенствование взаимодействия со страховыми компаниями по развитию программ добровольного медицинского страхования и механизма взаимодействия с ТФОМС.

Менеджеры предприятий ЖКХ, инженерной инфраструктуры, экологического предпринимательства должны вести разъяснительную работу, собирать средства на установку подкачивающих устройств для высотных домов, проводить тщательную проверку фактического состояния сетей, контролировать скрытые дефекты при сдаче домов и пр.

Представители отраслей логистики, транспорта и развития придорожной инфраструктуры должны проработать вопросы, связанные с использованием выгодного географического положения Каменска-

Уральского, найти возможность взаимодействия с другими участниками рынка по смежным направлениям и др.

Обобщая сказанное, можно отметить, что реализация рекомендаций позволит кардинально повысить конкурентоспособность МСП.

4. Инфраструктура и инструменты поддержки малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском

4.1. Действующая инфраструктура и муниципальная программа поддержки малого и среднего предпринимательства

В данном разделе приводятся результаты исследования деятельности основных элементов существующей инфраструктуры поддержки МСП в Каменске-Уральском. Основными источниками исследования послужили программные и нормативные документы, регламентирующие деятельность администрации города, Муниципального фонда, координационных, ассоциативных и общественных органов по вопросам поддержки МСП, а также доступные информационные (сетевые) ресурсы:

- Муниципальная целевая программа «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.», утвержденная постановлением администрации МО город Каменск-Уральский от 15 сентября 2010 г. № 983;

- нормативные документы, регламентирующие порядок и условия предоставления финансовой поддержки из средств Муниципального фонда поддержки малого предпринимательства;

- протоколы заседаний комиссии по результатам отбора субъектов МСП, претендующих на получение финансовой поддержки в 2010 г.;

- официальные сайты администрации города и Муниципального фонда;

- специализированные деловые издания для представителей МСП – журналы «Бизнес-сервис» и «Координаты успеха» (издаются ежемесячно с 1999 и 2009 г. соответственно).

Для выработки рекомендаций по развитию муниципальной модели поддержки МСП в г. Каменске-Уральском использован опыт Канады, США, Ирландии, изложенный в аналитических материалах Общественной общероссийской организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» и Национального института системных исследований проблем предпринимательства¹.

Проведенные исследования позволяют:

1) оценить степень соответствия сложившихся элементов инфраструктуры поддержки МСП потребностям развития субъектов МСП в процессе жизненного цикла предприятия;

2) сформировать направления развития существующей инфраструктуры поддержки МСП на краткосрочную (1–2 года) и долгосрочную (5–7 лет) перспективу.

Для реализации целей настоящего исследования принята укрупненная модель жизненного цикла предприятия, адаптированная к особенностям субъектов МСП (табл. 106).

Т а б л и ц а 1 0 6

Этапы жизненного цикла предприятия

Этапы	Содержание этапа
1. Зарождение	1.1. Принятие решения об открытии бизнеса. 1.2. Регистрация и создание компании. 1.3. Поиск и привлечение стартовых финансовых ресурсов. 1.4. Организация производства и сбыта. 1.5. Изучение и адаптация к условиям госрегулирования
2. Становление, рост	2.1. Развитие производственной базы и рост объемов производства. 2.2. Расширение рынков сбыта. 2.3. Развитие и стабилизация трудового коллектива. 2.4. Привлечение дополнительных финансовых ресурсов. 2.5. Выстраивание отношений с органами государственного регулирования
3. Зрелость	3.1. Снижение издержек. 3.2. Оптимизация рыночного позиционирования. 3.3. Усиление конкуренции. 3.4. Снижение инновационной активности
4. Спад	4.1. Обострение конкуренции. 4.2. Снижение продаж и рентабельности бизнеса. 4.3. Необходимость принятия стратегического решения о реструктуризации бизнеса (диверсификация, слияние, поглощение, ликвидация и т. п.)

Поддержку МСП на территории муниципального образования осуществляют следующие структуры:

1) Муниципальный фонд «Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства города Каменска-Уральского» (создан в 1998 г.

¹ Малое и среднее предпринимательство в развитии промышленности и технологий [Электронный ресурс]. http://opora.ru/upload/Reserch/MSB_industry_technology_sec.rar.

для оказания финансовой поддержки субъектам МСП и связанных с этим информационно-консалтинговых услуг);

2) отдел содействия развитию предпринимательства администрации города (контролирует разработку и реализацию Муниципальной целевой программы «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.»; обеспечивает взаимодействие государственных контролирующих служб, надзорных органов, общественных организаций, субъектов МСП по вопросам развития малого и среднего бизнеса; ведет реестр субъектов МСП – получателей поддержки);

3) комиссия по отбору заявок субъектов МСП на оказание поддержки в рамках Муниципальной целевой программы «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.» (создается решением главы администрации города для отбора заявок субъектов МСП, претендующих на получение финансовых мер государственной и муниципальной поддержки);

4) Торгово-промышленная палата г. Каменска-Уральского (оказывает содействие в проведении контрактной, таможенной, потребительской и идентификационной экспертизы, добровольной сертификации; оказывает информационно-консультационные услуги по вопросам внешнеэкономической деятельности);

5) Координационный совет по развитию малого и среднего предпринимательства при Главе города для выдвижения и поддержки инициатив в области развития МСП на территории муниципального образования город Каменск-Уральский;

6) Некоммерческое партнерство «Союз малого и среднего бизнеса г. Каменска-Уральского»;

7) Общественная некоммерческая организация предпринимателей «Предприниматель»;

9) Общественная некоммерческая организация «Такси»;

10) Общественная некоммерческая организация риелторов;

11) Некоммерческое образовательное учреждение, созданное по инициативе ТПП г. Каменска-Уральского.

Виды поддержки субъектов МСП, предоставляемые отдельными субъектами инфраструктуры, приведены в табл. 107.

Как видно из таблицы, на территории муниципального образования представлен весь спектр видов поддержки субъектов МСП.

Объем бюджетных средств, направляемых на цели поддержки, определен Муниципальной целевой программой «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-

Уральском на 2010–2012 гг.» в размере 500,8 млн р., из которых около 85% – средства федерального бюджета (рис. 122).

Т а б л и ц а 1 0 7

**Виды поддержки субъектов МСП,
предоставляемые отдельными субъектами инфраструктуры
на территории МО г.Каменск-Уральский**

Субъект инфраструктуры	Виды поддержки субъектов МСП				
	финансовая	имущественная	консалтинговая	информационная	образовательная
Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства города Каменска-Уральского	+		+		
Отдел содействия развитию предпринимательства администрации МО город Каменск-Уральский	+	+	+	+	+
Торгово-промышленная палата города			+	+	+
Координационный совет по развитию малого и среднего предпринимательства				+	
Общественная некоммерческая организация предпринимателей «Предприниматель»				+	+
Специализированное деловое издание для представителей малого и среднего бизнеса – журнал «Бизнес-сервис»				+	

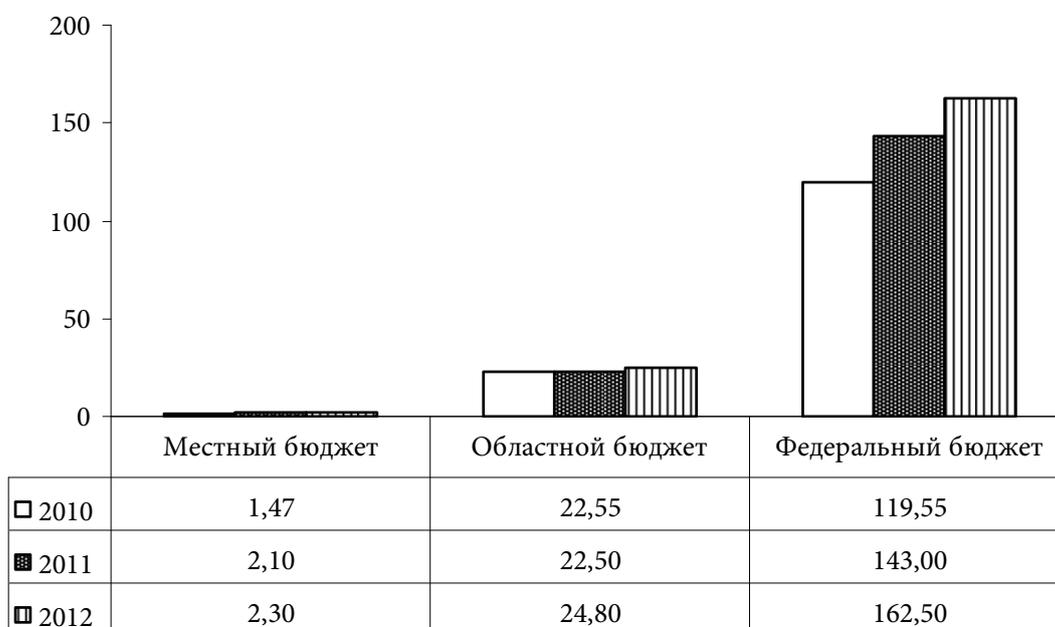


Рис. 122. Источники и объемы финансирования мероприятий Муниципальной целевой программы «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.», млн. р.

Следует отметить, что риски неисполнения программных мероприятий достаточно велики, поскольку конкурсный порядок отбора субъектов РФ, претендующих на получение субсидий из федерального бюджета, не гарантирует получения указанного объема средств. В этих условиях администрации города совместно с руководством Фонда **можно рекомендовать обратить внимание на качество оформления заявки в части соблюдения установленных на федеральном уровне требований к ее содержанию, срокам подачи и т. д. Одновременно целесообразно проработать комплекс мер по наполнению Фонда из других источников, а также по обеспечению возвратности предоставляемых мер финансовой поддержки (предоставление возвратных займов вместо безвозвратных грантов и субсидий).**

Муниципальной программой предусмотрены следующие виды финансовой поддержки:

1) финансовая поддержка субъектов МСП;

2) имущественная поддержка субъектов МСП, включая создание технопарка в рамках поддержки субъектов МСП в сфере промышленного производства;

3) информационная и консультационная поддержка субъектов МСП, включая обеспечение участия субъектов МСП – производителей и переработчиков сельскохозяйственной продукции в выставках и выставках-ярмарках в рамках поддержки субъектов МСП в области сельскохозяйственного производства;

4) поддержка субъектов МСП в области подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров.

Структура затрат на финансирование основных мероприятий Муниципальной целевой программы «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.» представлена ниже, %:

Финансовая поддержка.....	64
Поддержка в области подготовки кадров.....	15
Имущественная поддержка, включая создание технопарка.....	11
Информационная и консультационная поддержка, включая продвижение производителей сельскохозяйственной продукции.....	10

Совершенно очевидно, что преобладают мероприятия по предоставлению финансовой поддержки (64%).

Динамика объемов финансирования отдельных видов поддержки МСП показывает последовательный рост объемов и увеличение доли информационной и особенно имущественной поддержки в структуре затрат (рис. 123).

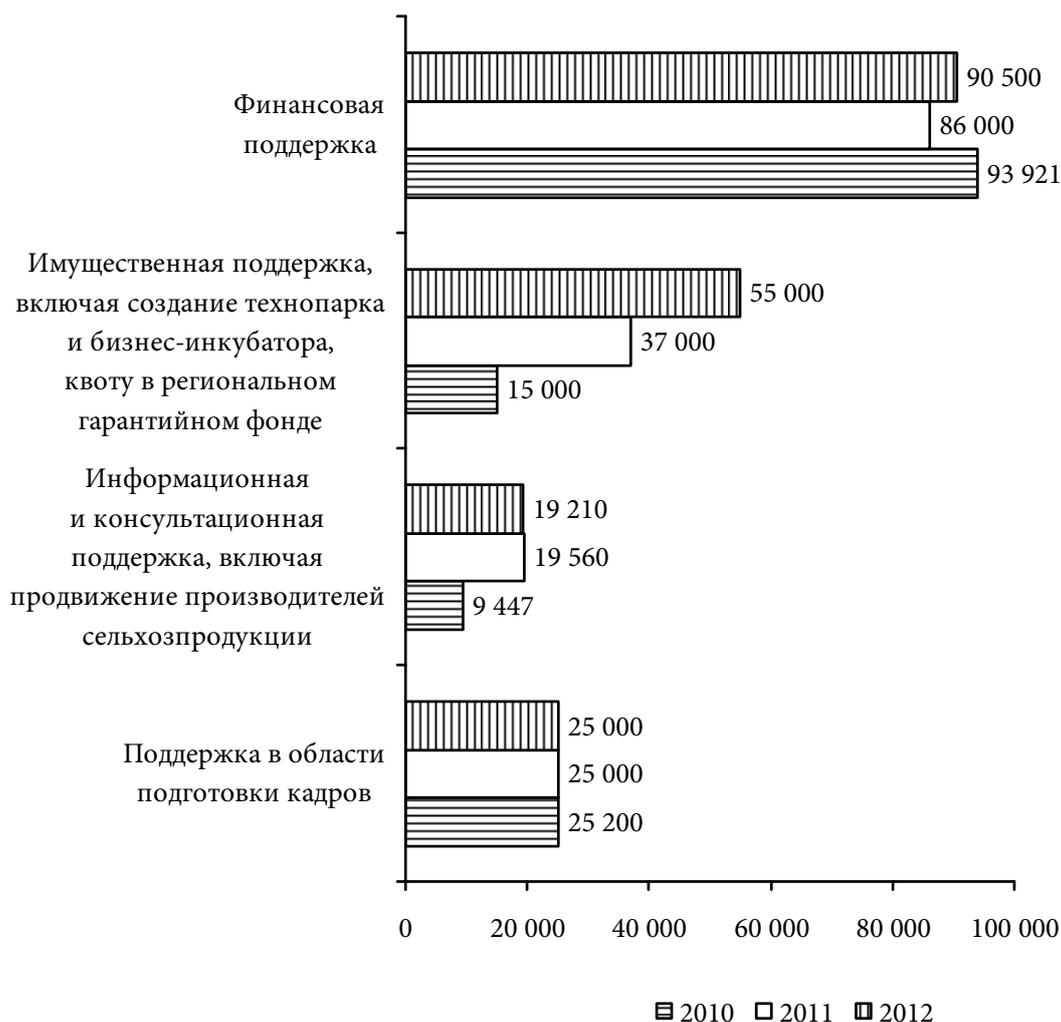


Рис. 123. Объем финансирования отдельных видов мероприятий Муниципальной целевой программы «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.», тыс. р.

4.2. Финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском

Общий объем затрат, планируемых на предоставление **финансовой поддержки** за весь период реализации Муниципальной целевой программы «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.» должен превысить 270,0 млн р. (рис. 124).

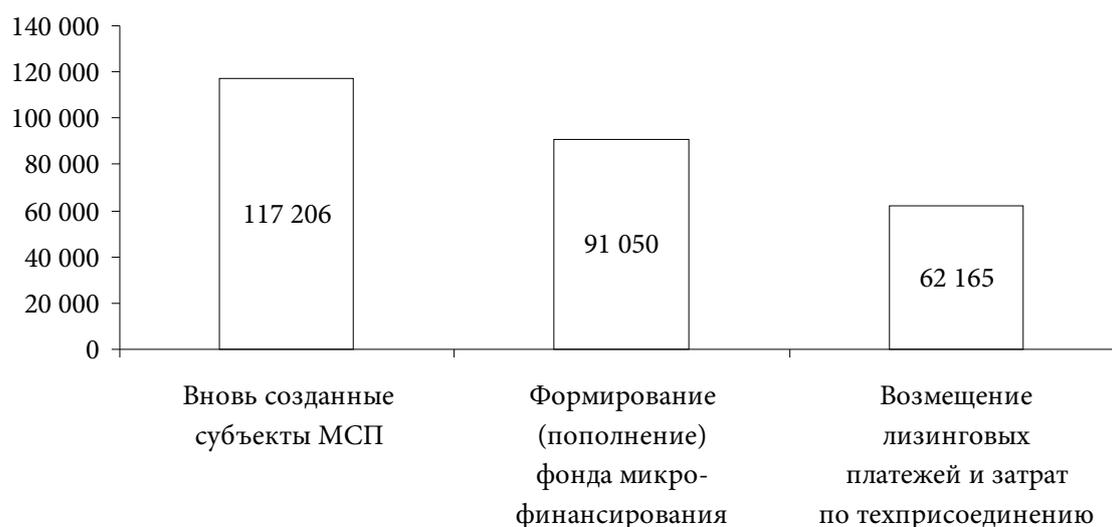


Рис. 124. Общий объем финансовой поддержки субъектов МСП согласно Муниципальной целевой программе «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.», тыс. р.

Согласно структуре распределения средств в рамках финансовой поддержки субъектов МСП на долю начинающих предпринимателей приходится 43% планируемых средств; на цели поддержки предприятий, находящихся на следующих этапах (роста, зрелости, спада), – 57% (рис. 125).

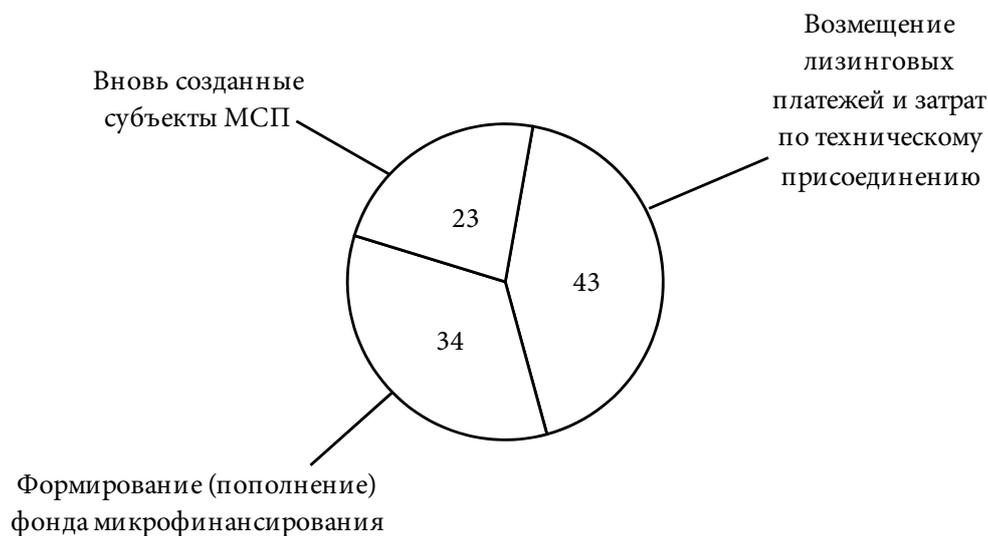


Рис. 125. Структура распределения средств по основным направлениям финансовой поддержки субъектов МСП согласно Муниципальной целевой программе «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.», % к итогу

В рамках реализации Муниципальной целевой программы «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.» предусматривается предоставление субсидий (грантов) на следующие цели:

- вновь созданным субъектам МСП – для возмещения затрат на создание собственного дела при условии прохождения обучения начинающими предпринимателями;
- на возмещение лизинговых платежей;
- на оплату первого взноса при заключении договора лизинга оборудования;
- на компенсацию затрат по технологическому присоединению к источнику электроснабжения энергопринимающих устройств, максимальная мощность которых составляет до 500 кВт включительно;
- организациям, образующим инфраструктуру поддержки МСП – для формирования (пополнения) фонда микрофинансирования, обеспечивающего выдачу займов субъектам МСП.

Положением о порядке предоставления грантов¹ предусмотрен ряд обязательных условий их получения, в том числе:

1) производственная и социальная направленность заявленных проектов (данный критерий обеспечивает более 50% всех баллов, присваиваемых проекту при отборе, что является стимулом к ведению производственной предпринимательской деятельности);

2) статус «Начинающий предприниматель» для участника отбора определяется сроком деятельности предприятия – не более года (с одной стороны, это позволяет вовлечь в предпринимательскую деятельность новых участников, с другой – лишает возможности получить поддержку те предприятия, которые находятся на «зрелой» стадии развития и решают вопросы диверсификации своего продуктового портфеля, организуют производство новых видов продукции и услуг);

3) прохождение претендентом обязательного обучения в объеме не менее 40 часов (данное условие, с одной стороны, является «страховкой» обеспечения успешности первых шагов предпринимателя, а с другой – лишает возможности получать финансовую помощь лицам, занимающимся самообразованием или имеющим опыт производственной деятельности);

4) предоставление претендентом собственного финансирования в объеме не менее 10% размера запрашиваемого гранта (это своеобраз-

¹ Положение о порядке предоставления грантов в 2010 г. субъектам малого и среднего предпринимательства муниципального образования город Каменск-Уральский (утв. постановлением администрации МО г. Каменск-Уральский от 12 ноября 2010 г. № 1205).

ный способ минимизации риска предоставления средств финансово несостоятельным предпринимателям).

Администрации МО город Каменск-Уральский **можно рекомендовать**:

1) *внести корректировки в действующее Положение, направленные на расширение круга потенциальных получателей субсидий (грантов) для начинающих предпринимателей* (индивидуальный подход к обязательному обучению; поддержка проектов в области создания новых видов производств, в том числе на действующих предприятиях);

2) *целесообразно разработать и реализовать систему мониторинга использования предпринимателями средств, полученных в виде грантов*;

3) *организовать консалтинговое сопровождение проектов, что позволит повысить эффективность и обеспечить целевой характер использования предоставленных в виде грантов бюджетных средств*.

Следует отметить, что 34% объема финансовых ресурсов, планируемых для предоставления финансовой поддержки, направляются на пополнение фонда микрофинансирования (всего – 91,0 млн р.), средства которого предоставляются субъектам МСП в виде микрозаймов (до 1,0 млн р. на срок до года под 10% годовых). Микрозаймы являются, в первую очередь, способом пополнения оборотных средств. Небольшая величина и краткосрочность периода заимствования не позволяют расценивать их как инструмент инвестиционного развития предприятия. Следовательно, проблематично использовать их для обеспечения роста или расширения компаний. Несомненный плюс микрозаймов – относительно дешевые условия кредитования (10% годовых). Однако обязательное соблюдение условий, установленных утвержденным Положением¹, в виде предоставления обеспечения и документов, подтверждающих правоспособность, финансовое положение субъектов МСП и осуществление их деятельности (общее количество составляет от 30 до 40 в зависимости от вида предоставляемого обеспечения), существенно снижает привлекательность этой меры финансовой поддержки среди предпринимателей.

Администрации МО город Каменск-Уральский **можно рекомендовать** предпринять ряд шагов, направленных на повышение доступности и привлекательности данного вида финансовой поддержки:

1) совместно с Муниципальным фондом *принять поправки к действующим документам*, направленные на упрощение процедуры по-

¹ Положение о предоставлении микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Каменск-Уральский (утв. постановлением администрации МО город Каменск-Уральский от 26 ноября 2010 г. № 1293).

лучения микрозаймов, в том числе сократить количество предоставляемых документов;

2) совместно с Муниципальным фондом *разработать процедуру предоставления обеспечения по микрозаймам* (в том числе в виде поручительств, гарантий со стороны Фонда или за счет специально созданного гарантийного фонда);

3) совместно с филиалами банков, действующих на территории муниципального образования и являющихся партнерами Областного фонда поддержки малого и среднего предпринимательства, *разработать план действий по предложению и продвижению для субъектов МСП микрофинансовых кредитных продуктов.*

Одновременно с расширением практики микрокредитования **следует предусмотреть возможность внедрения финансовых инструментов**, отличающихся преимущественно инвестиционной направленностью и ориентированных на финансовое обеспечение проектов развития и расширения действующих производств, в том числе субсидирование процентной ставки по инвестиционным кредитам, предоставление муниципальных гарантий в качестве обеспечения по кредитам, привлекаемым субъектами МСП.

Уточним, что 23% средств, или 62,2 млн р., планируемых для финансовой поддержки, направляются на возмещение затрат по договорам лизинга (не более 500 тыс. р.) и затрат на технологическое присоединение (не более 800 тыс. р.).

Действующим Положением¹ установлены требования к оборудованию, являющемуся предметом договора лизинга. Оно должно:

- 1) относиться к основным средствам;
- 2) приобретаться у производителя товара либо его официального дистрибьютора (представителя или импортера);
- 3) иметь сертификат;
- 4) являться новым либо эксплуатироваться не более года.

Компенсации подлежат затраты по присоединению к источнику электроснабжения, осуществленные субъектом МСП с 1 января 2008 г. по 15 ноября 2010 г.²

¹ Положение о предоставлении субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Каменск-Уральский на возмещение части затрат по уплате процентов или первого взноса по лизинговым договорам (утв. постановлением администрации МО г. Каменск-Уральский от 26 ноября 2010 г. № 1294).

² Положение о предоставлении субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Каменск-Уральский для компенсации затрат по технологическому присоединению к источнику электроснабжения энергопринимающих устройств, максимальная мощность которых составляет до 500 кВт включительно (с учетом ранее присоединенной в данной точке присоединения мощности) (утв. постановлением администрации МО г. Каменск-Уральский от 13 ноября 2010 г. № 1221).

Установленные условия финансовой поддержки, безусловно, позволяют рассматривать данные меры как эффективный инструмент развития (расширения) действующих предприятий малого и среднего бизнеса.

Однако в перечне мер финансовой поддержки *отсутствуют* инструменты, стимулирующие инновационную или инвестиционную активность субъектов МСП. В этой связи целесообразно **рекомендовать** администрации МО город Каменск-Уральский совместно с Муниципальным и Областным фондами поддержки малого предпринимательства, банками-партнерами, прежде всего, *разработать и апробировать на территории Каменска-Уральского как пилотной площадки Свердловской области комплекс мер, направленных на расширение пакета финансовых продуктов, предоставляемых субъектам МСП на этапе развития (расширения) бизнеса: займы на инвестиционные цели, на выполнение работ по сертификации систем менеджмента качества, на экспортное финансирование, организацию электронной коммерции в пакете с консалтинговыми услугами и т. п.* Условия предоставления таких продуктов следует *дифференцировать в зависимости от особенностей предприятия-получателя* (сферы деятельности, масштаба компании, стажа работы на рынке, кредитной и производственной истории и т. д.).

Вторым звеном пилотного проекта может выступить комплексная программа льготного финансирования (кредитования) «Схема роста бизнеса».

В рамках пилотной площадки по отработке мер финансовой поддержки в качестве еще одного инструмента **может быть апробировано содействие кредитованию субъектов МСП, занятых в наиболее значимых для экономики города сферах деятельности**, включающее в себя:

- 1) долгосрочные соглашения муниципалитета с региональными банками о предоставлении субъектам МСП кредитов на льготных условиях;
- 2) предоставление льготных кредитов и сопровождение инвестиционных проектов органами муниципальной поддержки МСП в кредитных организациях;
- 3) субсидирование процентных ставок по кредитам и сопровождение проектов органами поддержки МСП;
- 4) предоставление на конкурсной основе муниципальных гарантий для обеспечения банковских кредитов на развитие бизнеса в наиболее значимых для экономики города сферах;

5) оказание содействия в получении гарантий Правительства Свердловской области в случаях недостаточности муниципальных гарантий субъектам МСП, развивающим наиболее значимый для экономики города бизнес.

Придание статуса пилотной площадки Каменску-Уральскому оправдано, поскольку МСП в городе имеет достаточно высокий уровень развития. Кроме традиционных субъектов МСП, в сфере розничной торговли здесь активно представлены промышленность (металлообработка, приборостроение, производство строительных материалов) и сфера услуг (туристическое обслуживание, гостиничный бизнес и т. д.). Присвоение такого статуса позволит разработать и апробировать различные модели финансовой и нефинансовой поддержки, адаптированные к особенностям деятельности отраслевых групп субъектов МСП Каменска-Уральского, для последующего тиражирования в масштабах Свердловской области.

Сводная оценка степени соответствия действующих и потенциально возможных инструментов финансовой поддержки потребностям развития субъектов МСП, используемых ими на различных этапах жизненного цикла предприятия, приведена в табл. 108.

Оценка состояния действующих инструментов произведена по 100%-й шкале. Максимальный процент соответствия получили инструменты:

- а) действующие на территории муниципального образования;
- б) подкрепленные достаточным объемом бюджетного финансирования;
- в) не имеющие избыточных ограничений при получении.

Представленная информация свидетельствует о преимущественной ориентации действующих инструментов финансовой поддержки на предприятия МСП, находящихся на начальном этапе своего развития. Соответственно, необходимо активизировать деятельность администрации МО город Каменск-Уральский и Муниципального фонда по созданию и внедрению (в том числе с участием банков-партнеров и Областного фонда поддержки малого и среднего предпринимательства) финансовых продуктов, стимулирующих развитие и расширение бизнеса.

Рекомендации по развитию системы финансовой поддержки субъектов МСП на краткосрочную (2011–2012 гг.) и среднесрочную (2013–2015 гг.) перспективу приведены в табл. 109.

**Оценка соответствия инструментов финансовой поддержки потребностям развития субъектов МСП
на разных этапах жизненного цикла предприятия**

Этап жизненного цикла	Инструменты финансовой поддержки	Степень соответствия потребностям субъектов МСП, %										Выводы	
		10	20	30	40	50	60	70	80	90	100		
Зарождение	Гранты на создание собственного дела	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Ограничение участников требованием обязательного обучения
	Консалтинговое сопровождение «грантовых» проектов												Отсутствуют
Становление, рост	Субсидии на возмещение затрат по договорам лизинга	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
	Субсидии на возмещение затрат по технологическому присоединению	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	Не компенсируются затраты, понесенные после 15 ноября 2010 г.
	Субсидии на компенсацию процентной ставки по кредитам												Отсутствует
	Микрокредитование (микрозаймы)	■	■	■	■	■	■						Избыточность документов и требований к заемщикам
	Кредиты на цели расширения бизнеса (инвестиции, сертификация, экспортное финансирование)												Отсутствуют
	Муниципальные гарантии, поручительства обеспечение по кредитам												Отсутствуют
	Комплексная программа льготного кредитования «Схема роста бизнеса»												Отсутствуют
Зрелость, спад	Гранты на организацию новых производств действующими МСП												Отсутствуют

**Предложения в План работы администрации
МО город Каменск-Уральский
по развитию системы финансовой поддержки субъектов МСП**

На 2011–2012 гг.	На 2013–2015 гг.
I. Обеспечение наполняемости бюджета Муниципального фонда	
<p>1. Принять меры к получению средств федерального бюджета: оформить заявку на участие муниципалитета в составе области в конкурсе на право получения таких средств в 2012 г.</p> <p>2. Рассмотреть возможность корректировки принятой программы в части увеличения расходов по «возвратным» статьям (займы и кредиты вместо безвозвратных грантов и субсидий)</p>	<p>Совместно с бизнес-сообществом муниципального образования проработать возможности и условия наполнения Фонда из внебюджетных источников</p>
II. Совершенствование процедуры предоставления грантов на открытие собственного дела	
<p>1. Внести поправки в действующее Положение, направленные на расширение круга потенциальных получателей субсидий (грантов) для начинающих предпринимателей (замена обязательного обучения предоставлением документов о наличии дополнительного профессионального (бизнес) образования).</p> <p>2. Разработать и реализовать систему мониторинга использования предпринимателями средств, полученных в виде грантов; организовать консалтинговое сопровождение таких проектов</p>	<p>Разработать механизм предоставления грантов для проектов в области создания новых видов производств (организация выпуска новых видов продукции) на уже действующих предприятиях</p>
III. Совершенствование процедуры микрофинансирования (микрокредитования)	
<p>1. Совместно с Фондом внести поправки в действующие документы в части упрощения процедуры получения микрозаймов (в том числе предусмотреть сокращение количества предоставляемых документов).</p> <p>2. Совместно с Фондом разработать процедуру предоставления обеспечения по микрозаймам (в том числе в виде поручительств, гарантий со стороны Фонда или за счет специально созданного для этих целей гарантийного фонда)</p>	<p>Совместно с филиалами банков, действующих на территории муниципалитета и являющихся партнерами Областного фонда поддержки малого и среднего предпринимательства, разработать план совместных действий по предложению и продвижению на рынок субъектов МСП различных микрофинансовых кредитных продуктов</p>
IV. Разработка и реализация программ комплексной финансовой поддержки проектов развития субъектов МСП	
–	<p>Совместно с филиалами банков, действующих на территории муниципалитета и являющихся партнерами областного Фонда поддержки малого и среднего предпринимательства, разработать и апробировать на территории Каменска-Уральского как пилотной площадки Свердловской области:</p>

На 2011–2012 гг.	На 2013–2015 гг.
	<p>а) модели финансовых продуктов, предоставляемых субъектам МСП на цели развития (расширения) бизнеса: займы на инвестиционные цели, на выполнение работ по сертификации систем менеджмента качества, экспортное финансирование, организацию электронной коммерции в пакете с консалтинговыми услугами и т. п.;</p> <p>б) комплексную программу льготного финансирования (кредитования) «Схема роста бизнеса», включая субсидирование процентных ставок из средств Фонда</p>

4.3. Имущественная поддержка малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском

Основными действующими инструментами имущественной поддержки являются:

- 1) предоставление поручительств за счет гарантийного фонда в качестве обеспечения по привлекаемым кредитам;
- 2) предоставление муниципального имущества субъектам МСП на льготных условиях.

На цели предоставления поручительств по кредитам в счет квоты в Областном фонде Муниципальной целевой программой «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.» ежегодно предусматривается от 15 до 18,5 млн р. Однако информация о порядке получения этих ресурсов в открытых источниках (сайт администрации МО город Каменск-Уральский, Муниципального фонда «Фонд поддержки малого и среднего предпринимательства города Каменска-Уральского») – отсутствует.

Администрации МО город Каменск-Уральский **можно рекомендовать**:

- 1) *определить порядок и условия использования данной меры поддержки;*
- 2) *разместить нормативные документы в СМИ и на соответствующих интернет-сайтах.*

Общая площадь, предназначенная для передачи во владение или пользование субъектам МСП¹, находящаяся в муниципальной собственности, превышает 12,8 тыс. м². В Перечень муниципального имущества², предназначенного для передачи субъектам МСП, включены помещения, предназначенные для:

- 1) осуществления розничной, а также комиссионной торговли;
- 2) бытового обслуживания (бани, парикмахерские, косметические салоны, химчистки, мастерские по ремонту обуви, бытовой техники, мебели, часов, ювелирных изделий, швейные ателье, фотоателье, прокат инструментов, копировальные услуги);
- 3) организации общественного питания (кафе, буфеты, бары, кофейни, закусочные, пиццерии, столовые);
- 4) организации досугового отдыха детей;
- 5) размещения аптек;
- 6) осуществления коммунально-бытового обслуживания;
- 7) размещения офисов;
- 8) размещения организаций связи;
- 9) размещения складов;
- 10) размещения объектов производственного назначения;
- 11) размещения объектов культуры;
- 12) размещения объектов образования;
- 13) оказания медицинских услуг;
- 14) занятий физической культурой и спортом;
- 15) оказания ритуальных услуг;
- 16) оказания юридических услуг.

Распределение муниципальных площадей по видам целевого использования представлено на рис. 126 (сохранена нумерация приведенного выше перечня видов деятельности).

¹ О Перечне муниципального имущества, предназначенного для передачи во владение и (или) в пользование субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства : решение Городской думы г. Каменска-Уральского от 25 февраля 2009 г. № 58 (ред. от 26 марта 2010 г.).

² Об утверждении Порядка формирования, ведения и опубликования Перечня муниципального имущества, предназначенного для передачи во владение и (или) в пользование субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства : решение Городской думы г. Каменска-Уральского от 25 февраля 2009 г. № 57 (в ред. от 26 мая 2010 г.).

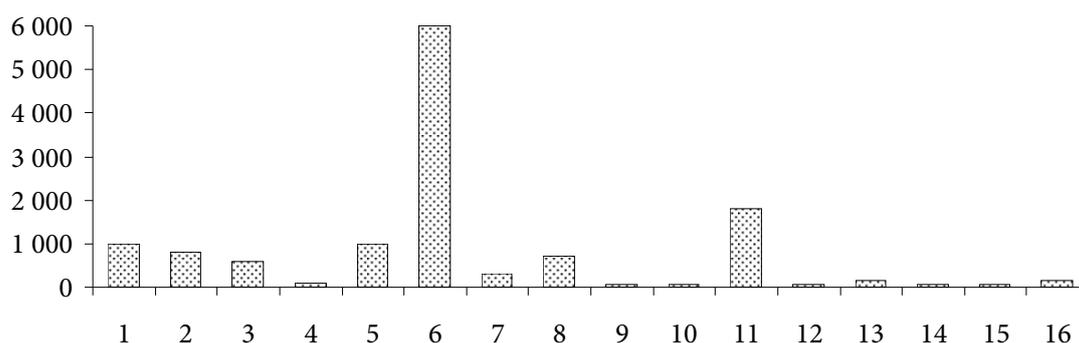


Рис. 126. Общая площадь помещений, передаваемых в пользование субъектам МСП, по целевому назначению, м²

Основную часть передаваемых в пользование субъектам МСП составляют помещения, предназначенные для коммунально-бытового обслуживания (6 тыс. м²) и размещения объектов культуры (1,8 тыс. м²) – соответственно стб. 6 и 11 рис. 127 (нумерация соответствует установленной решением Городской думы. Дополнительно включены группы объектов, предназначенные для: организации сельскохозяйственного производства (стб. 17), деятельности предприятий транспортного обслуживания (стб. 18), деятельности предприятий и организаций, связанных с предоставлением туристических услуг (стб. 19); организации издательско-полиграфической деятельности (стб. 20)).

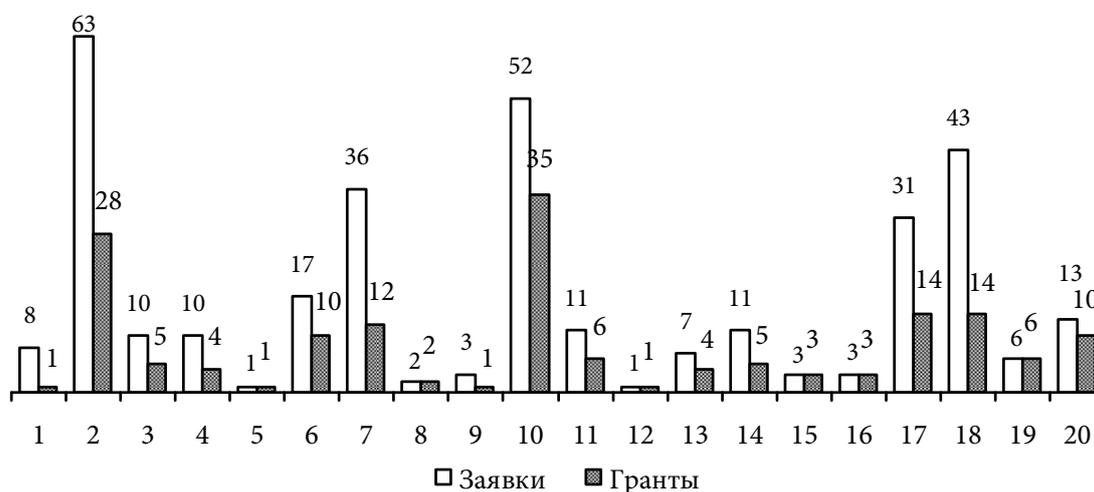


Рис. 127. Виды площадей (по целевому назначению), востребованные начинающими предпринимателями по результатам отбора 2010 г., количество заявок/грантов

Вместе с тем анализ результатов отбора субъектов МСП, начинающих свой бизнес и претендующих на получение грантов в 2010 г.,

показал, что наибольшим спросом у них пользуются помещения, предназначенные для организации:

- промышленного производства (35 грантов из 52 заявок) – стб. 10;
- бытового обслуживания населения (28 грантов из 63 заявок) – стб. 2;
- транспортного обслуживания населения (14 грантов из 43 заявок) – стб. 18;
- сельскохозяйственного производства (14 грантов из 31 заявки) – стб. 17;
- предприятий и организаций, оказывающих различные виды информационных, консалтинговых и прочих видов офисных услуг (12 грантов из 36 заявок) – стб. 7.

Налицо явное несоответствие между предлагаемыми муниципальными помещениями и потребностями бизнеса. Выходом из такой ситуации может стать:

в краткосрочной перспективе – расширение перечня муниципального имущества, предоставляемого в пользование субъектам МСП;

в долгосрочной (стратегической) перспективе – создание бизнес-инкубатора, в котором потенциально могут разместиться до 30 начинающих предпринимателей (стб. 7 – офисные помещения, 8 – организации связи, 16 – юридические услуги, 20 – издательско-полиграфическая деятельность, на которые в сумме были поданы 54 заявки и получены 27 грантов) и *технопарк* – его потенциальными резидентами могут стать более 35 предпринимателей, подавших 52 заявки на реализацию проектов промышленно-производственной направленности (стб. 10). На эти цели Муниципальной целевой программой «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.» предусмотрено 107,0 млн р., или 21% общего объема финансирования Программы.

Сводная оценка степени соответствия действующих инструментов финансовой поддержки потребностям развития субъектов МСП на разных этапах жизненного цикла предприятия приведена в табл. 110.

Представленная в таблице информация свидетельствует об отсутствии наиболее эффективных и перспективных инструментов имущественной поддержки субъектов МСП, обеспечивающих их становление и последующее развитие – создание муниципального бизнес-инкубатора и технопарка.

Анализ структуры планируемых ежегодных затрат показывает значительное увеличение средств (почти в 4 раза), направляемых на имущественную поддержку МСП.

**Оценка соответствия инструментов имущественной поддержки потребностям развития субъектов МСП
на разных этапах жизненного цикла предприятия**

Этап жизненного цикла	Актуальные инструменты имущественной поддержки	Степень соответствия потребностям субъектов МСП, %										Выводы
		10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	
Зарождение	1. Предоставление в аренду муниципального имущества на льготных условиях	■	■	■	■	■	■	■				Несоответствие целевого назначения площадей направлениям развития МСП
	2. Предоставление площадей в бизнес-инкубаторе											Отсутствует
Становление, рост	3. Предоставление средств за счет гарантийного фонда	■	■	■	■	■						Отсутствие информации об условиях получения в открытых источниках
	4. Предоставление возможности размещения в технопарке											Отсутствует
Зрелость, спад	5. Предоставление обеспечения за счет гарантийного фонда	■	■	■	■	■						Отсутствие информации об условиях получения в открытых источниках

Такая политика администрации МО г. Каменск-Уральский абсолютно оправдана:

1) по данным социологического опроса, нехватка производственных площадей в условиях ограниченности возможностей привлечения кредитных финансовых ресурсов признается одним из основных факторов, препятствующих ведению бизнеса;

2) анализ заявок начинающих предпринимателей показывает, что повышенным спросом пользуются производственные и офисные помещения, поэтому ориентация на предоставление возможности размещения бизнеса на льготных условиях становится относительной «компенсацией» при ограниченности средств на выдачу грантов;

3) создание бизнес-инкубатора, а затем и технопарка явится мощным стимулом развития предпринимательской инициативы в сфере производства;

4) муниципальное образование город Каменск-Уральский располагает ресурсами в виде освобождающихся площадей градообразующих предприятий при наличии спроса со стороны потенциальных резидентов и арендаторов (в городе действуют 26 субъектов МСП, работающих во взаимосвязанных сферах деятельности металлообработки, приборостроения; еще 35 подтвердили готовность заниматься производственной деятельностью).

Реализация мероприятий по созданию бизнес-инкубатора и технопарка требует значительной подготовительной работы.

Для эффективной работы *бизнес-инкубатора* необходимо:

1) определить его специализацию (должна соответствовать стратегическим целям развития региона и ресурсам муниципалитета), месторасположение (транспортная доступность, близость к основным ресурсам, включая кадры; размещение на территории градообразующих предприятий; наличие площадей не менее 900 м²)¹; круг потенциальных резидентов (общее количество, отраслевая специфика и масштабы их деятельности);

2) выполнить расчет требуемых затрат на подготовку помещения и его оснащение с учетом последующего размещения потенциальных резидентов; подготовить техническое задание на разработку проектной документации по бизнес-инкубатору;

¹ Приложение № 1 к приказу Министерства экономического развития РФ от 16 февраля 2010 г. № 59 «Порядок проведения конкурса по отбору субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2010 г. предоставляются субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации».

3) определить источники и объемы финансирования основных этапов работ по созданию бизнес-инкубатора, в том числе предусмотреть финансирование в бюджете муниципального образования, организовать подготовку заявки на получение областного и федерального софинансирования в соответствии с установленным порядком;

4) организовать выполнение проектных и строительно-монтажных работ; обеспечить оформление разрешительной документации, необходимой для ввода отремонтированного (реконструированного) здания бизнес-инкубатора в эксплуатацию;

5) создать муниципальное учреждение, которое будет осуществлять функции управляющей компании бизнес-инкубатора;

6) разработать и утвердить концепцию и программу работы бизнес-инкубатора с горизонтом планирования не менее 10 лет; определить процедуру привлечения резидентов; разработать пакет документов, регламентирующих взаимодействие управляющей компании с резидентами (проект договора, условия аренды, перечень предлагаемых видов услуг и регламент их предоставления и т. д.);

7) принять меры к привлечению резидентов и заключению с ними договоров аренды: создать интернет-ресурс бизнес-инкубатора, обеспечить размещение информации в других доступных информационных источниках;

8) обеспечить работу «каналов обратной связи», т. е. предоставить резидентам возможность оперативно информировать руководство управляющей компании о возникающих в ходе работы проблемах.

Перечень организационных мероприятий по созданию *технопарков* с учетом их масштабов и специфики технологической оснащенности приведен в табл. 111.

Т а б л и ц а 1 1 1

Организационные мероприятия по созданию и развитию технопарков

Мероприятие	Содержание
1. Создание управляющей компании технопарка	<p>1.1. Эффективные технопарки независимы от своих учредителей, имеют особенную организационную структуру и концентрируются на обособленных площадях.</p> <p>1.2. Технопарком управляет менеджмент, мыслящий в категориях бизнеса, обладающий соответствующей корпоративной культурой.</p> <p>1.3. Управляющая компания управляет технопарком, оказывает содействие развитию бизнеса резидентов, предоставляет бизнес-услуги, направляет дальнейшее развитие технопарка</p>
2. Определение основных участников технопарка	<p>2.1. Для сокращения инновационного процесса в технопарке собираются все участники создания конечного продукта: компании – разработчики инновационной продукции; компании, финансирующие новые разработки; компании – потребители инноваций; компании, обслуживающие инновационный процесс.</p>

Мероприятие	Содержание
	<p>2.2. Компании, которые размещены на территории технопарка и пользуются его услугами, являются резидентами технопарка. Это:</p> <p><i>якорные компании</i> – крупные компании, деятельность которых является профильной для технопарка. На производимую ими продукцию не накладываются обязательные требования по новизне. Компаниям данного блока не предоставляются льготы на услуги технопарка, они оплачивают их по рыночным ценам. Такая оплата является одним из основных источников формирования дохода управляющей компании;</p> <p><i>инновационные компании</i> – средние и мелкие компании, выполняющие фундаментальные исследования, проектно-исследовательские работы или производящие продукцию с доказанной научной новизной. Деятельность инновационных компаний должна соответствовать специализации технопарка, а их количество ограничивается только возможностями технопарка. Данные участники пользуются льготными расценками на услуги технопарка.</p> <p>2.3. Участники, размещение которых на территории технопарка не обязательно, – это:</p> <p><i>инвестиционные компании</i> – кредитные и инвестиционные организации любой формы: венчурные фонды, банки, фонды прямых инвестиций, частные инвесторы и т. д., инвестирующие финансовые или иные средства в деятельность инновационных компаний. При этом условия инвестиций определяются участниками сделки;</p> <p><i>представители заказчиков</i> – организации или подразделения, представляющие интересы заказчиков – потребителей инновационной продукции технопарка. В ряде случаев представители заказчиков могут выступать в качестве инвесторов (долевое финансирование и т. п.). При размещении данных компаний на территории технопарка оплата услуг производится по рыночным ценам</p>
<p>3. Разработка стратегии развития технопарка и его резидентов</p>	<p>3.1. Отражает стратегические цели технопарка; включает в себя перечень мероприятий по их достижению. Формируются маркетинговая, производственная и финансовая стратегии, в результате чего определяется объем инвестиций для развития технопарка и его резидентов.</p> <p>3.2. Стратегия включает в себя разработку:</p> <p>схемы поиска и развития инновационных компаний;</p> <p>критериев отбора инновационных проектов в технопарк;</p> <p>стратегии развития инфраструктуры технопарка.</p> <p>3.3. Субъектами стратегии являются как резиденты, так и инвестиционные компании</p>
<p>4. Разработка бизнес-планов инвестиционных проектов</p>	<p>4.1. Наличие бизнес-плана является необходимым условием привлечения инвестиций, в том числе бюджетных, обоснованных стратегией технопарка.</p> <p>4.2. Разделы бизнес-плана должны отражать:</p> <p>маркетинговую позицию технопарка по реализации товаров и услуг, требующих инвестиций для их производства;</p> <p>необходимые для их выполнения финансовые, материально-технические, трудовые и интеллектуальные ресурсы;</p> <p>показатели эффективности инвестиций (срок окупаемости, внутренняя норма доходности)</p>
<p>5. Разработка бюджета технопарка</p>	<p>5.1. Определяется план развития технопарка на финансовый год. Структура бюджета включает в себя операционный и финансовый бюджеты, показывающие результаты финансово-хозяйственной деятельности технопарка</p>

Для обеспечения безусловного выполнения мероприятий Муниципальной целевой программы «Содействие развитию малого и сред-

него предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.» администрации города **можно рекомендовать организовать выполнение работ по подготовке создания бизнес-инкубатора и технопарка в максимально сжатые сроки.**

Рекомендации по развитию системы имущественной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на краткосрочную (2011–2012 гг.) и среднесрочную (2013–2015 гг.) перспективу приведены в табл. 112.

Т а б л и ц а 1 1 2

Предложения в План работы администрации МО г. Каменск-Уральский по развитию системы имущественной поддержки субъектов МСП

На 2011–2012 гг.	На 2013–2015 гг.
I. Расширение фонда муниципального имущества, передаваемого в пользование субъектам МСП	
Подготовить и инициировать утверждение Городской думой расширенного перечня муниципального имущества, передаваемого в пользование субъектам МСП	
II. Организация деятельности бизнес-инкубатора	
1. Сформировать рабочую группу по созданию бизнес-инкубатора. 2. Разработать и утвердить концепцию, программу его деятельности (до 2020 г.), а также план организационных мероприятий	Реализация плана организационных мероприятий; создание бизнес-инкубатора; привлечение резидентов
III. Организация деятельности технопарка	
1. Сформировать рабочую группу по созданию технопарка. 2. Разработать и утвердить концепцию, программу его деятельности (до 2020 г.), а также план организационных мероприятий. 3. Организовать привлечение предприятий – «якорных» резидентов к реконструкции (приспособлению) имеющихся площадей для размещения технопарка	Реализация плана организационных мероприятий; создание технопарка; привлечение резидентов; выход на проектную мощность

4.4. Информационная и консультационная поддержка малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском

Информационная и консультационная поддержка субъектов МСП является комплексным направлением деятельности администрации города и Муниципального фонда: она ориентирована, с одной стороны, на внутреннюю среду МСП (проведение семинаров, консультаций, информационных встреч, «круглого стола» и т. д.), а с другой – на продвижение МСП во внешнюю среду (обеспечение участия в выставках, деловых миссиях, ярмарках и других промо- и рекламных акциях).

Основные инструменты информационной поддержки субъектов МСП:

- 1) размещение информации в СМИ и интернет-ресурсах;
- 2) субсидирование части затрат на участие в выставках, ярмарках, деловых миссиях.

Информация о деятельности субъектов МСП и инфраструктуры поддержки МСП представлена на двух официальных сайтах: сайте администрации города и сайте Муниципального фонда. Сравнительная характеристика этих двух интернет-ресурсов приведена ниже (табл. 113).

Т а б л и ц а 1 1 3

**Сравнительная характеристика
основных интернет-ресурсов Каменска-Уральского –
сайта администрации и сайта Муниципального фонда**

Показатель качества информации	Сайт администрации	Сайт Фонда
Наличие в открытом доступе Муниципальной программы	+	+/- ¹
Информация об объемах финансирования из средств бюджета	+	+
Периодичность обновления информации тематических разделов, дн.	1,5–2	10–15 ²
Возможность адресного обращения к руководителям города /Фонда	+	–
Размещение нормативно-правовых актов, регламентирующих деятельность субъектов МСП	+	+/- ³
Возможность подать заявку в онлайн-режиме	–	–
Возможность получить консультацию в онлайн-режиме	–	+/- ⁴
Размещение учебных и образовательных программ	+	+/- ⁵
Возможность зарегистрироваться в обучающих группах в режиме онлайн	–	–
Наличие информации «Азбука предпринимателя» в структурированном виде (по основным вопросам деятельности – от правил регистрации до правил предоставления налоговой отчетности и ликвидации предприятия)	–	–
Наличие информации о субъектах МСП	150 ⁶	14 ⁷
Информация о Координационном совете	+/- ⁸	–
Информация об отделах городской администрации	+/- ⁹	–
Информация об органах управления Фондом	–	+/- ¹⁰
Информация о регламенте и результатах работы Фонда	–	–

Примечания: ¹ Без текстовой части Программы; только объемы финансирования.

² Информация о результатах социологического опроса не актуализирована по времени.

³ На сайте Фонда размещены 6 документов и 15 протоколов заседания комиссии; разделы «Новости законодательства», «Законы» не содержат информации. ⁴ Только в режиме «вопрос – ответ»; дата запроса и автор ответа не указываются. ⁵ В наличии только информация о графике учебных мероприятий. ⁶ Размещены общие сведения о 150 субъектах МСП (отдых и туризм; общественное питание; автобизнес; СМИ; пр.); нет сведений о дате актуализации информации; отсутствуют сведения о предоставляемых услугах; нет возможности перейти на сайт компании. ⁷ Фактически есть сведения о субъектах МСП, предоставляющих интернет-услуги; остальные рубрики раздела пусты. ⁸ Представлены: информация о целях и задачах деятельности Совета, его составе; протоколы заседаний по факту проведения. Отсутствует возможность опережающего влияния на деятельность Совета (предложения в повестку и т. д.). ⁹ Информация об отделах ограничена сведения-

ми о сотрудниках и их телефонах. Отсутствуют информация о специализации каждого сотрудника, его электронный адрес. Отсутствует возможность задать вопрос или получить консультацию в онлайн-режиме.¹⁰ На сайте представлены ФИО специалистов, осуществляющих юридические и бухгалтерские консультации, консультации по вопросам выдачи займов, однако отсутствуют их контакты; при этом размещен прайс-лист на консультационные услуги без образца оформления проекта договора.

Структурированная информация об инструментах поддержки и установленных требованиях к субъектам МСП на всех этапах их деятельности (создание, регистрация, налоговая отчетность и т. д.) на сайтах не представлена. Такая ситуация предопределила результаты опроса, размещенные на сайте Фонда: из 27 участников опроса более половины (14 чел.) подтвердили, что имеют либо частичное представление об инструментах поддержки, либо не знают о них ничего (рис. 128).

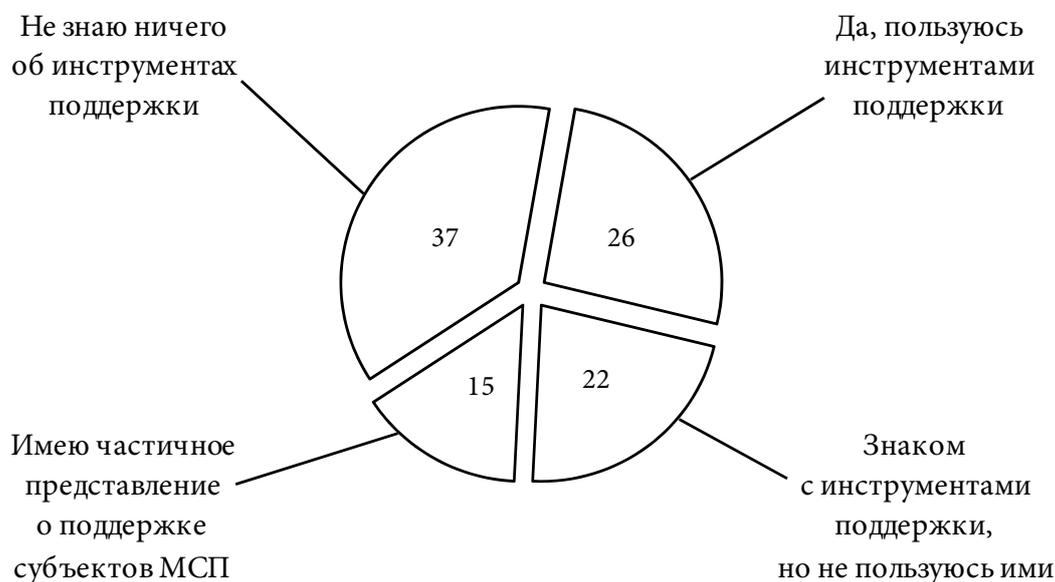


Рис. 128. Распределение ответов на вопрос «Знаете ли Вы об инструментах поддержки предпринимательства в г. Каменске-Уральском?», % от числа ответивших

Согласно Муниципальной программе содействия малому бизнесу в 2010–2012 гг. на создание портала «Малое и среднее предпринимательство города Каменска-Уральского», выпуск информационных материалов через средства массовой информации, методических пособий, организацию «круглых столов», семинаров предусматривается направить 17,1 млн р. В целях повышения эффективности и результативности использования данных средств администрации города и Фонда можно рекомендовать доработать действующие официальные сайты, а именно:

1) структурировать информацию об имеющихся видах поддержки субъектов МСП; в каждом разделе разместить: весь пакет докумен-

тов (нормативные документы, формы заявки, перечень документов, необходимых для предоставления заявки; справочные материалы по оформлению заявки график проведения отбора, результаты работы конкурсных комиссий);

2) предусмотреть возможность общения в режиме онлайн (подача заявок, консультации и т. д.); разместить недостающую информацию (ФИО, телефон, адрес электронной почты, область компетенций и т. п. об ответственных работниках администрации и Фонда);

3) установить регламент актуализации информации на сайтах.

В целях продвижения субъектов МСП на внутреннем рынке, минимизации их затрат на проведение рекламных компаний предлагается создать специализированный интернет-ресурс, на котором следует:

– предоставлять информацию о действующих в городе субъектах МСПР, предлагаемых ими товарах, продуктах, услугах;

– предусмотреть возможность перехода (ссылок) на сайты соответствующих малых и средних предприятий;

– в перспективе использовать как основу для организации электронной коммерции (интернет-магазина) для субъектов МСП и горожан.

Кроме того, предлагается организовать форум малого бизнеса и услуг – постоянно действующий интернет-ресурс как площадку для сбора, систематизации, оценки и реализации рекомендаций субъектов МСП, а также демонстрации лучших практик.

Реализация предложенных мер позволит в течение ближайших 2–3 лет сформировать интегрированную систему поддержки бизнеса онлайн, обеспечивающую массовый доступ ко всем услугам через сеть Интернет:

1) интернет-портал, предоставляющий большую часть услуг для бизнеса и начинающих предпринимателей;

2) сайт, упрощающий взаимодействие с лицензирующими и контролирующими организациями, в том числе автоматизированный процесс получения лицензий, разрешений, сдачи обязательных отчетов;

3) обучающий сайт для начинающих предпринимателей и студентов (виртуальный колледж/институт).

В Муниципальной программе среди направлений информационной поддержки субъектов МСП следует выделить субсидирование затрат на:

– участие субъектов МСП в выставках-ярмарках, деловых миссиях. Утвержденным Положением предоставления таких субсидий¹ их размер ограничен 2/3 произведенных субъектом МСП затрат, связанных с оплатой аренды выставочных площадей для участия в выставоч-

¹ Утверждено директором муниципального Фонда.

но-ярмарочных мероприятиях, но не более 100 тыс. р. на один субъект МСП по договорам, текущие обязательства по которым исполнены и оплачены в 2010 г. Субсидированию подлежат затраты, связанные с обеспечением участия в международных, всероссийских, региональных выставках-ярмарках, проводимых на территории РФ;

– организацию и проведение «деловых миссий». Согласно действующему Положению¹ под «деловыми миссиями» понимаются коллективные поездки представителей субъектов МСП с предварительной маркетинговой подготовкой (анализ условий вхождения на определенный сегмент регионального или иностранного рынка; определение потенциальных интересантов; экспонирование и показ товаров, работ услуг и целью их продвижения; определение степени заинтересованности в сотрудничестве и получения обратного отклика) и организацией деловых переговоров. Компенсации в размере до 700 тыс. р. подлежат затраты учреждений инфраструктуры по поддержке МСП, организующих такие «деловые миссии».

Аналогично другим мерам финансовой поддержки данные виды субсидий предоставляются на конкурсной основе. Однако их существенным отличием является отсутствие как обязательных требований наличия положительного финансового результата, так и признаков несостоятельности (банкротства) у организаций – получателей субсидий.

Для повышения эффективности использования средств, направляемых на цели организации выставочно-ярмарочной деятельности, администрации города предлагается:

- 1) установить единый подход ко всем субъектам МСП – получателям финансовых мер,
- 2) признать рентабельность производственной деятельности (положительный результат финансово-хозяйственной деятельности, отсутствие признаков несостоятельности (банкротства)) в качестве одного из обязательных условий предоставления данного вида субсидий.

В перспективе в целях повышения эффективности участия субъектов МСП города в проводимых выставках-ярмарках, деловых миссиях предлагается расширить круг субсидируемых услуг в области продвижения субъектов МСП на российский и международный рынки, а именно субсидировать затраты субъектов МСП, связанные с:

¹ Об утверждении Положения о порядке предоставления субсидий организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Каменск-Уральский, на возмещение части затрат по организации в 2010 г. «деловых миссий»: постановление администрации г. Каменска-Уральского от 12 ноября 2010 г. № 1206.

1) разработкой и регистрацией (защитой) средств индивидуализации субъектов МСП (фирменное наименование, товарный знак, патент на изобретения и т. д.);

2) выполнением обязательных для экспортно-импортных операций требований по сертификации, регистрации или другим формам подтверждения соответствия производимой и экспортируемой продукции.

Сводная оценка степени соответствия действующих инструментов информационной и консультационной поддержки потребностям развития субъектов МСП в процессе жизненного цикла приведена в табл. 114.

Т а б л и ц а 1 1 4

Оценка соответствия инструментов информационной и консультационной поддержки потребностям развития субъектов МСП на разных этапах жизненного цикла предприятия

Этап жизненного цикла	Актуальные инструменты информационной и консультационной поддержки	Степень соответствия потребностям субъектов МСП, %										Выводы
		10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	
Зарождение	1. Информационный ресурс «Азбука предпринимателя»											Отсутствует
	2. Информационный ресурс «Инструменты поддержки»	■	■	■	■	■	■	■				Информация недостаточно структурирована; нет оперативности взаимодействия
Становление, рост	3. Субсидирование затрат на участие в выставках, ярмарках	■	■	■	■	■	■	■	■	■		Отсутствуют требования рентабельности для получателей субсидий
	4. Субсидирование затрат на организацию «деловых миссий»	■	■	■	■	■	■	■	■	■		Отсутствуют требования рентабельности для получателей субсидий
	5. Субсидирование затрат на разработку знаков идентификации, сертификацию продукции, патентование											Отсутствует
	6. Интернет-портал, предоставляющий услуги регистрации, сдачи отчетов, заявок на обучение, гранты для субъектов МСП	■										Деятельность портала ограничена информированием субъектов МСП
	7. Интернет-портал для организации электронной коммерции как способ продвижения продукции											Отсутствует
	8. Интернет-портал для организации электронной коммерции как способ минимизации затрат											Отсутствует

Рекомендации по развитию системы информационной и консультационной поддержки субъектов МСП на кратко- (2011–2012 гг.) и среднесрочную (2013–2015 гг.) перспективу приведены в табл. 115.

Т а б л и ц а 1 1 5

**Предложения в План работы
администрации МО г. Каменск-Уральский по развитию системы
информационной и консультационной поддержки субъектов МСП**

На 2011–2012 гг.	На 2013–2015 гг.
I. Совершенствование и модернизация действующих официальных интернет-ресурсов	
1. Структурировать информацию об имеющихся видах поддержки субъектов МСП (в разрезе основных инструментов). 2. Расширить круг контактной информации; предусмотреть техническую возможность взаимодействия в режиме онлайн. 3. Установить регламент актуализации информации на сайтах	Сформировать интернет-портал, представляющий большую часть услуг для бизнеса и начинающих предпринимателей (взаимодействие с лицензирующими и контролирующими организациями, в том числе автоматизация процесса получения лицензий, разрешений, сдача обязательных отчетов с использованием данного интернет-ресурса)
II. Создание специализированного интернет-ресурса по продвижению субъектов МСП	
1. Сформировать электронную базу данных в рекламных целях о действующих в городе субъектах МСП, предлагаемых ими товарах, продуктах, услугах. 2. Предусмотреть возможность перехода (ссылок) на сайты соответствующих малых и средних предприятий. 3. Использовать интернет-ресурс для демонстрации лучших практик ведения бизнеса	Трансформировать созданный интернет-ресурс в площадку для организации электронной коммерции (интернет-магазина) для субъектов МСП и населения города
III. Повышение эффективности и результативности ярмарочно-выставочной деятельности	
Совместно с Фондом внести поправки в действующие документы в части признания рентабельность производственной деятельности (положительный результат финансово-хозяйственной деятельности, отсутствие признаков банкротства) в качестве обязательного условия предоставления данного вида субсидий	Расширить круг субсидируемых услуг в области продвижения субъектов МСП на российский и международный рынки, включая: а) разработку и регистрацию средств индивидуализации субъектов МСП (фирменного наименования, товарного знака, патентов на изобретения и т. д.); б) выполнение обязательных для экспортно-импортных операций требований сертификации, регистрации или другие формы подтверждения соответствия производимой и экспортируемой продукции

4.5. Образовательная поддержка малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском

Образовательная поддержка субъектов МСП осуществляется на двух уровнях:

1) в рамках курса «Начни свое дело» (до 2009 г. вел Центр содействия предпринимательству; с 2010 г. Учебным центром ТПП Каменска-Уральского был модифицирован в программу «Интенсив-курс»);

2) в рамках программ повышения квалификации, реализуемых с привлечением учреждений профессионального образования.

Программы повышения квалификации для работников МСП реализуются с привлечением Учебного центра «Потенциал» и Урало-Сибирского института бизнеса. В декабре 2010 г. – январе 2011 г. было проведено обучение по восьми программам: три курса – по проблемам бухгалтерского учета; по одному – по вопросам финансового менеджмента и организации продаж; три курса – по производственной тематике (производство в целом, ЖКХ, туризм). Из восьми заявленных программ только одна была адаптирована под специфику МСП – это разработанный УЦ «Потенциал» курс «Налоговый, бухгалтерский и юридический минимум для руководителей МСП». Остальные курсы содержат общеотраслевую и общетеоретическую информацию, не увязанную со спецификой деятельности МСП.

Объем средств, запланированных муниципальной программой на организацию образовательных мероприятий достаточно, – 75,2 млн р.

Для *повышения эффективности использования средств*, направляемых на цели обучения субъектов МСП, администрации города и Фонду **предлагается скорректировать существующую систему обучения:**

1) **совершенствовать** процедуру привлечения исполнителей образовательных услуг, в том числе:

а) *проанализировать рынок образовательных услуг Свердловской области (образовательные учреждения, образовательные продукты, тренеры);*

б) *сформировать «образовательный заказ», включая техническое задание, требования к потенциальным исполнителям; в качестве обязательного условия предусмотреть возможность корректировки размера оплаты в соответствии с качеством предоставленных образовательных услуг (по результатам опроса слушателей);*

в) *организовать* проведение конкурсов;

2) **инициировать разработку и реализацию** дифференцированных образовательных продуктов, в том числе:

– *для начинающих предпринимателей* – курсы, обучающие и методические материалы по вопросам нормативно-правового регулирования деятельности МСП;

– *для опытных предпринимателей* – практические курсы в режиме тренинга, интерактивного обучения по совершенствованию бизнес-планирования и бизнес-организации;

– *для субъектов МСП, находящихся в ситуации кризиса*, – по вопросам антикризисного управления и предупреждения несостоятельности (банкротства);

3) **доработать** имеющиеся интернет-ресурсы в части предоставления **технической возможности для интерактивного общения** (оформление заявки, комплектование групп, составление перечня вопросов тренерам, информирование слушателей и т. д.);

4) в перспективе – **создать образовательный портал** для субъектов малого и среднего предпринимательства Каменска-Уральского (виртуальный колледж /институт); **ввести обучение основам предпринимательства** в качестве регионального компонента образовательного стандарта для учащихся старших классов школ города.

Сводная оценка степени соответствия действующих инструментов образовательной поддержки потребностям развития субъектов МСП на различных этапах жизненного цикла предприятия приведена ниже (табл. 116).

Таблица 116

**Оценка соответствия инструментов образовательной поддержки
потребностям развития субъектов МСП
на разных этапах жизненного цикла предприятия**

Этап жизненного цикла	Актуальные инструменты образовательной поддержки	Степень соответствия потребностям субъектов МСП, %										Выводы			
		10	20	30	40	50	60	70	80	90	100				
Зарождение	1. «Интенсив-курс»														Не в полной мере соответствует актуальным проблемам развития МСП
	2. Специальный курс для учащихся старших классов														Отсутствует
Становление, рост	3. Курсы повышения квалификации, адаптированные к особенностям деятельности МСП														Большинство реализуемых образовательных программ имеют общую направленность
	4. Обучающий портал по вопросам нормативно-правового регулирования деятельности МСП, основам экономической грамотности														Отсутствует
Зрелость, спад	5. Курсы по антикризисному управлению														Недостаточно представлены и востребованы

Рекомендации по развитию системы образовательной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства на краткосрочную (2011–2012 гг.) и среднесрочную (2013–2015 гг.) перспективу приведены в табл. 117.

Предложения в План работы администрации МО г. Каменск-Уральский по развитию системы образовательной поддержки субъектов МСП

На 2011–2012 гг.	На 2013–2015 гг.
I. Повышение качества предоставляемых образовательных услуг, их адаптация к особенностям деятельности субъектов МСП	
<p>1. Совершенствовать процедуру привлечения исполнителей образовательных услуг:</p> <ul style="list-style-type: none"> – проанализировать рынок образовательных услуг Свердловской области (образовательные учреждения и продукты, тренеры); – сформировать «образовательный заказ», включая техническое задание, требования к потенциальным исполнителям; в качестве обязательного условия предусмотреть возможность корректировки размера оплаты в соответствии с качеством предоставленных образовательных услуг (по результатам опроса слушателей); – организовать проведение конкурсов. <p>2. Инициировать разработку и реализацию дифференцированных образовательных продуктов:</p> <ul style="list-style-type: none"> – для начинающих предпринимателей – курсы, обучающие и методические материалы по вопросам нормативно-правового регулирования деятельности МСП; – для опытных предпринимателей – практические курсы в режиме тренинга, интерактивного обучения по совершенствованию бизнес-планирования и бизнес-организации; – для субъектов МСП, находящихся в сложной ситуации кризиса, – по вопросам антикризисного управления и предупреждения несостоятельности (банкротства) 	<p>Инициировать разработку образовательной программы, организовать обучение основам предпринимательства в качестве регионального компонента образовательного стандарта для учащихся старших классов школ города</p>
II. Повышение доступности образовательных услуг и образовательной информации	
<p>Доработать имеющиеся интернет-ресурсы в части предоставления технической возможности для интерактивного общения (оформление заявки, комплектование групп, вопросы тренерам, информирование слушателей и др.)</p>	<p>Создать образовательный портал для субъектов МСП Каменска-Уральского (виртуальный колледж/институт)</p>

4.6. Развитие инструментов и инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства

Результаты исследования свидетельствуют о том, что в соответствии с Муниципальной целевой программой в системе мер поддержки МСП в Каменске-Уральском присутствуют все основные виды поддержки субъектов МСП – финансовая, имущественная, информационная, образовательная. Вместе с тем их применяемость и эффективность крайне различны. На рис. 129 приведены обобщенные результаты оценки степени сформированности отдельных групп (видов) инструментов поддержки для разных этапов жизненного цикла предприятия применительно к МСП.

4. Инфраструктура и инструменты поддержки МСП в г. Каменске-Уральском

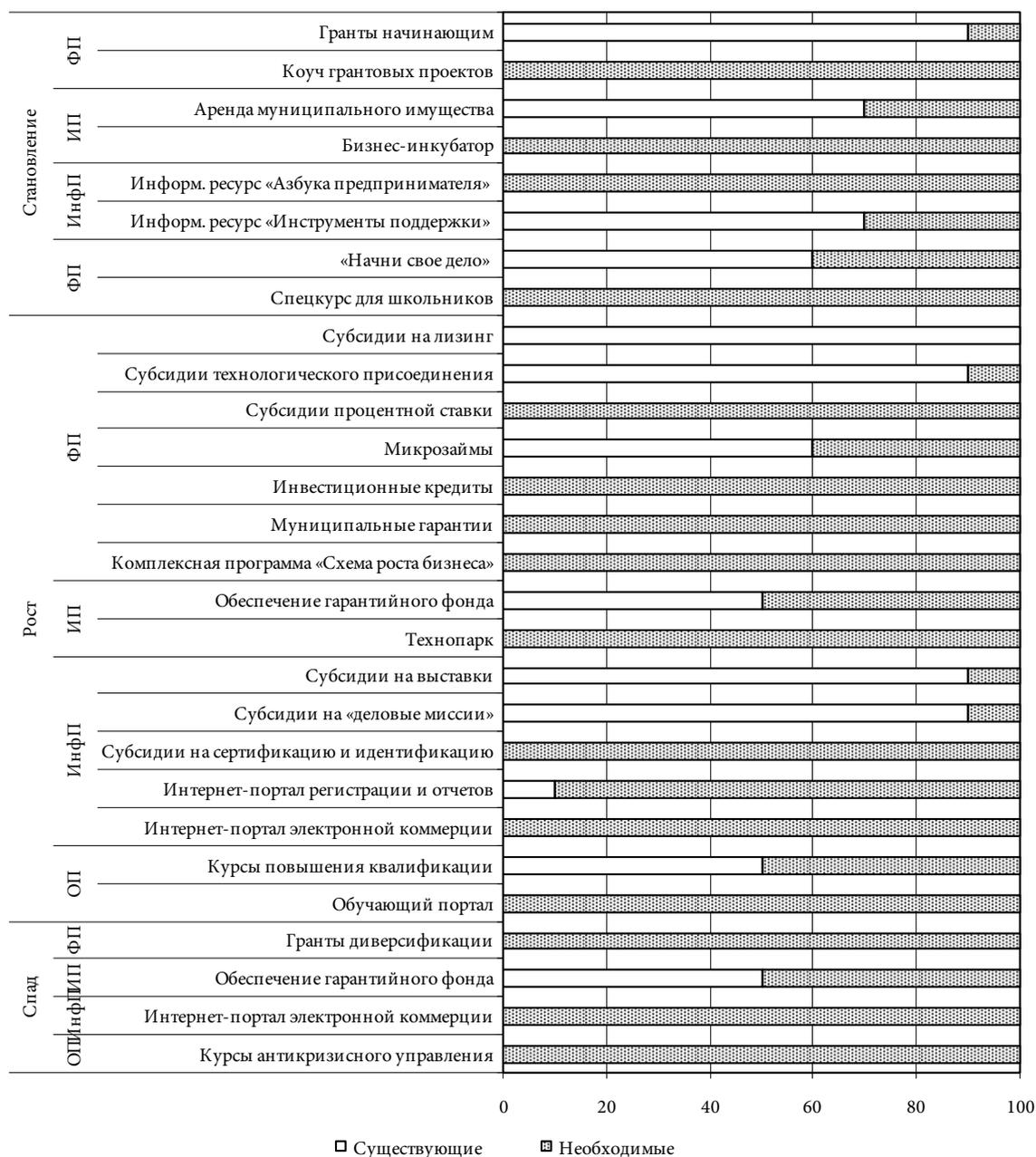


Рис. 129. Обобщенные показатели степени сформированности отдельных инструментов поддержки субъектов МСП для разных этапов жизненного цикла предприятия, % от возможного

В настоящее время практически полностью сформированы и работают инструменты финансовой поддержки начинающих предпринимателей (гранты), опытных предпринимателей в части субсидирования затрат по договорам лизинга и затрат на технологическое присоединение, однако отсутствуют последующее сопровождение и мониторинг «грантовых» проектов.

Недостаточно развит институт микрокредитования. Отсутствуют возможности получения кредитных ресурсов на цели развития и рас-

ширения бизнеса (долгосрочные кредиты на 3–5 лет объемом до 3–5 млн р.), а также субсидирования процентной ставки, которые в последующем могут быть объединены в комплексную программу льготного кредитования «Схема роста бизнеса».

Финансовая поддержка предпринимателей, находящихся в сложной производственной ситуации, минимальна (ограничивается предоставлением квот в гарантийном фонде).

Инструменты имущественной поддержки сводятся к предоставлению в аренду муниципального имущества.

Отсутствуют возможности для долгосрочной и наиболее эффективной имущественной поддержки: предоставление в аренду начинающим предпринимателям площадей в бизнес-инкубаторе и предпринимателям, находящимся на этапе роста, – специализированных площадей в технопарке.

Инструменты информационной поддержки, в первую очередь, направлены на продвижение предпринимателей со стажем и ориентированы на компенсацию затрат по участию в традиционных выставках (ярмарках).

Основной недостаток вышеназванных мер – неполное использование имеющихся технических возможностей, учитывающих перспективные тенденции развития бизнеса.

Требуется создать:

1) специальный интернет-портал, предоставляющий услуги по регистрации, сдаче отчетов и прохождению других обязательных («бюрократических») процедур, что существенно повысит привлекательность предпринимательской и административной среды в городе;

2) интернет-портал для осуществления электронной коммерции (интернет-продажи услуг и продукции субъектов МСП).

Требуют внимания вопросы качества обучения, его адаптации к проблематике МСП, открытости и доступности (создание специализированного обучающего интернет-портала), а также расширения круга обучающихся за счет организации специального курса учащихся старших классов школ.

В табл. 118 приведены сгруппированные в соответствии с действующим законодательством и практикой работы муниципалитета условия предоставления основных видов поддержки субъектов МСП в г. Каменске-Уральском. Все рекомендации, адресованные администрации города и субъектам инфраструктуры поддержки МСП, структурированы по этапам (2011–2012 гг.; 2013–2015 гг.).

На рис. 130 приведены рекомендации по дополнению и развитию инфраструктуры поддержки субъектов МСП в г. Каменске-Уральском.

Условия предоставления мер поддержки субъектам малого и среднего предпринимательства в Каменске-Уральском

Требования к субъектам МСП для предоставления поддержки	Основные меры поддержки МСП					
	Гранты для вновь начинающих (до 300 тыс. р.)	Микрозаймы (не более 1,0 млн р. на срок до 1 года под 10% годовых)	Субсидии на возмещение части затрат			
			по лизинговым договорам (не более 500 тыс. р.)	по технологическому присоединению (не более 800 тыс. р.)	по участию в выставках, ярмарках (не более 100 тыс. р.)	по организации деловых миссий (не более 700 тыс. р.)
1	2	3	4	5	6	7
Юридические лица и ИП, соответствующие критериям отнесения к субъектам МСП, установленным Федеральным законом № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»	+	+	+	+		+
Зарегистрированы, осуществляют деятельность на территории муниципального образования город Каменск-Уральский	≤ 1 года	≥ 3 мес.	+	+	+	+
Не находятся в состоянии ликвидации, реорганизации, приостановления деятельности, любой стадии банкротства		В течение не менее 2 лет	+	+	+	
Не имеют задолженности перед бюджетами любых уровней или государственными внебюджетными фондами		+	+	+	+	
Не относятся к категориям субъектов МСП, указанным в п. 3 и 4 ст. 14 Федерального закона № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ»			+	+	+	
Наличие бизнес-плана проекта, получившего не менее 60 баллов по критериям: – «производственная направленность» (макс. 20 баллов); – «социальная направленность» (макс. 35 баллов); – «финансовые показатели» (макс. 15 баллов); – «проработанность бизнес-плана» (макс. 15 баллов); – «реализуемость» (макс. 15 баллов)	+					
Обучение по программе создания и ведения собственного дела (не менее 40 часов)	+					

1	2	3	4	5	6	7
Вхождение в приоритетную целевую группу (физические лица – учредители юридических лиц или ИП, которые до регистрации имели статус безработного, были сокращены (уведомлены о сокращении); военнослужащие, уволенные в запас в связи с сокращением ВС РФ)	+					
Собственные средства на реализацию проекта в размере не менее 10% от запрашиваемой суммы гранта	+					
Наличие положительного финансового результата деятельности субъекта МСП в соответствии с бухгалтерской (управленческой) отчетностью на последнюю отчетную дату		+				
Отсутствие просроченных обязательств по кредитным договорам (договорам займа, лизинга и т. д.) с финансовыми организациями и Фондом на дату обращения за получением микрозайма		+				
Представление документов, подтверждающих: – правоспособность субъектов малого и среднего предпринимательства; – финансовое положение субъектов малого и среднего предпринимательства – осуществление деятельности субъектами малого и среднего предпринимательства		+				
Предоставление обеспечения (в виде залога движимого или недвижимого имущества, поручительства физических или юридических лиц)		+				
Сдача в аренду имеющегося имущества как основной вид деятельности			+			
Соответствие оборудования, являющегося предметом договора лизинга, следующим требованиям: – относится к основным средствам; – приобретено у производителя товара либо его официального дистрибьютора (представителя или импортера); – имеет сертификат; – является новым либо находилось в эксплуатации менее 1 года			+			
Наличие документов, подтверждающих уплату процентов или первого взноса по договору лизинга, заключенному с лизинговой компанией, состоящей на учете в территориальных органах Росфинмониторинга не менее 1 года			+			
Осуществление с 1 января 2008 г. по 15 ноября 2010 г. затрат по присоединению к источнику электроснабжения				+		
Осуществление затрат, связанных с оплатой аренды выставочных площадей для участия в выставочно-ярмарочных мероприятиях, в 2010 г.					+	
Юридические лица и ИП, образующие инфраструктуру поддержки МСП						+
Проведение мероприятий в рамках «деловых миссий»						+

4. Инфраструктура и инструменты поддержки МСП в г. Каменске-Уральском

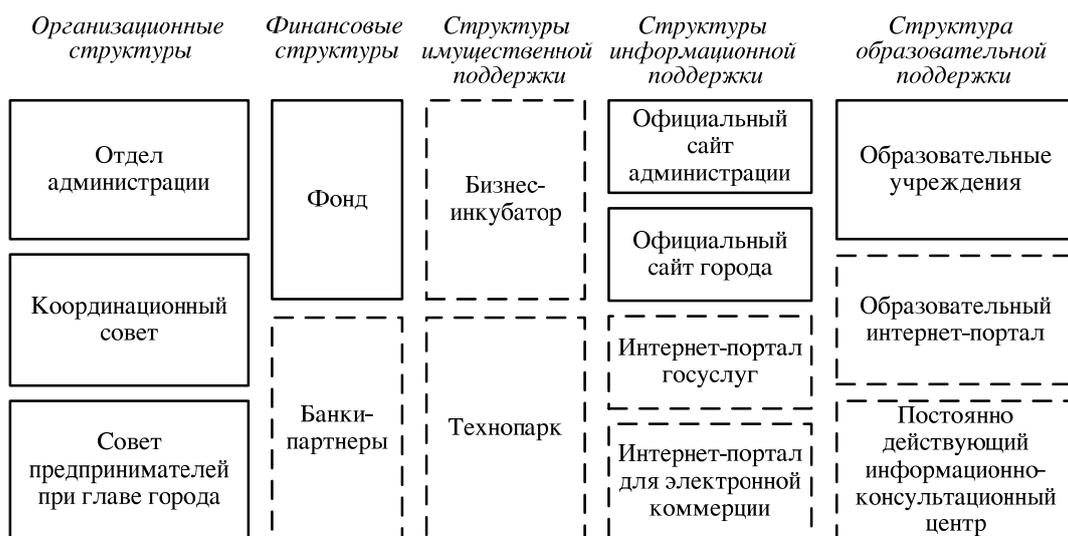


Рис. 130. Перспективная инфраструктура поддержки МСП:
 прямые линии – существующие элементы (субъекты),
 пунктирные – предлагаемые к созданию

Реализация этих мер позволит к 2015 г. существенно расширить инфраструктуру поддержки МСП на территории муниципального образования.

Заключение

Малое и среднее предпринимательство играет важную роль не только в российской экономике, но и в экономике моногородов (таких, как рассмотренный в представленной монографии Каменск-Уральский).

На основе современного материала авторами сделаны следующие выводы.

1. Предприятия МСП Каменска-Уральского обеспечивают занятость более 27% трудоспособного населения. Объем реализации товаров и услуг почти 6 тыс. зарегистрированных субъектов МСП составляет третью часть общего оборота по муниципальному образованию.

В отраслевой структуре доминируют предприятия торговли (70,9% от общего количества субъектов, где занято 62,5% от численности работающих); они дают 65,8% оборота и 45,5% налоговых поступлений в местный бюджет от предприятий МСП в целом. Предприятия же МСП обрабатывающей промышленности (лишь 2,3% от числа субъектов; 9,1% занятых в сфере МСП) обеспечивают 24,5% производства товаров и услуг и 37,5% налогов МСП в муниципальный бюджет.

2. В ходе маркетингового исследования были проанализированы 3 294 субъекта МСП, из которых у 2 636 предприятий (80,1%) подтвержден адресный блок; 643 предприятия (19,4%) отсутствуют по зарегистрированным адресам; 15 предприятий (0,4%) подтвердили прекращение деятельности и ликвидацию.

3. Факторная оценка уровня развития 10 важнейших отраслей и направлений МСП, выполненная по 27 показателям (состояние рынка, производственно-техническая база, кадры, уровень предпринимательства, умение работать по правилам госрегулирования, готовность к развитию и т. д.), показала высокую межотраслевую дифференциацию:

- самые высокие показатели развития в сфере торговли;
- высший потенциал развития присутствует в социально-культурной сфере, кооперации и ЖКХ;
- недостаточное развитие демонстрируют такие сферы, как туризм, транспорт, аутсорсинг и строительство.

4. Разработка стратегий отраслей и направлений МСП позволила сформулировать общие и специфические цели развития отраслей, стратегические рекомендации по развитию МСП по уровням (федеральный, региональный, муниципальный, корпоративный) и предложения в Муниципальную целевую программу «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.».

5. Обработка материалов маркетингового исследования, анкетных данных, предложений и оценок, высказанных предпринимателями на заседаниях в формате «круглого стола», позволила оценить инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность отраслей МСП и их возможные изменения в результате реализации предложенных мероприятий по развитию МСП.

Интенсивные инвестиционные процессы ожидаются в сфере ЖКХ, требующей значительных капиталовложений, которые могут быть привлечены в рамках поддержки моногородов.

К приоритетным отраслям по инвестиционной привлекательности относятся также сферы здравоохранения, образования и гостеприимства.

Отраслью со средней инвестиционной привлекательностью является сектор торговли и бытовых услуг.

Развитие строительного и транспортного сегментов, имеющих достаточно высокие исходные уровни, будет носить дополняющий характер по отношению к общему подъему базовых и инфраструктурных отраслей экономики города.

Отрасли переработки местного агросырья и логистика, позиционируемые в зоне низкой инвестиционной привлекательности, нуждаются в выработке новых форм развития и привлечении дополнительных мер поддержки на муниципальном и региональном уровнях.

6. Анализ и оценка условий развития предпринимательской среды позволили выявить факторы, препятствующие ведению предпринимательской деятельности на территории Каменска-Уральского.

По степени отрицательного влияния на бизнес это, в основном, **факторы внешней среды:**

– *макроуровень* – последствия финансового кризиса, такие как нестабильность экономики и снижение платежеспособного спроса;

– *федеральный уровень* – недобросовестная конкуренция в части проведения конкурсов, угроза прихода федеральных торговых сетей, действия надзорных и контролирующих органов, высокая налоговая и неналоговая нагрузка на бизнес, высокая стоимость кредитов;

– *местный уровень* – законодательные решения; нехватка площадей для размещения бизнеса.

На **уровне предприятия** к факторам, тормозящим развитие МСП, относятся: недостаток собственных источников финансирования и квалифицированных кадров; низкая эффективность бизнеса.

В предложениях предпринимателей преобладает тема финансового обеспечения и сокращения обязательных, арендных, кредитных платежей и других «постоянных издержек», отвлекающих ресурсы от развития бизнеса.

7. Анализ Муниципальной целевой программы «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в городе Каменске-Уральском на 2010–2012 гг.» и итогов ее реализации в 2010 г. и за 6 мес. 2011 г. позволил сделать следующие выводы:

1) поскольку 85% средств Программы поступает из федерального бюджета, крайне важно качественно и своевременно оформлять заявки на получение субсидий в соответствии с федеральными требованиями;

2) освоение значительного объема бюджетных средств поддержки МСП (более 143 млн р. в 2010 г.) позволило выявить эффективность, дееспособность и потенциал действующих органов и инфраструктуры поддержки субъектов МСП в Каменске-Уральском и сформулировать предложения по дополнению инфраструктуры поддержки такими новыми органами, как банки-партнеры, бизнес-инкубатор, технопарки, интернет-порталы (госуслуг, электронной коммерции, образовательный), постоянно действующий информационно-консультационный центр;

3) по каждому из четырех применяемых в муниципальном образовании направлений поддержки МСП проведена оценка степени соответствия инструментов поддержки потребностям развития субъектов МСП, в том числе по стадиям жизненного цикла субъектов (зарождение; становление, рост; зрелость, спад). Это позволяет раскрыть резервы повышения эффективности Программы, актуализировать текущие и перспективные мероприятия и содержание деятельности органов поддержки МСП.

На этой основе сформулированы конкретные предложения в План работы администрации МО город Каменск-Уральский по поддержке субъектов МСП на краткосрочную (2011–2012 гг.) и среднесрочную (2013–2015 гг.) перспективу:

а) *по финансовой поддержке:*

– рост наполняемости Муниципального фонда;

– совершенствование процедуры предоставления грантов на открытие собственного дела;

– совершенствование процедуры микрофинансирования (микрокредитования);

– разработка и реализация программ комплексной финансовой поддержки проектов развития субъектов МСП;

б) *по имущественной поддержке:*

– расширение фонда муниципального имущества, передаваемого в пользование субъектам МСП;

– организация бизнес-инкубатора;

– организация технопарков;

в) *по информационной и консультационной поддержке:*

– совершенствование действующих официальных интернет-ресурсов;

– создание специализированного интернет-ресурса по продвижению субъектов МСП;

– повышение эффективности ярмарочно-выставочной деятельности;

г) *по образовательной поддержке:*

– повышение качества предоставляемых образовательных услуг, их адаптация к особенностям деятельности субъектов МСП;

– повышение доступности образовательных услуг и образовательной информации.

8. Представлены целевые показатели развития МСП Каменска-Уральского при умеренных и активных темпах роста до 2015 г.:

– прогнозируемая численность занятых в МСП;

– доля занятых в МСП в общей численности населения города;

– прогнозируемый объем налоговых поступлений от МСП в местный бюджет;

– общая площадь имущества, предоставляемого в аренду субъектам МСП.

9. Результаты исследования позволяют характеризовать Каменск-Уральский как город с хорошо развитой деловой средой, достаточно комфортный для развития МСП, обладающий эффективными органами и кадрами муниципального управления и имеющий высокий потенциал социально-экономического развития.

Библиографический список

Нормативные правовые акты Российской Федерации

1. Конституция Российской Федерации.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации.
3. О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 14 июня 1995 г. № 88-ФЗ // СЗ РФ. 1995. № 25. Ст. 2343.
4. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации : федер. закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ // СЗ РФ. 2007. № 31. Ст. 4006.
5. Об особенностях отчуждения недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности субъектов Российской Федерации или в муниципальной собственности и арендуемого субъектами малого и среднего предпринимательства, и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : федер. закон от 22 июля 2008 г. № 159-ФЗ // СЗ РФ. 2008. № 30, ч. 1. Ст. 3615.
6. О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях : федер. закон от 2 июля 2010 г. № 151-ФЗ // СЗ РФ. 2010. № 27. Ст. 3435.
7. Об утверждении Положения о ведении реестров субъектов малого и среднего предпринимательства – получателей поддержки и о требованиях к технологическим, программным, лингвистическим, правовым и организационным средствам обеспечения пользования указанными реестрами : постановление Правительства РФ от 6 мая 2008 г. № 358 // СЗ РФ. 2008. № 19. Ст. 2190.
8. О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства : постановление Правительства РФ от 22 июля 2008 г. № 556 // СЗ РФ. 2008. № 30, ч. 2. Ст. 3642.
9. О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства, включая

крестьянские (фермерские) хозяйства : постановление Правительства РФ от 27 февраля 2009 г. № 178 // СЗ РФ. 2009. № 10. Ст. 1226.

10. *О Дне* российского предпринимательства : указ Президента РФ от 18 октября 2007 г. № 1381 // СЗ РФ. 2007. № 43. Ст. 5172.

11. *О неотложных мерах* по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности : указ Президента РФ от 15 мая 2008 г. № 797 // СЗ РФ. 2008. № 20. Ст. 2293.

12. *О мерах* по реализации в 2008 г. мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства : приказ Министерства экономического развития РФ от 25 апреля 2008 г. № 119 // Консультант-Плюс.

13. *О мерах* по реализации в 2009 г. мероприятий по государственной поддержке малого предпринимательства : приказ Министерства экономического развития РФ от 30 января 2009 г. № 31 // Консультант-Плюс.

14. *О мерах* по реализации в 2010 г. мероприятий по государственной поддержке малого и среднего предпринимательства : приказ Министерства экономического развития РФ от 16 февраля 2010 г. № 59 // КонсультантПлюс.

15. *Об организации* проведения конкурсного отбора субъектов Российской Федерации, бюджетам которых в 2011 г. предоставляются субсидии для финансирования мероприятий, осуществляемых в рамках оказания государственной поддержки малого и среднего предпринимательства субъектами Российской Федерации : приказ Министерства экономического развития РФ от 20 мая 2011 г. № 227 // КонсультантПлюс.

Свердловская область

16. *О государственной* поддержке субъектов инновационной деятельности в Свердловской области : закон Свердловской области от 15 июля 2010 г. № 60-ОЗ // Собрание законодательства Свердловской области. 2010. № 7-5. Ст. 1151.

17. *О развитии* малого и среднего предпринимательства в Свердловской области : закон Свердловской области от 4 февраля 2008 г. № 10-ОЗ // Собрание законодательства Свердловской области. 2008. № 2. Ст. 135.

18. *О Концепции* государственной политики поддержки и развития малого предпринимательства в Свердловской области на 2002–2020 гг. : постановление Правительства Свердловской области от 3 октября 2002 г. № 1262-ПП // Собрание законодательства Свердловской области. 2002. № 10. Ст. 1261.

19. О Программе создания и развития технопарков в Свердловской области на 2007–2009 гг. и Плате мероприятий исполнительных органов государственной власти Свердловской области по развитию технопарков на 2007–2009 гг. : постановление Правительства Свердловской области от 26 июня 2007 г. № 598-ПП // Собрание законодательства Свердловской области. 2007. № 6-4. Ст. 820.

20. Об организации работы официального сайта Свердловской области в сети Интернет в сфере развития малого и среднего предпринимательства : постановление Правительства Свердловской области от 16 июня 2008 г. № 582-ПП // Собрание законодательства Свердловской области. 2008. № 6-2. Ст. 927.

21. Об утверждении Порядка создания и деятельности Совета по развитию малого и среднего предпринимательства в Свердловской области : постановление Правительства Свердловской области от 4 июля 2008 г. № 682-ПП // Собрание законодательства Свердловской области. 2008. № 7-3. Ст. 1129.

22. Об Областной государственной целевой программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области» на 2009–2011 гг. : постановление Правительства Свердловской области от 29 июля 2008 г. № 782-ПП // Собрание законодательства Свердловской области. 2008. № 7-8. Ст. 1195.

23. О Стратегии социально-экономического развития Свердловской области на период до 2020 г.: постановление Правительства Свердловской области от 27 августа 2008 г. № 873-ПП // Собрание законодательства Свердловской области. 2008. № 8-1. Ст. 1274.

24. О прогнозе социально-экономического развития Свердловской области на 2009–2011 гг. : постановление Правительства Свердловской области от 29 сентября 2008 г. № 1029-ПП // Собрание законодательства Свердловской области. 2008. № 9-2. Ст. 1446.

25. Об утверждении Перечня государственного имущества Свердловской области, предназначенного для предоставления в пользование субъектам малого и среднего предпринимательства : постановление Правительства Свердловской области от 26 декабря 2008 г. № 1401-ПП // Областная газета. 2009. № 159/160.

26. Об утверждении Положения о порядке формирования, ведения, обязательного опубликования Перечня государственного имущества Свердловской области, свободного от прав третьих лиц (за исключением имущественных прав субъектов малого и среднего предпринимательства), которое может быть использовано только в целях предоставления его во владение и (или) в пользование на долгосрочной основе (в том числе по льготным ставкам арендной платы) субъектам малого

и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, а также порядке и условиях предоставления в аренду включенного в него государственного имущества Свердловской области : постановление Правительства Свердловской области от 26 февраля 2009 г. № 203-ПП // Собрание законодательства Свердловской области. 2009. № 2-1. Ст. 225.

27. *О государственной поддержке некоммерческих организаций, не являющихся автономными и бюджетными учреждениями, созданных с использованием государственного казенного имущества Свердловской области, на реализацию мероприятий по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области в 2010 г. :* постановление Правительства Свердловской области от 9 марта 2010 г. № 345-ПП // Собрание законодательства Свердловской области. 2010. № 3. Ст. 279.

28. *Об утверждении Областной целевой программы «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Свердловской области» на 2011–2015 гг. :* постановление Правительства Свердловской области от 11 октября 2010 г. № 1483-ПП // Собрание законодательства Свердловской области. 2010. № 10-5. Ст. 1504.

29. *О требованиях, предъявляемых к деятельности субъектов инвестиционной деятельности, и критериях отбора субъектов инвестиционной деятельности для предоставления им мер государственной поддержки :* постановление Правительства Свердловской области от 20 марта 2007 г. № 206-ПП // Собрание законодательства Свердловской области. 2007. № 3-1. Ст. 390.

30. *Об уполномоченном исполнительном органе государственной власти Свердловской области в сфере предоставления государственной поддержки субъектам инвестиционной деятельности :* постановление Правительства Свердловской области от 22 декабря 2006 г. № 1081-ПП // Собрание законодательства Свердловской области. 2007. № 12-2. Ст. 1608.

31. *Об утверждении устава фонда «Фонд содействия развитию венчурных инвестиций в малые предприятия в научно-технической сфере Свердловской области :* постановление Правительства Свердловской области от 12 декабря 2006 г. № 1047-ПП // Собрание законодательства Свердловской области. 2007. № 12-2. Ст. 1590.

32. *О создании технопарков на земельных участках, находящихся в государственной собственности, расположенных на территории Свердловской области :* постановление Правительства Свердловской области

от 8 июля 2003 г. № 410-ПП // Собрание законодательства Свердловской области. 2003. № 7. Ст. 605.

33. *О приоритетных направлениях развития нанотехнологий в Свердловской области на 2008–2010 гг. : постановление Правительства Свердловской области от 30 ноября 2007 г. № 1187-ПП § 1 // Собрание законодательства Свердловской области. 2008. № 12-7. Ст. 2258.*

Каменск-Уральский

34. *Положение о порядке предоставления грантов в 2010 г. субъектам малого и среднего предпринимательства муниципального образования город Каменск-Уральский (утв. постановлением администрации МО город Каменск-Уральский от 12 ноября 2010 г. № 1205).*

35. *Положение о предоставлении микрозаймов субъектам малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Каменск-Уральский (утв. постановлением администрации МО город Каменск-Уральский от 26 ноября 2010 г. № 1293).*

36. *Положение о предоставлении субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Каменск-Уральский на возмещение части затрат по уплате процентов или первого взноса по лизинговым договорам (утв. постановлением администрации МО город Каменск-Уральский от 26 ноября 2010 г. № 1294).*

37. *Положение о предоставлении субсидий субъектам малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Каменск-Уральский для компенсации затрат по технологическому присоединению к источнику электроснабжения энергопринимающих устройств, максимальная мощность которых составляет до 500 кВт включительно (с учетом ранее присоединенной в данной точке присоединения мощности) (утв. постановлением администрации МО город Каменск-Уральский от 13 ноября 2010 г. № 1221).*

38. *О Перечне муниципального имущества, предназначенного для передачи во владение и (или) в пользование субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства : решение Городской думы г. Каменска-Уральского от 25 февраля 2009 г. № 58 (ред. от 26 марта 2010 г.).*

39. *Об утверждении Порядка формирования, ведения и опубликования Перечня муниципального имущества, предназначенного для передачи во владение и (или) в пользование субъектам малого и среднего предпринимательства и организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства : решение Городской думы г. Каменска-Уральского от 25 февраля 2009 г. № 57 (в ред. от 26 мая 2010 г.).*

40. *Об утверждении Положения о порядке предоставления субсидий организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Каменск-Уральский, на возмещение части затрат по организации в 2010 г. «деловых миссий»* : постановление администрации г. Каменска-Уральского от 12 ноября 2010 г. № 1206.

Аналитические и методические материалы

41. *Малое и среднее предпринимательство в развитии промышленности и технологий* [Электронный ресурс]. Режим доступа : www.opora.ru/upload/Reserch/MSB_industry_technology_sec.rar, свободный.

42. *Руководство по наилучшей практике в области формирования позитивного делового и инвестиционного климата* [Электронный ресурс] / Организация по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ). Режим доступа : www.osce.org/ru/eea/19769, свободный.

43. *Предпринимательский климат в России* : индекс ОПОРЫ 2010–2011 [Электронный ресурс]. Режим доступа : www.opora.ru/upload/Reserch/Index_2011_corr_040711_sec.pdf, свободный.

44. *Методическое обеспечение деятельности федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации по разработке и реализации мер по развитию малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации*. М., 2008.

45. *Регламент работы Российской сети трансфера технологий (RTTN)* [Электронный ресурс]. Режим доступа : www.rtt.ru/_files/files-library/e0c77f1a61_313.pdf, свободный.

Электронные ресурсы

46. <http://econom.midural.ru/monitoring/co/510/>

47. <http://econom.midural.ru/monitoring/co/511/>

48. <http://econom.midural.ru/monitoring/co/517/>

49. *Федеральная служба государственной статистики* [Электронный ресурс]. Режим доступа : www.gks.ru, свободный.

50. *Organization for Security and Co-operation in Europe* [Электронный ресурс]. Режим доступа : www.osce.org.

51. *Комплексный инвестиционный план модернизации монопрофильного муниципального образования город Каменск-Уральский Свердловской области* [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.kamensk-uralskiy.ru/win/download/9307>, свободный.

52. *Каменск-Уральский в цифрах. Социально-экономические показатели 2008, 2009, 2010* [Электронный ресурс]. Режим доступа : <http://www.kamensk-uralskiy.ru/win/download/9407>, свободный.

Научное издание

Веретенникова Ольга Борисовна
Макаров Александр Викторович

**Малое и среднее предпринимательство
моногородов Свердловской области:
состояние и перспективы развития**

Том 1
Город Каменск-Уральский

Монография

Редактор и корректор *М. В. Баусова*

Компьютерная верстка *М. Ю. Ворониной*

Поз. 324. Подписано в печать 29.10.2011.
Формат 60 × 84 1/16. Гарнитура «Minion Pro». Бумага офсетная.
Печать плоская. Уч.-изд. л. 26,5. Усл. печ. л. 22,32.
Заказ Тираж 500 экз.

Отпечатано с готового оригинал-макета в КМБ УралГАХА
620075, г. Екатеринбург, ул. Карла Либкнехта, 25