

ЗАКЛЮЧЕНИЕ ДИССЕРТАЦИОННОГО СОВЕТА Д 212.196.14,
СОЗДАННОГО НА БАЗЕ ФЕДЕРАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
БЮДЖЕТНОГО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО УЧРЕЖДЕНИЯ ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ «РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА» МИНИСТЕРСТВА НАУКИ И ВЫСШЕГО
ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

решение диссертационного совета от 14 июня 2019 г. № 15

О результатах рассмотрения заявления Заякина А.В., Ростовцева А.А., Власова В.В., Межрегиональной общественной организации «Общество специалистов доказательной медицины», Бабицкого И.Ф. по вопросу лишения ученой степени кандидата экономических наук Абдуллина Рамиля Зинуровича, защитившего диссертацию 28 июня 2011 года на заседании диссертационного совета Д 222.020.01 при Российском научно-техническом центре информации по стандартизации, метрологии и оценке соответствия на тему: «Повышение качества функционирования малых предприятий на основе кооперационного взаимодействия» по специальности: 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (стандартизация и управление качеством продукции).

Диссертационный совет Д 212.196.14 на базе федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» Министерства науки и высшего образования Российской Федерации по поручению Департамента аттестации научных и научно-педагогических работников Министерства науки и высшего образования РФ (№ МН-06.4/2623 от 13.05.2019 г.) рассмотрел заявление Заякина А.В., Ростовцева А.А., Власова В.В., Межрегиональной общественной организации «Общество специалистов доказательной медицины», Бабицкого И.Ф. о лишении ученой степени кандидата экономических наук Абдуллина Рамиля Зинуровича, защитившего диссертацию 28 июня 2011 года на заседании диссертационного совета Д

222.020.01 при Российском научно-техническом центре информации по стандартизации, метрологии и оценке соответствия на тему: «Повышение качества функционирования малых предприятий на основе кооперационного взаимодействия» и провел экспертизу поступивших по этому вопросу материалов.

Из числа членов диссертационного совета Д 212.196.14 для рассмотрения заявления о лишении ученой степени кандидата экономических наук, изучения других необходимых материалов и подготовки проекта заключения диссертационного совета о результатах рассмотрения заявления о лишении ученой степени создана комиссия (комиссия по рассмотрению заявления о лишении ученой степени) в составе: доктора экономических наук, доцента Верещагиной Л.С, доктора экономических наук, профессора Гримашевич О.Н. и доктора экономических наук, профессора Кублина И.М.

При рассмотрении заявления о лишении ученой степени комиссия изучила следующие материалы, полученные из Департамента аттестации научных и научно-педагогических работников Министерства науки и высшего образования РФ. В их числе:

1. Письмо Департамента аттестации научных и научно-педагогических работников Министерства науки и высшего образования РФ (№ МН-06.4/2693 от 13.05.2019 г.) Председателю диссертационного совета Д 212.196.14, созданного на базе ФГБОУ ВО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова» Н.С. Яшину «О направлении заявления о лишении ученой степени».

2. Копия заявления Заякина А.В., Ростовцева А.А., Власова В.В., Межрегиональной общественной организации «Общество специалистов доказательной медицины», Бабицкого И.Ф. по вопросу лишения ученой степени кандидата экономических наук Абдуллина Рамиля Зинуровича с приложением распределения заимствований, выполненных с нарушением порядка использования заимствуемого материала и постраничного анализа диссертаций Абдуллина Р. З. и диссертаций на соискание ученой степени кандидата

экономических наук Гоголевой О.В. на тему «Малый бизнес: содержание, особенности развития и совершенствования в России» (2005 г.), Маренного М.А. «Механизмы и методы кооперационных взаимодействий малых промышленных предприятий» (2001 г.), Меледина А.В. «Организация и функционирование малых и средних промышленных предприятий» (2010 г.), диссертаций на соискание ученой степени доктора экономических наук Афанасьева А.М. «Устойчивость функционирования предприятий нефтехимического комплекса в условиях становления рыночных отношений» (2002 г.), Нестеренко Ю.Н. «Развитие малых инновационных предприятий промышленности России» (2008 г.).

3. Диссертационная работа Абдуллина Рамиля Зинуровича на тему: «Повышение качества функционирования малых предприятий на основе кооперационного взаимодействия» по специальности 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (стандартизация и управление качеством продукции) (номер на титульном листе 04.2.01 160 541).

4. Диссертационная работа Афанасьева Анатолия Михайловича на тему: «Устойчивость функционирования предприятий нефтехимического комплекса в условиях становления рыночных отношений» по специальности 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами промышленности) (номер на титульном листе 71:02-8/188-7).

5. Диссертационная работа Гоголевой Ольги Викторовны на тему «Малый бизнес: содержание, особенности развития и совершенствования в России» по специальности 08.00.05 — Экономика, и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность) (номер на титульном листе 61:05-8/4396).

6. Диссертационная работа Маренного Михаила Альбертовича «Механизмы и методы кооперационных взаимодействий малых промышленных предприятий» по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» по специализации - «Экономика, организация и управление

предприятиями, отраслями, комплексами - промышленность» (номер на титульном листе 61:02-8/320-1).

7. Диссертационная работа Меледина Андрея Владимировича «Организация и функционирование малых и средних промышленных предприятий» по специальности 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами — промышленность; управление инновациями и инвестиционной деятельностью) (номер на титульном листе 04.2.01 0 58 669).

8. Диссертационная работа Нестеренко Юлии Николаевны «Развитие малых инновационных предприятий промышленности России» по специальности 08.00.05. - Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: промышленность) (номер на титульном листе 05.2.00 8 01150).

Изучение перечисленных выше материалов показало следующее.

Подтверждается, что содержащиеся в заявлении Заякина А.В., Ростовцева А.А., Власова В.В., Межрегиональной общественной организации «Общество специалистов доказательной медицины», Бабицкого И.Ф. сведения о заимствованиях в диссертации Абдуллина Р.З. (защита 28 июня 2011 г.) из текстов диссертаций Афанасьева А. М., Гоголевой О. В., Маренного М. А., Меледина А. В., Нестеренко Ю. Н. соответствуют действительности.

Анализ материалов заявителей показал, что в тексте диссертации Абдуллина Р.З. на 64 (шестидесяти четырех) страницах можно обнаружить заимствования, выполненные с нарушением порядка использования заимствованного материала. При этом следует отметить, что не весь текст на этих страницах является заимствованным. (Приложения 1-5).

У Абдуллина Р.З. отсутствуют совместные публикации с авторами работ-источников заимствований. В списке литературы диссертации Абдуллина Р.З. отсутствуют работы Меледина А.В. и Гоголевой О.В. и соответственно ссылки на их работы в диссертации. Поэтому заимствования из работ Меледина А.В. и Гоголевой О.В. нельзя признать добросовестными.

В диссертации Абдуллина Р.З. есть в списке литературы работа Афанасьева А.М. Ссылки на Афанасьева А.М. встречаются во введении на с.5, а также в основном содержании диссертации на страницах 46, 47, 53, 55. Заимствования из работы Афанасьева А.М. обнаружены на страницах 45-52, 61-64. Таким образом, эти ссылки находятся на 12 заимствованных страницах (Приложение 1). Следует согласиться с заявителями, что три ссылки не могут обеспечить правомерное цитирование масштабных, дословных, последовательных заимствований.

В работе Абдуллина Р.З. присутствуют ссылки на работы Нестеренко Ю.Н. на с. 5 введения, а также на страницах. 36, 37, 38, 86. В списке литературы указано три ее работы. Заимствования присутствуют на трех страницах (с. 35, 39, 40). В списке литературы указано три ее работы (Приложение 5).

В списке литературы диссертации Абдуллина Р.З. присутствует работа Маренного М.А., ссылки на его работу обнаружены на страницах 82, 125, 127, 133. Заимствования из диссертации Маренного М.А. присутствуют на страницах 110-111, 119-120, 122-124, 125, 128-132, 134-138 диссертации Абдуллина Р.З. Таким образом, Абдуллин Р.З. ссылается на Маренного М.А. четыре раза на 18 страницах, и объем материалов, оформленных как заимствуемые, значительно меньше объема заимствованных материалов (Приложение 3).

Абдуллин Р.З. использует те же формулы и обозначения, что и в источниках. Например, на страницах 131, 132, 134, 135 он заимствует формулы из диссертации Маренного М.А. Содержание формул, буквенное обозначение и трактовка, а также сопровождающий текст едины. Ссылок на источник формул нет.

При заимствовании материала Абдуллин Р.З. производит замену понятий. Например, на с. 126 он производит замену «сетчатых» на «сетевые». На с. 127 заменяет «кооперативный» на «кооперационный». А на с.129 - «объектов» на «сложных систем» (Приложение 3).

На основании представленного комиссией диссертационного совета заключения и приложений диссертационный совет подтверждает

аргументацию заявления Заякина А.В., Ростовцева А.А., Власова В.В., Межрегиональной общественной организации «Общество специалистов доказательной медицины», Бабицкого И.Ф. о лишении ученой степени кандидата экономических наук Абдуллина Рамиля Зинуровича, защитившего диссертацию 28 июня 2011 года на заседании диссертационного совета Д 222.020.01 при Российском научно-техническом центре информации по стандартизации, метрологии и оценке соответствия на тему: «Повышение качества функционирования малых предприятий на основе кооперационного взаимодействия» по специальности: 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством (стандартизация и управление качеством продукции).

Итоги открытого голосования по вопросу о лишении ученой степени Абдуллина Рамиля Зинуровича:

На заседании диссертационного совета присутствовало 14 человек из 21 члена совета, из них: докторов наук по профилю специальности «б». Проголосовали: «за» – 14, «против» – нет, «воздержавшихся» – нет.

Обсуждение проводилось в отсутствие лица, в отношении которого подано заявление о лишении ученой степени Абдуллина Р.З., и его научного руководителя, а также лиц, подавших заявление о лишении ученой степени.

Председатель
диссертационного совета
Д 212.196.14, д.э.н., профессор



Ученый секретарь
диссертационного совета
Д 212.196.14, к.э.н., доцент

Handwritten signatures of the signatories.

Яшин Н.С.

Нацыпаева Е.А.

14 июня 2019 г.

Постраничный анализ

фрагментов диссертации Абдуллина Р.З., указанных в заявлении Бабицкого И.Ф., Заякина А.В., Ростовцева А.А., Власова В.В., Межрегиональной общественной организации «Общество специалистов доказательной медицины» в качестве некорректно заимствованных из диссертации Афанасьева А.М. «Устойчивость функционирования предприятий нефтехимического комплекса в условиях становления рыночных отношений» (Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, Военный университет, г. Москва, 2002)

Раздел диссертации Абдуллина Р.З.	Диссертация Афанасьева А.М. «Устойчивость функционирования предприятий нефтехимического комплекса в условиях становления рыночных отношений» (Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, Военный университет, г.Москва, 2002)	Комментарии
<p>[стр. 45]</p> <p>встретить следующие виды устойчивости: <u>внутренняя устойчивость</u> — это такое <u>общее финансовое состояние предприятия</u>, когда <u>обеспечивается стабильно высокий результат его функционирования</u>; <u>внешняя устойчивость</u> — при наличии внутренней устойчивости обусловлена стабильностью <u>внешней экономической среды, в рамках которой осуществляется</u> деятельность предприятия; <u>общая устойчивость</u> достигается такой организацией движения <u>денежных потоков, которое</u> обеспечивает постоянное <u>превышение поступления средств над их расходом</u>; <u>финансовая устойчивость</u> является отражением стабильного <u>превышения доходов над расходами</u> и <u>формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности</u>.</p> <p>Одним из наиболее точных, раскрывающих сущность явления, по мнению автора, является следующее определение: <u>устойчивость предприятия его способность выполнять на заданном общественном уровне присущие ему функции и роль в экономике вне зависимости от воздействия внешних и внутренних факторов, т.</u></p> <p>См.: <u>Михайлов Л. М. Антикризисное управление промышленными предприятиями оборонных и оборонно-ориентированных отраслей производства. М.: ВУ, 2000</u> Афанасьев А.М. Нефтехимический комплекс: методы оценки и обеспечения устойчивости функционирования. — М.: Экономика, 2003.</p>	<p>[стр. 59]</p> <p>Под устойчивостью организации следует понимать ее <u>способность выполнять на заданном общественном уровне присущие ему функции и роль в экономике вне зависимости от воздействия внешних и внутренних сил, препятствующих их осуществлению</u>. Иными словами, устойчивость организации это ее способность в том числе выполнять свои обязательства перед клиентами, сотрудниками и</p> <p>[стр.,76]</p> <p>Так, по мнению Л.М.Михайлова, применительно к предприятию она может быть: в зависимости от факторов, влияющих на нее, внутренней и внешней, общей (ценовой), финансовой.</p> <p><u>Внутренняя устойчивость</u> это такое общее финансовое состояние предприятия при котором <u>обеспечивается стабильно высокий результат его функционирования</u>.</p> <p><u>В основе ее достижения лежит принцип активного реагирования на изменение внутренних и внешних факторов</u>.</p> <p><u>Внешняя устойчивость</u> предприятия обусловлена стабильностью <u>экономической среды, в рамках которой осуществляется</u> его деятельность.</p> <p>Она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны.</p> <p><u>Общая устойчивость</u> предприятия это такое движение <u>денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления средств (доходов) над их расходом</u> (затратами).</p> <p><u>Финансовая устойчивость</u> является отражением <u>стабильного превышения доходов над расходами</u>, обеспечивает свободное маневрирование денежными средствами предприятия и путем эффективного их использования способствует бесперебойному процессу производства и реализации продукции.</p> <p>Поэтому финансовая устойчивость <u>формируется в процессе всей производственно-хозяйственной деятельности</u> и является главным компонентом общей устойчивости предприятия.</p> <p>1 <u>Михайлов Л.М. Антикризисное управление промышленными предприятиями оборонных и оборонно-ориентированных отраслей производства. М.: 2000</u></p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями</p> <p>Сноска у Абдуллина Р.З. и Афанасьева А.М. совпадает <i>Антикризисное управление промышленными предприятиями оборонных и оборонно-ориентированных отраслей производства. - М.: 2000.</i></p> <p>Сноска у Абдуллина Р.З.наАфанасьев А.М. <i>Нефтехимический комплекс: методы оценки и обеспечения устойчивости функционирования. — М.: Экономика, 2003.</i></p>

<p>[стр. 46]</p> <p>46 препятствующих их осуществлению. В современной экономической литературе существуют различные подходы к исследованию устойчивости предприятий, проанализируем основные из них. Представляет интерес, прежде всего, концептуальная модель устойчивости предприятия". Данная модель включает следующие составляющие: блок производства; блок банка и финансовых структур; блок государства; блок спроса; блок рынков (рынки товаров, услуг, трудовых ресурсов); блок смежников. Производственный процесс на отдельном предприятии описывается уравнением: $Pr_i = F(p_i, O_i, A_i, T_i, E_i, M_i, G_i, R_i, U_i)$, где i производственный элемент (единица) предприятия $i = 1, 2, \dots, I$; i смежник предприятия, поставляющий свою продукцию $it = 1, 2, \dots, IT$; g-материальный ресурс $g = 1, 2, \dots, R$; P_i, U_i векторы выпуска и цены i-го производственного элемента; F оператор, определяющий объемы производства в зависимости от условий производства и ресурсов, помещенных в круглых скобках. Можно рассматривать этот оператор как обобщенную производственную функцию. O_i — основные производственные средства в данный производственный период. Производственные средства могут претерпевать качественные и IC м.</p> <p>Мовсесян А. Г. Методологические основы обеспечения устойчивости финансово-промышленных групп. М.: АО ЭКОС, 1997.</p>	<p>[стр. 205]</p> <p>устойчивости функционирования предприятий НХК. Конкретизируем концептуальную модель устойчивости функционирования предприятия. Концептуальная модель устойчивости функционирования предприятия НХК должна включать в обязательном порядке следующие составляющие: блок производства; блок банка и финансовых структур; блок государства; блок спроса; блок рынков (рынки товаров, услуг, трудовых ресурсов); блок смежников. Производственный процесс на отдельном предприятии может быть описан следующим операторным уравнением: $Pr_i = F(p_i, O_i, A_i, T_i, E_i, M_i, G_i, R_i, U_i)$, где обозначено: i производственный элемент (единица) предприятия $i = 1, 2, \dots, I$; i смежник предприятия, поставляющий свою продукцию $it = 1, 2, \dots, IT$; g материальный ресурс $g = 1, 2, \dots, R$; P_i, U_i векторы выпуска и цены i-го производственного элемента; F оператор, определяющий объемы производства в зависимости от условий производства и ресурсов, помещенных в круглых скобках. Можно рассматривать этот оператор как обобщенную производственную функцию. O_i основные производственные средства в данный производственный I.</p> <p>Мовсесян А. Г. Методологические основы обеспечения устойчивости ФПГ. М.: АО ЭКОС, 1997.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p> <p>Сноска у Абдуллина Р.З. и Афанасьева А.М. совпадает Мовсесян А.Г. Методологические основы обеспечения устойчивости ФПГ. М.: АО ЭКОС, 1997.</p>
<p>[стр. 47]</p> <p>количественные изменения со временем. Они подвержены износу, для покрытия которого используются амортизационные отчисления, определяющиеся вектором коэффициентов амортизации Am. Основные производственные фонды могут увеличиваться в ходе выполнения инвестиционных проектов, тем самым увеличивая возможность выпуска продукции; O_i оборотные средства i-го предприятия; $T_i^* U_i$ трудовые ресурсы, которые использует предприятие в данном производственном цикле и их цена; E_i, C_i векторы потребляемых топливно-энергетических ресурсов, затрачиваемых в процессе производства, и их цена; M_i, G_i векторы и цены других материальных ресурсов по видам, за исключением производственных ресурсов, поступающих на данное предприятие из других предприятий-смежников; P_i, U_i векторы выпусков продукции и цен предприятий с индексами it, входящих в множество предприятий, которые поставляют i-му предприятию свою продукцию в соответствии со своим положением в технологической цепочке; K_i, C_i капиталные ресурсы краткосрочного и долгосрочного характера, поступающие на данное предприятие из банков и финансовых структур, от государственных органов и зарубежных финансовых структур по средним ценам C_i, C_i соответственно.</p>	<p>[стр. 206]</p> <p>период. Производственные средства могут претерпевать качественные и количественные изменения со временем. Они подвержены износу, для покрытия которого используются амортизационные отчисления, определяющиеся вектором коэффициентов амортизации Am. Основные производственные фонды могут увеличиваться в ходе выполнения инвестиционных проектов, тем самым увеличивая возможность выпуска продукции; O_i оборотные средства i-го предприятия; T_i, U_i трудовые ресурсы, которые использует предприятие в данном производственном цикле и их цена; E_i, C_i векторы потребляемых топливно-энергетических ресурсов, затрачиваемых в процессе производства, и их цены; M_i, G_i векторы и цены других материальных ресурсов по видам, за исключением тех производственных ресурсов, которые поступают на данное предприятие из других предприятий-смежников; P_i, U_i векторы выпусков продукции и цен предприятий с индексами it, входящих в множество предприятий, которые поставляют i-му предприятию свою продукцию в соответствии со своим положением в технологической цепочке; K_i, C_i капиталные ресурсы краткосрочного и долгосрочного характера, поступающие на данное предприятие из банков и финансовых структур, от государственных органов и зарубежных финансовых структур по средним ценам C_i, C_i соответственно.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>

Для оценки устойчивости предприятия вводится лингвистическая переменная: $\Pi = (x, U, G, M)$, где x — название переменной; $\Pi(x)$ — терм-множество переменной x ; U — универсальное множество базовой переменной x ; G — синтаксическое правило, порождающее названия X значений ЛП x ; M — семантическое правило, сопоставляющее X с ее смыслом $M(X)$.

Для оперирования с лингвистической переменной, характеризующей устойчивость функционирования предприятия, вводится соответствующая лингвистическая шкала. Устойчивость функционирования элемента предприятия, а также подсистемы предприятия может быть охарактеризована некоторым уровнем критичности к неустойчивости функционирования (или критичности к нестабильности функционирования).

Введение категории «критичность к нестабильности функционирования» позволяет в ряде случаев производить оценку устойчивости социально-экономических систем, когда нет представительных данных для построения количественных моделей.

Основные подходы к анализу критичности элементов социально-экономических систем базируются на следующем тезисе.

Различные элементы в системе играют далеко не одинаковые роли, нарушения нормального функционирования.

И.С.М.: Афанасьев А.М. Нефтехимический комплекс: методы оценки обеспечения устойчивости функционирования. — М.: Экономика, 2003.

... функционирования разных элементов могут приводить к разным по степени влияния на состояние системы последствиям: одни неминуемо приводят к нарушению ее функционирования, другие позволяют сохранить работоспособность, но ухудшают показатели качества функционирования; одни влекут за собой нарушения функционирования еще ряда элементов, другие локализуются и замыкаются на одном элементе; от одних можно застраховаться с помощью резерва, для других резервирование невозможно, для одних можно предсказать момент их наступления, другие же всегда внезапны.

В соответствии с этим предлагается оценить элементы по всем влияющим на состояние системы факторам и, как следствие, выявить те из них, которые с большей вероятностью могут нанести максимальный урон качеству функционирования системы.

Такое свойство элементов сложной системы, отражающее возможность возникновения нарушений нормального функционирования и степень влияния элемента на режим функционирования системы, назовем критичностью элемента к нестабильности функционирования (далее просто критичность к нестабильности).

Следует иметь в виду, что критичность элемента сложной системы не может быть полностью определена только свойствами «изолированного» элемента и должна определяться в рамках исследуемой системы, содержащей данный элемент.

Критичность элемента предприятия к нестабильности определяется следующим образом:

В рамках данной модели для описания устойчивости того или иного элемента предприятия вводят лингвистическую переменную $\Pi = (x, U, G, M)$, (4.7) где x — название переменной; $\Pi(x)$ — терм-множество переменной x ; U — универсальное множество базовой переменной; G — синтаксическое правило, порождающее названия X значений ЛП x ; M — семантическое правило, сопоставляющее X с ее смыслом $M(X)$.

Для оперирования с лингвистической переменной, характеризующей устойчивость функционирования предприятия, необходимо ввести соответствующую лингвистическую шкалу.

Устойчивость функционирования элемента предприятия, подсистемы предприятия, предприятия может быть охарактеризована некоторым уровнем критичности к неустойчивости функционирования (или критичности к нестабильности функционирования).

Введение категории «критичность к нестабильности функционирования» позволяет в ряде случаев производить оценку устойчивости социально-экономических систем, когда нет представительных данных для построения количественных моделей.

Основные подходы к анализу критичности элементов социально-экономических систем базируются на следующем тезисе).

Различные элементы в системе играют далеко не одинаковые роли, нарушения нормального функционирования.

1 Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. М.: Мир, 1976.

критичности к неустойчивости функционирования (или критичности к нестабильности функционирования).

Введение категории «критичность к нестабильности функционирования» позволяет в ряде случаев производить оценку устойчивости социально-экономических систем, когда нет представительных данных для построения количественных моделей.

Основные подходы к анализу критичности элементов социально-экономических систем базируются на следующем тезисе).

Различные элементы в системе играют далеко не одинаковые роли, нарушения нормального функционирования.

1 Афанасьев В.Г., Зеленцов В.А., Миронов А.Н. Методы анализа надежности и критичности отказов сложных систем. JL.: МО, 1992.

... нарушения нормального функционирования разных элементов могут приводить к разным по степени влияния на состояние системы последствиям: одни неминуемо приводят к нарушению ее функционирования, другие позволяют сохранить работоспособность, но ухудшают показатели качества функционирования; одни влекут за собой нарушения функционирования еще ряда элементов, другие локализуются и замыкаются на одном элементе; от одних можно застраховаться с помощью резерва, для других резервирование невозможно, для одних можно предсказать момент их наступления, другие же всегда внезапны.

Видится весьма целесообразным оценить элементы по всем влияющим на состояние системы факторам и, как следствие, выявить те из них, которые с большей вероятностью могут нанести максимальный урон качеству функционирования системы.

Такое свойство элементов сложной системы, отражающее возможность возникновения нарушений нормального функционирования и степень влияния элемента на режим функционирования системы, назовем критичностью элемента к нестабильности функционирования (далее просто критичность к нестабильности).

Следует иметь в виду, что критичность элемента сложной системы не может быть полностью определена только свойствами «изолированного» элемента и должна определяться в рамках исследуемой системы, содержащей данный элемент.

Афанасьев В.Г., Зеленцов В.А., Миронов А.Н. Методы анализа надежности и критичности отказов сложных систем. JL.: МО, 1992.

Подтверждается идентичность текста

Стр.48 и 210 Сноска у Абдуллина Р.З. Афанасьев А.М. Нефтехимический комплекс: методы оценки и обеспечения устойчивости функционирования. — М.: Экономика, 2003.

Сноска у Афанасьева А.М. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и его применение к принятию приближенных решений. М.: Мир, 1976.

Стр. 211. Сноска у Афанасьева А.М. Афанасьев В.Г., Зеленцов В.А., Миронов А.Н. Методы анализа надежности и критичности отказов сложных систем. JL.: МО, 1992.

Подтверждается идентичность текста

Стр. 211. Сноска у Афанасьева А.М. Афанасьев В.Г., Зеленцов В.А., Миронов А.Н. Методы анализа надежности и критичности отказов сложных систем. JL.: МО, 1992.

<p>Под критичностью к нестабильности понимается свойство элемента, состоящее в нарушении, срыве устойчивости функционирования элемента в условиях воздействия внешних и внутренних факторов нестабильности.</p> <p>Аналогично определяется нестабильность к критичности предприятия.</p> <p>Под критичностью к нестабильности предприятия понимается свойство предприятия, состоящее в нарушении, срыве устойчивости функционирования предприятия в условиях воздействия внешних и внутренних факторов нестабильности.</p>	<p>отказов сложных систем. JL.: МО, 1992.</p> <p>[стр.,212]</p> <p>исследуемой системы, содержащей данный элемент</p> <p>Определим критичность элемента предприятия к нестабильности следующим образом.</p> <p>Под критичность к нестабильности будем понимать свойство элемента, состоящее в нарушении, срыве устойчивости функционирования элемента в условиях воздействия внешних и внутренних факторов нестабильности.</p> <p>Аналогично может быть определена нестабильность к критичности предприятия.</p> <p>Под критичностью к нестабильности предприятия будем понимать свойство предприятия, состоящее в нарушении, срыве устойчивости функционирования предприятия в условиях воздействия внешних и внутренних факторов нестабильности.</p>	
<p>[стр. 50]</p> <p>Для оценивания критичности элементов к нестабильности вводится шкала оценивания.</p> <p>При оценивании критичности элементов предприятия к нестабильности могут использоваться как количественные, так и качественные показатели.</p> <p>Тип показателя должен выбираться на основе анализа имеющейся информации о проявлении рассматриваемого свойства.</p> <p>Желательно, чтобы все показатели были однородными, т.е. измерялись в одних единицах, либо безразмерными.</p> <p>Для оценивания критичности элементов предлагается использовать экспертный метод.</p> <p>На основе полученных экспертных данных с помощью достаточно сложного алгоритма определяется вектор оценок критичности подсистем предприятия к нестабильности.</p> <p>В соответствии со значениями этого обобщенного вектора происходит распределение или ранжирование элементов предприятия по уровню критичности к нестабильности.</p> <p>Данная процедура позволяет определить наиболее неустойчивую подсистему предприятия.</p>	<p>[стр. 216]</p> <p>Показатели, имеющие метрические шкалы, называют количественными, а имеющие порядковые и классификационные шкалы качественными.</p> <p>При оценке критичности элементов предприятия к нестабильности могут использоваться как количественные, так и качественные показатели.</p> <p>Тип показателя должен выбираться на основе анализа имеющейся информации о проявлении рассматриваемого свойства.</p> <p>Желательно, чтобы все показатели были однородными, т.е. измерялись в одних единицах, либо безразмерными.</p> <p>[стр.,224]</p> <p>Совокупность этих средних величин представляет некоторый обобщенный признак характеризующий критичность элементов предприятия к нестабильности.</p> <p>В соответствии со значениями этого обобщенного признака происходит распределение или ранжирование элементов предприятия по уровню критичности к нестабильности.</p> <p>Данная процедура позволяет определить наиболее неустойчивый элемент предприятия.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>
<p>[стр. 51]</p> <p>представлена в виде логического произведения событий: $M = \prod M_i ; I^1$</p> <p>где событие M_i характеризует устойчивость предприятия в соответствии с коэффициентом K_i (одним из коэффициентов, определяющих финансовую устойчивость предприятия);</p> <p>n - число используемых коэффициентов для оценки состояния предприятия.</p> <p>При этом в нормативной модели устойчивости вводится только две градации: устойчивое функционирование и неустойчивое функционирование предприятия.</p> <p>Критерием устойчивости предприятия в соответствии с коэффициентом K_i является принадлежность значений коэффициента K_i некоторому множеству значений, т.е.</p> $M = \prod_{\substack{K_i \in K_1 \\ 0, K_i \in K_2}}$	<p>[стр. 232-233]</p> <p>быть представлена в виде логического произведения событий</p> $M = \prod M_i ; (4,25)$ <p>где событие M_i^* характеризует устойчивость предприятия в соответствии с коэффициентом K_i. (одним из выше определенных коэффициентов); n число используемых коэффициентов для оценки состояния предприятия.</p> <p>При этом в нормативной модели устойчивости вводится только две градации: устойчивое функционирование и неустойчивое функционирование предприятия.</p> <p>Критерием устойчивости предприятия в соответствии с коэффициентом K_i является принадлежность значений коэффициента K_i некоторому (описанному выше) множеству значений K_i, т.е.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>

<p>В соответствии с нормативной моделью устойчивости предприятие следует считать устойчивым, если $M = 1$ и неустойчивым в случае, когда $M = 0$.</p> <p>Данная модель может быть обобщена за счет учета стохастической составляющей. Этот учет позволяет перейти от нормативной модели устойчивости функционирования предприятия к нормативно-стохастической модели.</p> <p>Данный переход осуществляется путем рассмотрения событий как случайных событий; каждому событию $M_i = 1$ и $M_i = 0$ может быть поставлена в соответствии некоторая возможность данного события вероятность события: $P(M_i = 1)$ и $P(M_i = 0)$.</p>	$M = \begin{cases} 1, K \in K_{1i} \\ 0, K \in K_{0i} \end{cases} \quad (4.25)$ <p>В соответствии с нормативной моделью устойчивости, определяемой соотношением (4.25), предприятие следует считать устойчивым, если $M = 1$ и не устойчивым в случае, когда $M = 0$.</p> <p>Очевидно, что данная нормативная модель устойчивости является весьма "жесткой" моделью и возможности ее использования для прогнозирования и управления процессом обеспечения устойчивости функционирования предприятия ограничены. Основное ограничение модели состоит в том, что в ней не учитывается неопределенность, неоднозначность состояния предприятия в будущие моменты времени.</p> <p>Данная модель может быть обобщена за счет учета стохастической составляющей. Этот учет позволяет перейти от нормативной модели устойчивости функционирования предприятия к нормативно-стохастической модели.</p> <p>Данный переход осуществляется путем рассмотрения событий M как случайных событий; каждому событию $M_i = 1$ и $M_i = 0$ может быть поставлен</p> <p style="text-align: center;">[стр.,234]</p> <p>В соответствии некоторая возможность данного события вероятность события: $P(M = 1)$ и $P(M = 0)$.</p>	
<p style="text-align: center;">[стр. 52]</p> <p>События $M_i = 1$ и его вероятность $P(M_i = 1)$, тогда вероятность устойчивого функционирования предприятия определится в виде:</p> $P = P(M = 1) = P\left(\prod_{i=1}^n P(M_i = 1)\right)$ <p>В случае независимости случайных событий имеем:</p> $P = \prod_{i=1}^n P(M_i = 1)$ <p>Это соотношение задает нормативно-стохастическую модель устойчивости функционирования предприятия.</p> <p>В данном случае данная модель позволяет оценить вероятность устойчивого функционирования предприятия в зависимости от складывающихся условий, если задать некоторые определенные границы для вероятности устойчивого функционирования, то можно говорить об уровне устойчивости.</p> <p>Например, пусть диапазон $[0; 1]$ разбит на четыре поддиагона: первый диапазон $P \in [0; P_1]$ диапазон неустойчивого функционирования предприятия; второй диапазон $P \in [P_1; P_2]$ диапазон слабоустойчивого функционирования предприятия; третий диапазон $P \in [P_2; P_3]$ диапазон практически устойчивого функционирования предприятия; четвертый диапазон $P \in [P_3; P_4]$ диапазон устойчивого функционирования предприятия.</p> <p>Когда при конкретной оценке вероятности устойчивости функционирования можно более содержательно определить уровень устойчивости предприятия.</p> <p>Вместо четырех градаций устойчивости функционирования предприятия может быть введено большее или меньшее число градаций, что определ</p>	<p style="text-align: center;">[стр. 234]</p> <p>в соответствии некоторая возможность данного события вероятность события: $P(M = 1)$ и $P(M = 0)$. В данном случае, в первую очередь, нас интересует вероятность события $M_i = 1$ и его вероятность $P(M_i = 1)$, тогда вероятность устойчивого функционирования предприятия в соответствии с соотношением (4.25) определится в виде:</p> $P = P(M = 1) = P\left(\prod_{i=1}^n P(M_i = 1)\right) \quad (4.27)$ <p>В случае независимости случайных событий $P(M_i = 1)$ соотношение (4.27) может быть переписано в виде:</p> $P = \prod_{i=1}^n P(M_i = 1) \quad (4.28)$ <p>Последнее соотношение задает нормативно-стохастическую модель устойчивости функционирования предприятия.</p> <p>В данном случае данная модель позволяет оценить вероятность устойчивого функционирования предприятия в зависимости от складывающихся условий, если задать некоторые определенные границы для вероятности устойчивого функционирования, то можно говорить об уровне устойчивости.</p> <p>Например, пусть диапазон $[0; 1]$ разбит на четыре поддиагона: первый диапазон $P \in [0; P_1]$ диапазон неустойчивого функционирования предприятия; второй диапазон $P \in [P_1; P_2]$ диапазон слабоустойчивого функционирования предприятия; третий диапазон $P \in [P_2; P_3]$ диапазон практически устойчивого</p> <p style="text-align: center;">[стр.,235]</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>

	<p>четвертый диапазон $P \in [P_3; P_4]$ диапазон устойчивого функционирования предприятия, тогда при конкретной оценке вероятности устойчивости функционирования P можно более содержательно определить уровень устойчивости предприятия.</p> <p>Вместо четырех градаций устойчивости функционирования предприятия может быть введено большее или меньшее число градаций, что определяется конкретными целями оценки устойчивости предприятия.</p>	
<p>[стр. 53]</p> <p>...ляется конкретными целями оценки устойчивости предприятия.</p> <p>Основной сложностью при построении нормативно-стохастической модели является проблема, связанная с определением вероятностей $P(M_i=1)$.</p> <p>Однако данная проблема вполне разрешима несколькими путями.</p> <p>В работе А.М. Афанасьева предлагается использовать следующий путь, основанный на использовании статистических данных.</p> <p>В реальной ситуации оценки устойчивости предприятия в соответствии с коэффициентом K_i всегда имеется определенная информация о значениях коэффициента за прошлые периоды функционирования предприятия $K_{i1}, K_{i2}, \dots, K_{in}$. Данная информация может рассматриваться как выборка значений коэффициента K_i, который можно рассматривать как случайную величину.</p> <p>Случайность коэффициента может обоснована тем, что реальная ситуация на конкретный момент времени определяется действием большого количества факторов, точное значение которых и механизмы влияния на устойчивость предприятия однозначно неизвестны.</p> <p>Это приводит к необходимости рассмотрения конкретного значения (ожидаемого будущего значения) коэффициента K_i как случайной величины.</p> <p>Далее значения $K_{i1}, K_{i2}, \dots, K_{in}$ следует обработать с помощью известных статистических методов и построить функцию распределения для коэффициента K_i, т.е. найти функцию $F(t) = P(K_i < t)$.</p> <p>Множество значений коэффициента $K_j - K_{id}$, при котором процесс функционирования предприятия является устойчивым в соответствии с коэффициентом K_i, как правило задается в виде $K_i \leq K_{id}$ ($K_i \geq K_{id}$).</p> <p>Например, коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного года должен</p> <p>См. Афанасьев А.М. Нефтехимический комплекс: методы оценки и обеспечения устойчивости функционирования. М.: Экономика, 2003.</p>	<p>[стр. 235]</p> <p>Вместо четырех градаций устойчивости функционирования предприятия может быть введено большее или меньшее число градаций, что предлагается конкретными целями оценки устойчивости предприятия.</p> <p>Основной сложностью при построении нормативно-стохастической модели является проблема, связанная с определением вероятностей $P(M_j=1)$.</p> <p>Однако, данная проблема вполне разрешима несколькими путями.</p> <p>Например, для оценки искомой вероятности может быть использован подход, в котором оперируют с субъективными вероятностями.</p> <p>Однако, нам представляется более корректными и обоснованным путь, основанный на использовании статистических данных.</p> <p>В реальной ситуации оценки устойчивости предприятия в соответствии с коэффициентом K_i, всегда имеется определенная информация о значениях коэффициента за прошлые периоды функционирования предприятия $K_{i1}, K_{i2}, \dots, K_{jn}$. Данная информация может рассматриваться как выборка значений коэффициента K_i, который можно рассматривать как случайную величину.</p> <p>Случайность коэффициента может обоснована тем, что реальная ситуация на конкретный момент времени определяется действием большого количества факторов, точное значение которых и механизмы влияния на устойчивость предприятия однозначно неизвестны.</p> <p>Это приводит к необходимости рассмотрения конкретного значения (ожидаемого будущего значения) коэффициента K_i, как случайной величины.</p> <p>Далее значения $K_{i1}, K_{i2}, \dots, K_{in}$ следует обработать с помощью</p> <p>1 Книи Р.Л., Райфа Х. Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения. М.: Радио и связь, 1981.</p> <p>[стр. 236]</p> <p>известных статистических методов и построить функцию распределения для коэффициента K_i, т.е. найти функцию $F(t) = P(K_i < t)$.</p> <p>Множество значений коэффициента $K_i - K_{id}$, при котором процесс функционирования предприятия является устойчивым в соответствии с коэффициентом K_i, как правило задается в виде $K_i \leq K_{id}$ ($K_i \geq K_{id}$). Например, коэффициент текущей ликвидности на конец отчетного года должен быть меньше 2 ($K_j < 2$).</p> <p>1 Боровков А.А. Математическая статистика. М.: Наука, 1984.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями</p> <p>Сноска у Абдуллина Р.З. на Афанасьев А.М. Нефтехимический комплекс: методы оценки и обеспечения устойчивости функционирования. — М.: Экономика, 2003.</p> <p>Сноски у Афанасьева А.М. Книи Р.Л., Райфа Х. Принятие решений при многих критериях: предпочтения и замещения. - М.: Радио и связь, 1981. Боровков А.А. Математическая статистика. М.: Наука, 1984.</p>
<p>[стр. 54-55]</p> <p>... быть меньше 2 ($K_i < 2$).</p> <p>Тогда величина вероятности $P(M_i=1)$ определится соотношением</p> $P(M_i=1) = P(K_i < K_{id}) = F(K_{id})$ <p>или</p> $P(M_i=1) = P(K_i > K_{id}) = 1 - F(K_{id})$	<p>[стр. 236-237]</p> <p>... быть меньше 2 ($K_i < 2$).</p> <p>Тогда величина вероятности $P(M_i=1)$ определится соотношением</p> $P(M_i=1) = P(K_i < K_{id}) = F(K_{id}) \quad (4.29)$ <p>или</p> $P(M_i=1) = P(K_i > K_{id}) = 1 - F(K_{id}) \quad (4.30)$ <p>В частности, вследствие того, что конкретное значение коэффициента K_i обусловлено действием большого числа факторов, влияние каждого отдельного из которых существенно</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>

В частности, вследствие того, что конкретное значение коэффициента K_i обусловлено действием большого числа факторов, влияние каждого отдельного из которых существенно не преобладает над остальными, то распределение коэффициента K_i можно считать нормальным распределением с плотностью распределения

$$f(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma}} e^{-\frac{(x-m)^2}{2\sigma^2}}$$

где m и σ параметры (с точностью до индекса i) - математическое ожидание и среднее квадратическое отклонение.

В этом случае задача определения вероятности $P(M_i = 1)$ существенно упрощается, вместо нахождения функции распределения следует найти оценки ее параметров m и σ в соответствии с соотношениями

$$m = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n K_{ij}$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^n (K_{ij} - m)^2}$$

Вероятность $P(M_i = 1)$ определяется соотношением

$$P(M_i = 1) = \Phi\left(\frac{K_{id} - m}{\sigma}\right) + 0,5$$

$$P(M_i = 1) = 0,5 - \Phi\left(\frac{K_{id} - m}{\sigma}\right)$$

В последних соотношениях Φ - функция Лапласа

[стр. 61]

Для построения рейтинговой модели устойчивости функционирования предприятия проводится комплексный экономический анализ функционирования предприятия.

[стр. 62]

Примером состава и последовательности разделов экономического анализа деятельности предприятия может быть следующая схема.

Комплексный обзор обобщающих показателей производственно-хозяйственной деятельности

Анализ организационно-технического уровня производства и качества продукции.

Анализ натуральных и стоимостных показателей объема производства.

Анализ использования основных фондов и работы оборудования.

Анализ использования материальных ресурсов.

Анализ использования труда и заработной платы.

Анализ себестоимости продукции.

Анализ прибыли и рентабельности.

Анализ финансового состояния и оборачиваемости оборотных средств.

Обобщающая оценка работы и анализ эффективности экономического

не преобладает над остальными, то распределение коэффициента K_i можно считать нормальным распределением с плотностью распределения

$$f(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi\sigma}} e^{-\frac{(x-m)^2}{2\sigma^2}}$$

где m и σ параметры (с точностью до индекса i) - математическое ожидание и среднее квадратическое отклонение.

В этом случае задача определения вероятности $P(M_i = 1)$ существенно упрощается, вместо нахождения функции распределения следует найти оценки ее параметров m и σ в соответствии с соотношениями

$$m = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n K_{ij}$$

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^n (K_{ij} - m)^2}$$

Вероятность $P(M_i = 1)$ определяется соотношением

$$P(M_i = 1) = \Phi\left(\frac{K_{id} - m}{\sigma}\right) + 0,5$$

$$P(M_i = 1) = 0,5 - \Phi\left(\frac{K_{id} - m}{\sigma}\right)$$

В последних соотношениях Φ - функция Лапласа

[стр. 240]

Отметим прежде всего, что для построения рейтинговой модели устойчивости функционирования предприятия необходимо провести комплексный экономический анализ функционирования предприятия.

2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 1995.

[стр. 245-246]

Примером состава и последовательности разделов экономического анализа деятельности предприятия может быть следующая схема.

Комплексный обзор обобщающих показателей производственно-хозяйственной деятельности

Анализ организационно-технического уровня производства и качества продукции.

Анализ натуральных и стоимостных показателей объема производства.

Анализ использования основных фондов и работы оборудования.

Анализ использования материальных ресурсов.

Анализ использования труда и заработной платы.

Подтверждается идентичность текста Сноски у Афанасьева А.М. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. М.: Финансы и статистика, 1995.

Подтверждается идентичность текста Сноски у Афанасьева А.М. Методика экономического анализа деятельности промышленного предприятия (объединения) / Под ред. А.И. Бужинского и А.Д. Шеремета. - М.: Финансы и статистика, 1988.

<p>стимулирования.</p> <p>Составными этапами построения рейтинговой модели устойчивости предприятия являются: сбор и аналитическая обработка исходной информации.</p>	<p>7. Анализ себестоимости продукции.</p> <p>8. Анализ прибыли и рентабельности.</p> <p>9. Анализ финансового состояния и оборачиваемости оборотных средств.</p> <p>10. Обобщающая оценка работы и анализ эффективности экономического стимулирования.</p> <p>1. Методика экономического анализа деятельности промышленного предприятия (объединения) / Под ред. А.И. Бужинского и А.Д. Шеремета. - М.: Финансы и статистика, 1988.</p> <p>[стр. 247]</p> <p>Составными этапами построения рейтинговой модели устойчивости предприятия являются: сбор и аналитическая обработка исходной информации.</p>	
<p>[стр. 63]</p> <p>ции за оцениваемый период времени; обоснование системы показателей используемых для рейтинговой оценки устойчивости предприятия, и их классификация, расчет итогового показателя рейтинговой оценки: классификация (ранжирование) предприятий по рейтингу.</p> <p>Итоговая рейтинговая оценка учитывает все важнейшие параметры (показатели) финансовой и производственной деятельности предприятия, т.е. хозяйственной деятельности в целом.</p> <p>При ее построении используются данные о производственном потенциале предприятия, рентабельности его продукции, эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, состоянии и размещении средств, их источниках и другие показатели.</p> <p>Точная и объективная оценка финансового состояния не может базироваться на произвольном наборе показателей.</p> <p>Поэтому выбор и обоснование исходных показателей деятельности должны осуществляться согласно достижениям теории финансов предприятия, исходя из целей оценки, потребностей субъектов управления в аналитической оценке.</p> <p>А.Д. Шереметом, А.С. Сайфуллиным и Е.В. Негашевым разработана и предложена система показателей, которая базируется на данных публичной отчетности предприятий.</p> <p>Это требование делает оценку массовой, позволяет контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия всеми участниками экономического процесса, дает возможность оценить результативность и объективность самой методики комплексной оценки.</p> <p>В общем виде алгоритм сравнительной рейтинговой оценки устойчивости функционирования предприятия может быть представлен в виде последовательности следующих действий:</p> <p>1. Исходные данные представляются в виде матрицы (), где по строкам записаны номера показателей (i = 1, 2, 3, ..., n, а по столбцам — номера предприятий (j = 1, 2, 3, ..., т).</p> <p>См.: Шеремет А.Д., Сайфуллин А.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа предприятия. М., 1992.</p>	<p>[стр. 247]</p> <p>информации за оцениваемый период времени; обоснование системы показателей используемых для рейтинговой оценки устойчивости предприятия, и их классификация, расчет итогового показателя рейтинговой оценки: классификация (ранжирование) предприятий по рейтингу.</p> <p>Итоговая рейтинговая оценка учитывает все важнейшие параметры (показатели) финансовой и производственной деятельности предприятия, т.е. хозяйственной деятельности в целом.</p> <p>При ее построении используются данные</p> <p>[стр. 248]</p> <p>о производственном потенциале предприятия, рентабельности его продукции, эффективности использования производственных и финансовых ресурсов, состоянии и размещении средств, их источниках и другие показатели.</p> <p>Точная и объективная оценка финансового состояния не может базироваться на произвольном наборе показателей.</p> <p>Поэтому выбор и обоснование исходных показателей деятельности должны осуществляться согласно достижениям теории финансов предприятия, исходя из целей оценки, потребностей субъектов управления в аналитической оценке.</p> <p>Шереметом А.Д., Сайфуллиным А.С. и Негашевым Е.В. разработана и предложена система показателей, которая базируется на данных публичной отчетности предприятий.</p> <p>Это требование делает оценку массовой, позволяет контролировать изменения в финансовом состоянии предприятия всеми участниками экономического процесса, дает возможность оценить результативность и объективность самой методики комплексной оценки.</p> <p>Исходные показатели для рейтинговой оценки объединены в четыре группы.</p> <p>1 Шеремет А.Д., Сайфуллин А.С. и Негашев Е.В. Методика финансового анализа предприятия. М., 1992.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста Сноска у Абуллина Р.З. и Афанасьева А.М. совпадает Шеремет А.Д., Сайфуллин А.С. и Шеремет А.Д., Сайфуллин А.С. и Негашев Е.В. Методика финансового анализа предприятия. М.: 1992.</p>
<p>[стр. 64]</p>	<p>[стр. 251]</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>

2) По каждому показателю находится максимальное значение и заносится в столбец условного эталонного предприятия (m+1).
 3) Исходные показатели матрицы стандартизуются в отношении соответствующего показателя эталонного предприятия по формуле

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}}$$

где x_{ij} - стандартизованные показатели состояния i-го предприятия.

4) Для каждого анализируемого предприятия значение его рейтинговой оценки определяется по формуле

$$R_j = \sum_{k=1}^n k_i(1-x_{ij})^k$$

где R_j - рейтинговая оценка для j-го предприятия

k_j - коэффициент важности показателя

x_{ij} - стандартизованные показатели j-го анализируемого предприятия.

5) Предприятия упорядочиваются (ранжируются) в порядке убывания рейтинговой оценки устойчивости.

Наивысший рейтинг имеет предприятие с минимальным значением сравнительной оценки.

Данная модель позволяет проранжировать некоторую группу предприятий по уровню устойчивости относительно некоторого эталонного предприятия.

2) По каждому показателю находится максимальное значение и заносится в столбец условного эталонного предприятия (r+1).
 3) Исходные показатели матрицы стандартизуются в отношении соответствующего показателя эталонного предприятия по формуле

$$x_{ij} = \frac{a_{ij}}{\max a_{ij}} \quad (4.39)$$

где x_{ij} - стандартизованные показатели состояния i-го предприятия.

4) Для каждого анализируемого предприятия значение его рейтинговой оценки определяется по формуле

$$R_j = \sqrt{\sum_{k=1}^n k_i(1-x_{ij})^k} \quad (4.40)$$

где R_j - рейтинговая оценка для j-го предприятия

k_j - коэффициент важности показателя

x_{ij} - стандартизованные показатели j-го анализируемого предприятия.

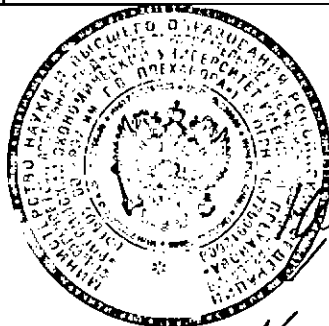
5) Предприятия упорядочиваются (ранжируются) в порядке убывания рейтинговой оценки устойчивости.

Наивысший рейтинг имеет предприятие с минимальным значением сравнительной оценки полученной по формуле (4.40).

Данная модель позволяет проранжировать некоторую группу предприятия по уровню устойчивости относительно некоторого эталонного предприятия.

Председатель диссертационного совета Д 212.196.14
 Д.э.н., профессор

Учёный секретарь диссертационного совета Д 212.196.14
 К.э.н., доцент



Яшин Н.С.

Нацыпаева Е.А.

Постраничный анализ

фрагментов диссертации Абдуллина Р.З., указанных в заявлении Бабицкого И.Ф., Заякина А.В., Ростовцева А.А., Власова В.В., Межрегиональной общественной организации «Общество специалистов доказательной медицины» в качестве некорректно заимствованных из диссертации Гоголевой О.В. «Малый бизнес: содержание, особенности развития и совершенствования в России» (Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Москва, 2005, научный руководитель – д.э.н. Емельянов А.М.)

Раздел диссертации Абдуллина Р.З.	Диссертация Гоголевой О.В. «Малый бизнес: содержание, особенности развития и совершенствования в России» (Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Российская академия государственной службы при Президенте Российской Федерации, г. Москва, 2005, научный руководитель – д.э.н. Емельянов А.М.)	Комментарии
<p>[стр. 12]</p> <p>В экономической литературе имеются многочисленные попытки осмысления малого бизнеса как важнейшего явления социально-экономической жизни общества, и определения его сущности.</p> <p>По мнению А. Цыганова, «малое предприятие не жалкое подобие крупной фирмы, а самостоятельный и наиболее типичный субъект экономической жизни со своими отличительными особенностями, закономерностями, преимуществами и недостатками».</p> <p>Американские экономисты Д. Речмен, М. Мескон и ряд других определяют термин «малое предприятие» как «фирму, которой управляет независимый владелец, которая не занимает в своей отрасли доминирующего положения, и отвечает определенным критериям по числу занятых и реализации объемов производства».</p> <p>В.М. Яковлев утверждает, что малый бизнес является побудительным началом экономической активности, что «это системообразующий</p> <p>1 Развитие малых и средних предпринимательских структур и проблема занятости / Под ред. А.Ю. Чепуренко. - М/, 1995. - С. 5. - Современный бизнес: Учебник. В 2 т. Т. 1 / Пер. с англ. - М.: Республика, 1995. - С. 100.</p>	<p>[стр. 29]</p> <p>В научной литературе предпринимаются многочисленные попытки осмысления малого бизнеса, как важнейшего явления социально-экономической жизни общества, и определения его сущности.</p> <p>Цыганов А. справедливо подчеркивает, что «малое предприятие не жалкое подобие крупной фирмы, а самостоятельный и наиболее типичный субъект экономической жизни со своими отличительными особенностями, закономерностями, преимуществами и недостатками». 27</p> <p>Американские экономисты Д. Речмен, М. Мескон и ряд других определяют термин «малое предприятие» как «фирму, которой управляет независимый владелец, которая не занимает в своей отрасли доминирующего положения, и отвечает определенным критериям по числу занятых и реализации объемов производства»28.</p> <p>Яковлев В.М. считает, что малый бизнес является побудительным началом экономической активности, что «это системообразующий</p> <p>27. Развитие малых и средних предпринимательских структур и проблема занятости/Под ред. А.Ю. Чепуренко. М., 1995.С.5 28Современный бизнес: Учеб.в 2 т. Т.1/ Пер. с англ. М.: Республика, 1995. С.100.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста Сноски у Абдуллина Р.З. и Гоголевой О.В. совпадают</p> <p><i>Развитие малых и средних предпринимательских структур и проблема занятости / Под ред. А.Ю. Чепуренко. - М/, 1995. - С. 5.</i></p> <p><i>- Современный бизнес: Учебник. В 2 т. Т. 1 / Пер. с англ. - М.: Республика, 1995. - С. 100.</i></p>
<p>[стр. 13]</p> <p>щий элемент процесса становления рыночной экономики».</p> <p>Американский бизнесмен П. Хоукен характеризует малый бизнес как «один из основных стабилизирующих элементов экономического развития, синоним гибкости в приспособлении к окружающей обстановке, преодолении кризисных ситуаций»2.</p> <p>Одно из наиболее полных, по мнению автора, определений малого предпринимательства предложено А.И. Алисовым и С.Е. Грищенко: «Малое предпринимательство как социально-экономическая категория это специфическая</p>	<p>[стр. 30]</p> <p>элемент процесса становления рыночной экономики»29.</p> <p>Известный американский предприниматель и публицист Хоукен П., характеризует малый бизнес как «один из основных стабилизирующих элементов экономического развития, синоним гибкости в приспособлении к окружающей обстановке, преодолении кризисных ситуаций»30.</p> <p>С нашей точки зрения, наиболее полное определение малого предпринимательства, раскрывающее его социально-экономическую сущность, предложено Алисовым А.И.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста. Сноски у Абдуллина Р.З. и Гоголевой О.В. совпадают</p> <p><i>Яковлев В.М. Малое предпринимательство в России: проблемы переходного периода. М.,</i></p>

деятельность, преимущественно предпринимателя-собственника, по осуществлению наиболее эффективного использования социально-экономических условий и ресурсов на инновационной, рискованной основе и полной экономической ответственности с целью удовлетворения спроса на данный товар или услугу и получения прибыли».

Особенностью малого бизнеса является то, что здесь, как правило, соединены функции предпринимателя и собственника.

Разграничение этих функций характерно, в основном, для среднего и крупного бизнеса. Многие ученые (П. Друкер, С. Ползиков, В. Яковлев и др.) справедливо полагают, что в сфере малого бизнеса предприниматель — это, прежде всего, собственник. Именно этим обусловлен высокий динамизм малого бизнеса и рост его социально-экономической эффективности.

В то же время современная зарубежная практика свидетельствует, что в малом бизнесе эти функции могут быть разделены, что возможно как совмещение, так и разделение этих функций, особенно в малых предприятиях с наибольшим количеством работников, или объемом реализации товаров и услуг.

Иначе говоря, чем более приближено малое предприятие к среднему

1 Яковлев В.М. Малое предпринимательство в России: проблемы переходного периода. М., 1994. - С. 16.

2 Тайна успеха. Мопбсбон (Деловой Бестселлер). Минск: Парадокс, 1995. С. 191.

3 Алисов А.И., Грищенко С.Е. Управление развитием малого предпринимательства в регионах России. М.: МАКС Пресс, 2003. С. 14.

[стр. 14]

или крупному, тем вероятнее разделение этих функций.

Основная же масса малых предприятий характеризуется совмещением функций и собственника, и менеджера.

Это подтверждает выбор ими организационной формы, предполагающей обязательное участие собственника в деятельности предприятия.

Так, в США основная доля (75%) в общем объеме всех правовых форм организации бизнеса падает на единоличное владение.

Малый бизнес, таким образом, характеризуется относительно небольшими размерами предприятия и масштабами хозяйственной деятельности, совмещением функций собственника и менеджера, полной экономической ответственностью, персонализацией и гибкостью управления и организации воспроизводства с целью получения максимального предпринимательского дохода с единицы затраченного капитала.

Малое предпринимательство как высшая форма малого бизнеса, наряду с вышеперечисленными признаками, предполагает обязательное базирование на особо рискованной инновационной основе.

Исторически малый бизнес возник еще в недрах феодального общества, в домашний период развития капитализма, когда технологический базис производства был основан на ремесленных орудиях труда, и общественное разделение труда носило продуктовый

и Грищенко С.Е.: «Малое предпринимательство как социально-экономическая категория это специфическая деятельность, преимущественно предпринимателя-собственника, по осуществлению наиболее эффективного использования социально-экономических условий и ресурсов на инновационной, рискованной основе и полной экономической ответственности с целью удовлетворения спроса на данный товар или услугу и получения прибыли».

Каждое из приведенных определений и характеристик несет в себе как общие черты, так и особенности этого важного социально-экономического

29 Яковлев В.М. Малое предпринимательство в России: проблемы переходного периода. М., 1994. С. 16.

30 Тайна успеха. Мопбсбон (Деловой Бестселлер). Минск: Парадокс, 1995. С. 191.

31 Алисов А.И., Грищенко С.Е. Управление развитием малого предпринимательства в регионах России. М.: МАКС Пресс, 2003. С. 14.

[стр. 31]

ограничения нятий «малый бизнес» и «малое предпринимательство».

Особенностью малого бизнеса является то, что здесь, как правило, соединены функции предпринимателя и собственника.

Разграничение этих функций характерно, в основном, для среднего и крупного бизнеса. Многие ученые (П. Друкер, С. Ползиков, В. Яковлев и др.) справедливо полагают, что в сфере малого бизнеса предприниматель это, прежде всего, собственник.

Именно этим обусловлен высокий динамизм малого бизнеса и рост его социально-экономической эффективности. В то же время современная зарубежная практика свидетельствует, что в малом бизнесе эти функции могут быть разделены, что возможно как совмещение, так и разделение этих функций, особенно в малых предприятиях с наибольшим количеством работников, или объемом реализации товаров и услуг.

То есть, чем более приближено малое предприятие к среднему или крупному, тем вероятнее разделение этих функций.

[стр. 31]

ограничения нятий «малый бизнес» и «малое предпринимательство».

Особенностью малого бизнеса является то, что здесь, как правило, соединены функции предпринимателя и собственника.

Разграничение этих функций характерно, в основном, для среднего и крупного бизнеса. Многие ученые (П. Друкер, С. Ползиков, В. Яковлев и др.) справедливо полагают, что в сфере малого бизнеса предприниматель это, прежде всего, собственник.

Именно этим обусловлен высокий динамизм малого бизнеса и рост его социально-экономической эффективности. В то же время современная зарубежная практика свидетельствует, что в малом бизнесе эти функции могут быть разделены, что возможно как совмещение, так и разделение этих функций, особенно в малых предприятиях с наибольшим количеством работников, или объемом реализации товаров и услуг.

То есть, чем более приближено малое предприятие к среднему или крупному, тем вероятнее разделение этих функций.

Основная же масса малых предприятий характеризуется совмещением функций и собственника, и менеджера.

Это подтверждает выбор ими организационной формы, предполагающей обязательное участие собственника в деятельности предприятия.

Так, в США основная доля (75%) в общем объеме всех правовых форм организации бизнеса падает на единоличное владение.

1994, С. 16.

Тайна успеха. Мопбсбон (Деловой Бестселлер). Минск: Парадокс, 1995. С. 191

Алисов А.И., Грищенко С.Е. Управление развитием малого предпринимательства в регионах России. М.: МАКС Пресс, 2003. С. 14.

Подтверждается
идентичность текста.

<p>характер. Начиная с торговли и посреднических операций (включая услуги ростовщиков и менял), он постепенно, вместе с развитием капитализма все глубже проникает в сферу производства. Малый бизнес как историческая форма движения капитала в своем развитии прошел несколько этапов (этапы разделяются нами по критерию формирования системы отношений и развития его технической и технологической базы). На первом этапе (конец XVIII в. начало XIX в.), возникнув на базе ремесленного производства, промыслов, торговых и посреднических операций</p>	<p>Малый бизнес, таким образом, характеризуется относительно небольшими размерами предприятия и масштабами хозяйственной деятельности, совмещением функций собственника и менеджера, полной экономической ответственностью, персонализацией и гибкостью управления и организации воспроизводства с целью получения максимального предпринимательского дохода с единицы затраченного капитала. Малое предпринимательство как высшая форма малого бизнеса, наряду с вышеперечисленными признаками предполагает обязательное базирование на особенно инновационной основе.</p> <p style="text-align: center;">[стр.34]</p> <p>Малый бизнес как историческая форма движения капитала в своем развитии прошел несколько этапов (этапы разделяются нами по критерию формирования системы отношений и развития его технической и технологической базы). На первом этапе в конце XVIII в. начале XIX в., возникнув на базе ремесленного производства, промыслов, торговых и посреднических операций, малый бизнес практически не отличался от среднего и крупного бизнеса своей технологической базой.</p>	
<p style="text-align: center;">[стр. 15]</p> <p>малый бизнес практически не отличался от среднего и крупного бизнеса своей технологической базой. Более того, он часто являлся историческим предшественником последних. На данном этапе малый бизнес, как правило, отличался от других малых форм хозяйствования не количественными, а качественными параметрами (главный из которых применение наемного труда). На втором этапе (конец XIX в. — начало XX в.) в эволюции малого бизнеса наступает качественный перелом, связанный с развитием предметной, затем подетальной специализации на базе машинного производства. Объективный ход развития самого производства подготовил технологическую основу для выделения и последующего обособления малого бизнеса из крупного. Данный этап в эволюции малого бизнеса был обусловлен неравномерностью процесса механизации, особенно в развитии основного и вспомогательного производства. Переход к механизации основного производства, особенно на этапе комплексной механизации, потребовал усиления концентрации вспомогательного производства. Это, в свою очередь, вызвало необходимость выделения малых форм предприятий с завершённым циклом для выполнения данных функций (производство запчастей, оснастки, складских и транспортных работ и т.д.). Рост производительности труда и повышение эффективности всего общественного производства стали главными и решающими критериями, определившими исторический выбор в пользу малого бизнеса, выделившегося из крупного машинного производства. Различия в технологическом базисе основного и вспомогательного производства и особенности организации заставляли крупный бизнес выделять в своих собственных рамках несколько десятков малых предприятий, специализирующихся на ремонтных работах, производстве оснастки и т.д., а в дальнейшем дробить и выделять в качестве самостоятельных специализированных производств ряд основных операций. Это, с одной стороны, упрощало решение задач по комплексной механизации и автоматизации основно</p>	<p style="text-align: center;">[стр. 34]</p> <p>На первом этапе в конце XVIII в. начале XIX в., возникнув на базе ремесленного производства, промыслов, торговых и посреднических операций, малый бизнес практически не отличался от среднего и крупного бизнеса своей технологической базой. Более того, он часто являлся историческим предшественником последних. На данном этапе малый бизнес, как правило, отличался от других малых форм хозяйствования не количественными, а качественными параметрами (главный из которых применение наемного труда). На втором этапе, начиная с конца XIX в. начала XX в., в эволюции малого бизнеса наступает качественный перелом, связанный с развитием предметной, затем подетальной специализации на базе машинного производства. Объективный ход развития самого производства подготовил технологическую основу для выделения и последующего обособления малого бизнеса из крупного. Данный этап в эволюции малого бизнеса был обусловлен неравномерностью процесса механизации, особенно в развитии основного и вспомогательного производства. Переход к механизации основного производства, особенно на этапе комплексной механизации, потребовал усиления концентрации вспомогательного производства. Это в свою очередь вызвало необходимость выделения малых форм предприятий с завершённым циклом для выполнения данных функций (производство запчастей, оснастки, складских и транспортных работ и т.д.). Рост производительности труда и повышение эффективности всего общественного производства стали главными и решающими критериями, определившими немало малого бизнеса, выделившегося из крупного машинного производства. Различия в технологическом базисе основного и вспомогательного производства и особенности организации заставляли крупный бизнес выделять в своих собственных</p> <p style="text-align: center;">[стр.35]</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>

	<p>рамках несколько десятков малых предприятий, специализирующихся на ремонтных работах, производстве оснастки и т.д., а в дальнейшем дробить и выделять в качестве самостоятельных специализированных производств ряд основных операций. Это, с одной стороны, упростило решение задач по комплексной механизации и автоматизации основного производства, с другой, делало крупный бизнес более поворотливым на рынке.</p>	
<p>[стр. 16]</p> <p>го производства, с другой, делало крупный бизнес более «поворотливым» на рынке. Таким образом, необходимым и достаточным условием изменения роли малого бизнеса на втором этапе его развития являются: дальнейшее развитие общественного разделения труда в направлении выделения узко специализированных малых предприятий во всех отраслях национальных экономик; качественное изменение технологической базы бизнеса на основе комплексной механизации и автоматизации воспроизводственного процесса в сфере материального производства. К настоящему времени вокруг всех крупнейших европейских, американских и японских фирм имеются малые предприятия. Многие из них в свое время отпочковались, но остались связанными с материнской компанией системой контрактных и субконтрактных отношений³³. Вместе с тем переход к однородной технологической базе и концентрация вспомогательного производства (например, ремонтных работ, техобслуживания и др.) на нескольких небольших фирмах выгодны и для малого бизнеса, т.к. позволяют, используя возможности подетальной и технологической специализации, перейти к новой технологической базе на основе комплексной механизации и автоматизации, значительно снизить издержки производства, повысить его конкурентоспособность и эффективность. Особое значение это имело в производствах, связанных с изготовлением комплектующих изделий, инструмента, оснастки и т.д., в отраслях машиностроительного комплекса, в автомобильной промышленности, приборостроении и др. Поэтому современный малый бизнес, в отличие от своего исторического предшественника, является, как правило, высоко специализированным и технологичным. Он отпочковался от высококонцентрированного.</p> <p>См.: Виленский А.В., Цыганов А.Г. Малый, средний бизнес и государство: опыт Японии // Проблемы прогнозирования, 1993. Вып.3. — С. 155-159; Глазатова М.К., Бухвальд Е.М., Виленский А.В. Малый бизнес в системе государственных и муниципальных закупок // ЭКО, 2000. Ж 5. С. 96-113; Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. М.: ТЕИС, 2000 и др.</p>	<p>[стр. 35]</p> <p>автоматизации основного производства, с другой, делало крупный бизнес более поворотливым на рынке. Таким образом, необходимым и достаточным условием изменения роли малого бизнеса на втором этапе его развития являются: дальнейшее развитие общественного разделения труда в направлении выделения узко специализированных малых предприятий во всех отраслях национальных экономик; качественное изменение технологической базы бизнеса на основе комплексной механизации и автоматизации воспроизводственного процесса в сфере материального производства. К настоящему времени вокруг всех крупнейших европейских, амери-</p> <p>[стр. 36]</p> <p>канских и японских фирм тянется шлейф малых. Многие из них в свое время отпочковались, но остались связанными с материнской компанией системой контрактных и субконтрактных отношений³³. Вместе с тем, переход к однородной технологической базе и концентрация вспомогательного производства (например, ремонтных работ, техобслуживания и др.) на нескольких небольших фирмах выгодны и для малого бизнеса, т.к. позволяют, используя возможности подетальной и технологической специализации, перейти к новой технологической базе на основе комплексной механизации и автоматизации, значительно снизить издержки производства, повысить его конкурентоспособность и эффективность. Особое значение это имело в производствах, связанных с изготовлением комплектующих изделий, инструмента, оснастки и т.д., в отраслях машиностроительного комплекса, в автомобильной промышленности, приборостроении и др. Поэтому современный малый бизнес, в отличие от своего исторического предшественника, является, как правило, высоко специализированным и технологичным. Он отпочковался от высококонцентрированного крупного бизнеса и развиваясь является его дополнением в системе общественного разделения труда.</p> <p>³³См.: Виленский А.В., Цыганов А.Г. Малый, средний бизнес и государство: опыт Японии // Проблемы прогнозирования. 1993. Вып.3. С. 155-159; Глазатова М.К., Бухвальд Е.М., Виленский А.В. Малый бизнес в системе государственных и муниципальных закупок // ЭКО. 2000. №. 5. С. 96-113; Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. М.: ТЕИС, 2000.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста Сноска у Абдуллина Р.З. и Гоголевой О.В. совпадает См.: Виленский А.В., Цыганов А.Г. Малый, средний бизнес и государство: опыт Японии // Проблемы прогнозирования, 1993. - Вып.3. — С. 155-159; Глазатова М.К., Бухвальд Е.М., Виленский А.В. Малый бизнес в системе государственных и муниципальных закупок // ЭКО, 2000. - Ж 5. - С. 96-113; Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. - М.: ТЕИС, 2000 и др.</p>
<p>[стр. 17]</p> <p>С середины XX века в эволюции малого бизнеса начался новый четвертый этап, связанный с его новой функциональной ролью в системе государственного регулирования экономики. В системе общественного разделения труда за ним прочно укрепились следующие функции: социальные функции по обеспечению самозанятости населения и повышению уровня его доходов, особенно в периоды кризисов и депрессий;</p>	<p>[стр. 40]</p> <p>Иными словами, с середины XX века в эволюции малого бизнеса начался новый четвертый этап, связанный с его новой функциональной ролью в системе государственного регулирования экономики. В системе общественного разделения труда за ним прочно укрепились следующие функции: социальные функции по обеспечению самозанятости населения и повышению уровня его доходов, особенно в периоды кризисов и депрессий; экономические функции по</p>	

<p>экономические функции по воспроизводству отношений конкуренции и преодолению монополизации рынка.</p> <p>усилению инновационной активности бизнеса в целом и росту вклада малого бизнеса в создание ВВП; этические функции по формированию этики и культуры деловых отношений, возрождению и укреплению свободного духа предпринимательства.</p> <p>Своеобразие современного этапа развития рыночной экономики состоит в том, что в настоящее время малый бизнес благодаря государственной поддержке сосуществует в своих развитых (технологических) и неразвитых (ремесленных) формах, постоянно воспроизводя питательную среду для конкурентного рынка и развития бизнеса в целом.</p> <p>Для России малое предпринимательство явление не новое. Оно занимало определенное место в дореволюционной и дореформенной России. Еще в XVII в. русские цари предпринимали меры по развитию промышленности и торговли. Предметом особой заботы они стали во время царствования Петра I. Промышленность была защищена покровительственными тарифами.</p>	<p>воспроизводству отношений конкуренции и преодолению монополизации рынка, усилению инновационной активности бизнеса в целом и росту вклада малого бизнеса в создание ВВП; этические функции по формированию этики и культуры деловых отношений, возрождению и укреплению свободного духа предпринимательства.</p> <p>Поэтому независимо от форм и моделей государственного регулирования (кейнсианской или либеральной) государство с развитой рыночной экономикой, начиная с середины 60-х гг. всегда в той или иной мере поддерживало малый бизнес.</p> <p>Различия, на наш взгляд, связаны с ориентацией на те или иные функции малого бизнеса в рыночной экономике социальные, экономические, этические.</p> <p style="text-align: center;">[стр.42]</p> <p>Своеобразие современного этапа развития рыночной экономики состоит в том, что в настоящее время малый бизнес, благодаря государственной поддержке, сосуществует в своих развитых (технологических) и неразвитых (ремесленных) формах, постоянно воспроизводя питательную среду для конкурентного рынка и развития бизнеса в целом.</p> <p>1.3.</p> <p>Экономические и исторические особенности малого бизнеса в России Малое предпринимательство не новое явление в истории России. Оно занимало определенное место в дореволюционной и дореформенной России. В современных условиях полезным может оказаться обращение к отечественному опыту развития малого предпринимательства, так как он учитывает национальные черты и традиции нашей страны.</p> <p>Для России на протяжении всей истории характерно активное вмешательство государства в экономическую жизнь страны.</p> <p>Еще в XVII в. русские цари предпринимали меры по развитию промышленности и торговли. Предметом особой заботы они стали во время царствования Петра I. Промышленность была защищена покровительственными тарифами.</p>	
<p style="text-align: center;">[стр. 18]</p> <p>Под малым предпринимательством в дореволюционной России обычно понимают кустарное и ремесленное производство, которые были самой распространенной формой организации трудовой деятельности в России. Например, до первой мировой войны в 40 губерниях европейской части России насчитывалось 2 044 801 мелких сельских промыслов.</p> <p>Данные о численности мелких промыслов свидетельствуют о повсеместном их распространении, однако наибольшее их количество было сосредоточено в Вятской (774,1 на 1 000 сельского населения), Московской (766,3), Вологодской (712,8) и Владимирской (617) губерниях".</p> <p>По данным обследования мелкой промышленности, в 1925 г. в России насчитывалось 1421 329 заведений.</p> <p>Наибольшее количество мелких промышленных заведений отмечалось в Центрально-промышленном 365 376 единиц, на Украине 422 386 единиц, в Центрально-земледельческом — 162 408, Волжско-Камском -158 500, Северо-Западном 118 506, НижнеВолжском 115 349 единиц.</p> <p>В 1926-1927 годах число лиц, занятых мелким промышленным производством, увеличилось по сравнению с 1920 годом на 2 400 тыс. человек.</p> <p>По данным Всесоюзной переписи населения 1929 года число малых предприятий в</p>	<p style="text-align: center;">[стр. 43]</p> <p>Под малым предпринимательством в дореволюционной России мы понимаем кустарное и ремесленное производство, которые были самой распространенной формой организации трудовой деятельности в России. Например, до первой мировой войны в 40 губерниях европейской части России насчитывалось 2 044 801 мелких сельских промыслов. Данные о численности мелких промыслов свидетельствуют о повсеместном их распространении, однако наибольшее их количество было сосредоточено</p> <p>36 Колесников Н. Д. К вопросу о формах проявления социалистических производственных отношениях // Экономические науки. 1976. №6.</p> <p style="text-align: center;">[стр.,44]</p> <p>в Вятской губернии (774,1) на 1 000 сельского населения, Московской (766,3), Вологодской (712,8) и Владимирской (617) губерниях .</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p> <p>Совпадают следующие сноски у Абдуллина Р.З. и Гоголевой О.В.</p> <p><i>Колесников Н.Д. К вопросу о формах проявления социалистических производственных отношениях // Экономические науки, 1976. № 6. : Равенский Ю.А. Эволюция малого предпринимательства в России // Социальнополитический журнал. 1996. —№ 2. С. 40. Там же. —С. 40.</i></p>

<p>СССР составило 4,5 млн. единиц, в том числе в России — 3,2 млн. единиц. Число малых предприятий за период с 1925 до 1929 год в России увеличилось на 1,8 млн. единиц. Мелкое производство кустарное и ремесленное — в дореволюционной России и в годы первой пятилетки являлось основным производителем промышленных и производственных товаров не только для деревни, но и для</p> <p>1 Колесников Н.Д. К вопросу о формах проявления социалистических производственных отношениях // Экономические науки, 1976. № 6. 2 См.: Равенский Ю.А. Эволюция малого предпринимательства в России // Социальнополитический журнал. 1996. — № 2. С. 40. 3 Там же. — С. 40.</p>	<p>По данным обследования мелкой промышленности, в 1925 г. в России насчитывалось 1 421 329 заведений. Наибольшее количество мелких промышленных заведений отмечалось в Центрально-промышленном 365 376 единиц, на Украине — 422 386 единиц, в Центральноземледельческом 162 408, Волжско-Камском 158 500, СевероЗападном 118 506, Нижне-Волжском — 115 349 единиц. В 1926-1927 годах число лиц, занятых мелким промышленным производством, увеличилось по сравнению с 1920 годом на 2 400 тыс. человек. По данным всесоюзной переписи населения 1929 года число малых предприятий в СССР составило 4,5 млн. единиц, в том числе в России — 3,2 млн. единиц. Число малых предприятий за период с 1925 до 1929 год в России увеличилось на 1,8 млн. единиц. Мелкое производство кустарное и ремесленное в дореволюционной России и в годы первой пятилетки являлось основным производителем промышленных и производственных товаров не только для деревни, но и для</p> <p>См.: Равенский Ю.А. Эволюция малого предпринимательства в России // Социально-политический журнал. 1996. № 2. С. 40. 38 Там же. — С. 40.</p>	
<p>[стр. 19]</p> <p>большей части городского населения]. Мелкое производство охватывало практически все отрасли хозяйства и производило жизненно важные продукты и услуги. Для малого предпринимательства России характерно то, что оно в основном было сосредоточено в сельской местности. Кустарный промысел, главным образом, не являлся основным занятием, а велся в качестве подсобного к земледелию. В дореволюционный период правительством России предпринимались активные шаги по поддержке кустарных и ремесленных производств и по их всемерному развитию. С начала земской реформы в губерниях были предприняты попытки создать условия, облегчающие труд кустарей. Проведение земством в разные годы исследования показали, что к числу наиболее трудно решаемых проблем кустарных промыслов относились: снабжение сырьем, обеспечение кредитом, организация сбыта продукции, слабая техническая база кустарей. Потребности в мелком краткосрочном кредите в то время удовлетворялись через сеть губернских и земских касс. Часть своих капиталов они получали из Государственного банка. В то же время такая сеть кредитных учреждений не могла решить проблемы долгосрочного кредитования кустарного производства. В 1910 году в Российской империи насчитывалось 240 организаций, обеспечивающих мелких предпринимателей кредитом. Наиболее распространенной формой таких организаций были ссудосберегательные товарищества. В среднем на 1 учреждение по кредитованию приходилось 744 ремесленных заведений. Таким образом, меры по стимулированию мелкого производства до 1917 года носили комплексный характер и были направлены на всемерное поощрение малого предпринимательства. К сожалению, политика в отношении мелкого производства после революции 1917 г. характеризуется посте</p>	<p>[стр. 44]</p> <p>для большей части городского населения³⁹. Мелкое производство охватывало практически все отрасли хозяйства и производило жизненно важные продукты и услуги.</p> <p>См. 39. Мелкая и кустарно-ремесленная промышленность СССР.-М., 1928. — С. 141. [стр. 45]</p> <p>Для малого предпринимательства России характерно то, что оно в основном было сосредоточено в сельской местности. Кустарный промысел, главным образом, не являлся основным занятием, а велся в качестве подсобного к земледелию. В дореволюционный период правительством России предпринимались активные шаги по поддержке кустарных и ремесленных производств и по их всемерному развитию. С начала земской реформы в губерниях были предприняты попытки создать условия, облегчающие труд кустарей.</p> <p>[стр. 46]</p> <p>Проведение земством в разные годы исследования показали, что к числу наиболее трудно решаемых проблем кустарных промыслов относились: снабжение сырьем, обеспечение кредитом, организация сбыта продукции, слабая техническая база кустарей. Потребности в мелком краткосрочном кредите в то время удовлетворялись через сеть губернских и земских касс. Часть своих капиталов они получали из Государственного банка. В то же время такая сеть кредитных учреждений не могла решить проблемы долгосрочного кредитования кустарного производства.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста Совпадает следующая сноска у Абдуллина Р.З. и Гоголевой О.В</p> <p><i>Мелкая и кустарно-ремесленная промышленность СССР.- М., 1928. — С. 141.</i> У Гоголевой О.В. имеется еще одна сноска <i>Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. М.: ТЕИС, 2000. С. 34.</i></p>

<p>1 Мелкая и кустарно-ремесленная промышленность СССР-М., 1928. — С. 141.</p>	<p>В 1910 году в Российской империи насчитывалось 240 организаций, обеспечивающих мелких предпринимателей кредитом. Наиболее распространенной формой таких организаций были ссудосберегательные товарищества. В среднем на 1 учреждение по кредитованию приходилось 744 ремесленных заведений. Таким образом, меры по стимулированию мелкого производства до 1917 года носили комплексный характер и были направлены на всемерное поощрение малого предпринимательства. К сожалению, политика в отношении мелкого производства после революции 1917г. характеризуется постепенным наступлением на него и практически вытеснением этой формы предпринимательства.</p> <p>40Рубе В.А. Малый бизнес: история, теория, практика. М.: ТЕИС, 2000. С.34.</p>	
<p>[стр. 20]</p> <p>пленным наступлением на него и практически вытеснением этой формы предпринимательства. Если в 1918 г. были национализированы крупные объекты производства и сферы обслуживания, находящиеся в частной собственности, то за период с октября до конца 1920 г. было национализировано 4,5 тысячи мелких предприятий.</p> <p>С началом перехода к новой экономической политике (с осени 1921 г.) приостановилась национализация мелких предприятий.</p> <p>Кооперативам, товариществам и другим объединениям было предоставлено право арендовать государственные предприятия.</p> <p>Аренда промышленных предприятий рассматривалась государственными органами как промежуточная ступень от частнокапиталистической к социалистической форме ведения хозяйства.</p> <p>Частное предпринимательство регулировалось рядом законодательных мер, определяющих условия открытия частных предприятий.</p> <p>С мая 1923 года была установлена обязательная регистрация всех действующих и вновь возникающих частных предприятий.</p> <p>Масштабы частного предпринимательства были довольно значительны.</p> <p>Так, в 1922-23 годах более 500 частных торговых предприятий обеспечивали около 75% всего товарооборота, в 1924 году -53%.</p> <p>В валовой продукции промышленности частный сектор занимал около 3%, а в сельском хозяйстве 98,5%.</p> <p>В последующие годы политика государства в отношении кустарного и ремесленного производства была нацелена на постепенное изживание его из структуры народного хозяйства страны, что нашло свое отражение в Конституции СССР 1936 года, когда кустарное и ремесленное производство ставилось в противовес социалистическому хозяйствованию.</p> <p>Такое отношение к мелкому производству было характерно и в 1960-е, и в 1970-е годы.</p> <p>Численность кустарей в 1960-е годы составляла 110 тыс. человек, а к началу 1973 года-только 10 тысяч, т.е. уменьшилась в 10 раз.</p> <p>В целом сокращение численности мелких предпринимателей отразилось на</p> <p>Ичитовкин Б.Н. Малые формы хозяйствования. —М.: Экономика, 1991. С. 52.</p>	<p>[стр. 46- 47]</p> <p>постепенным наступлением на него и практически вытеснением этой формы предпринимательства. Если в 1918 г. были национализированы крупные объекты производства и сферы обслуживания, находящиеся в частной собственности, то за период с октября до конца 1920 г. было национализировано 4,5 тысячи предприятий малого размера.</p> <p>В это время приостановилась национализация мелких предприятий.</p> <p>Кооперативам, товариществам и другим объединениям было предоставлено право арендовать государственные предприятия.</p> <p>Аренда промышленных предприятий рассматривалась государственными органами как промежуточная ступень от частнокапиталистической к социалистической форме ведения хозяйства.</p> <p>Частное предпринимательство регулировалось рядом законодательных мер, определяющих условия открытия частных предприятий.</p> <p>С мая 1923 года была установлена обязательная регистрация всех действующих и вновь возникающих частных предприятий.</p> <p>Масштабы частного предпринимательства были довольно значительны.</p> <p>Так, в 1922-23 годах более 500 частных торговых предприятий обеспечивали около 75% всего товарооб</p> <p>[стр. 48-49]</p> <p>рота, в 1924 году-53%. В валовой продукции промышленности частный сектор занимал около 3%, а в сельском хозяйстве - 98,5%. 41</p> <p>Таким образом, политика государства в отношении кустарного и ремесленного производства была нацелена на постепенное изживание его из структуры народного хозяйства страны, что нашло свое отражение в Конституции СССР 1936 года, когда кустарное и ремесленное производство ставилось в противовес социалистическому хозяйствованию.</p> <p>Такое отношение к мелкому производству было характерно и в 60-е и в 70-е годы.</p> <p>Численность кустарей в 60-е годы составляла 110 тыс. человек, а к началу 1973 года — только 10 тысяч, т.е. уменьшилась в 10 раз.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста Совпадает следующая сноска у Абдуллина Р.З. и Гоголевой О.В Ичитовкин Б.Н. Малые формы хозяйствования. - М.: Экономика, 1991. - С.52.</p>

	41 Ичитовкин Б.Н. Малые формы хозяйствования. - М.: Экономика, 1991. - С.52.	
<p>[стр. 21]</p> <p>удовлетворении платежеспособного спроса населения на многие виды товаров и услуг.</p> <p>Для преодоления этой негативной тенденции в 1976 году было принято Положение о кустарно-ремесленных промыслах, которое создало предпосылки для некоторой активизации индивидуальной трудовой деятельности и малого предпринимательства на законных основаниях.</p> <p>Политика по отношению к мелкому производству постепенно меняется с принятием Конституции 1977 года, когда в статье 17 этого документа было подтверждено право граждан на осуществление индивидуальной трудовой деятельности, основанной на личном труде граждан и членов их семей в сфере кустарно-ремесленных промыслов, сельского хозяйства и бытового обслуживания населения.</p> <p>К моменту принятия закона СССР об индивидуальной трудовой деятельности в 1986 году в стране было зарегистрировано 65 тыс. граждан, занимающихся кустарно-ремесленными промыслами, и 3,5 тыс. лиц, занимающихся частной практикой, около 150 тыс. человек, сдающих внаем принадлежащие им помещения.</p> <p>В 1985 году около 30 тыс. человек облагались налогом по доходам от индивидуальной трудовой деятельности. Однако широкое распространение малого предпринимательства начинается фактически с принятия закона СССР об индивидуальной трудовой деятельности, принятого 19 ноября 1986 г.</p> <p>Принятый в 1988 г. Закон «О кооперации» создал правовое поле для становления и развития малого бизнеса на основе долевого трудового участия и вкладов членов кооперативов. В дальнейшем правовое поле малого бизнеса в российской экономике было расширено принятием в 1990 г. известного Постановления Совета Министров СССР «О государственной поддержке малых предприятий в СССР», в котором была определена размерность малых предприятий и даны гарантии их поддержки со стороны государства.</p> <p>Благоприятные условия для развития малого предпринимательства в конце 1980-х гг. были связаны с бурным развитием кооперативных и аренд</p>	<p>[стр. 50]</p> <p>В целом сокращение численности мелких предпринимателей отразилось на удовлетворении платежеспособного спроса населения на многие виды товаров и услуг.</p> <p>Для преодоления этой негативной тенденции в 1976 году было принято Положение о кустарно-ремесленных промыслах, которое создало предпосылки для некоторой активизации индивидуальной трудовой деятельности и малого предпринимательства на законных основаниях.</p> <p>Политика по отношению к мелкому производству постепенно меняется с принятием Конституции 1977 года, когда в статье 17 было подтверждено право граждан на осуществление индивидуальной трудовой деятельности, основанной на личном труде граждан и членов их семей в сфере кустарно-ремесленных промыслов, сельского хозяйства и бытового обслуживания населения.</p> <p>К моменту принятия закона СССР об индивидуальной трудовой деятельности в 1986 году в стране было зарегистрировано 65 тыс. граждан, занимающихся кустарно-ремесленными промыслами, и 3,5 тыс. лиц, занимающихся частной практикой, около 150 тыс. человек, сдающих внаем принадлежащие им помещения.</p> <p>В 1985 году около 30 тыс. человек облагались налогом по доходам от индивидуальной трудовой деятельности. Однако широкое распространение малого предпринимательства начинается фактически с принятия закона СССР об индивидуальной трудовой деятельности, принятого 19 ноября 1986 г.</p> <p>Принятый в 1988 г. Закон «О кооперации» создал правовое поле для становления и развития малого бизнеса на основе долевого трудового участия и вкладов членов кооперативов. В дальнейшем правовое поле малого бизнеса в российской экономике было расширено принятием в 1990 г. известного Постановления СМ СССР «О государственной поддержке малых предприятий в РСФСР», в котором была определена размерность малых предприятий и даны гарантии их поддержки со стороны государства.</p>	
<p>[стр. 22]</p> <p>ных отношений, значительными накоплениями денежных средств у населения, связанными с отложенным спросом из-за дефицитности внутреннего рынка и др.</p> <p>В период с 1988 по 1991 гг. создавались наиболее благоприятные условия, с точки зрения развития инициативы и предпринимчивости, для лиц, пришедших в малый бизнес по призванию.</p> <p>Многие из тех предпринимателей, которые смогли в этот период решить проблему первоначального накопления капитала, процветают и сегодня.</p> <p>Этот период характеризовался отсутствием многочисленных входных барьеров на рынок и наличием реальных льгот для развития малого бизнеса, особенно в первые годы его становления и развития.</p> <p>Дефицитный российский рынок и не обесцененные сбережения российских граждан в то время являлись мощным стимулом для развития отечественного предпринимательства практически во всех сферах деятельности в строительно-</p>	<p>[стр. 51]</p> <p>Благоприятные условия для развития малого предпринимательства в конце 80-х были связаны с бурным развитием кооперативных и арендных отношений, значительными накоплениями денежных средств у населения, связанными с отложенным спросом из-за дефицитности внутреннего рынка и др.</p> <p>В период с 1988 по 1991 гг. создавались наиболее благоприятные условия, с точки зрения развития инициативы и предпринимчивости, для лиц, пришедших в малый бизнес по призванию.</p> <p>Те предприниматели, которые смогли в тот период решить проблему первоначального накопления капитала, процветают и сегодня.</p> <p>Этот период характеризовался отсутствием многочисленных входных барьеров на рынок и наличием реальных льгот для развития малого бизнеса, особенно в первые годы его становления и развития.</p> <p>Дефицитный российский рынок и не обесцененные сбережения российских граждан в то</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>

<p>ремонтных работах, производстве товаров народного потребления, в сфере услуг, производстве комплектующих для автомобилей, кооперативной торговле и т.д. Дефицитный рынок позволял малому бизнесу успешно конкурировать с неповоротливыми и инертными структурами государственного сектора, постепенно завоевывая российского потребителя. Однако дальнейшее развитие ситуации в истории российской экономики, как это не звучит парадоксально, складывалось далеко не в пользу малого бизнеса. Конец 1991 г. начало 1992 г. знаменует начало второго и наиболее сложного периода в развитии российского малого бизнеса. Проведенная в стране либерализация цен и приватизация государственной собственности, несмотря на декларируемые ценности рыночной экономики — формирование среднего класса, свободный дух предпринимательства, демократизация общества и т.д. реально подорвали экономические условия развития малого бизнеса и, соответственно, для зарождения среднего класса в нашей стране на многие годы вперед.</p>	<p>время являлись мощным стимулом для развития отечественного предпринимательства практически во всех сферах деятельности в строительно-ремонтных работах, производстве товаров народного потребления, в сфере услуг, производстве комплектующих для автомобилей, кооперативной торговле и т.д. Дефицитный рынок позволял малому бизнесу успешно конкурировать с неповоротливыми и инертными структурами государственного сектора, постепенно завоевывая российского потребителя. Однако дальнейшее развитие ситуации в истории российской экономики, как это не звучит парадоксально, складывалось далеко не в пользу малого бизнеса. Конец 1991 г. начало 1992 г. знаменует начало второго и наиболее сложного периода в развитии российского малого бизнеса. Проведенная в стране либерализация цен и приватизация государственной собственности, несмотря на декларируемые ценности рыночной экономики формирование среднего класса, свободный дух предпринимательства, демократизация общества и т.д. реально подорвали экономические условия</p>	
<p>[стр. 23]</p> <p>Во-первых, либерализация цен, проведенная в экономике с жестко монополизированной структурой, отнюдь не привела, как и следовало ожидать, к развитию конкурентного рынка, а лишь увеличила доходы отечественных монополистов. Во-вторых, проведенная в стране приватизация государственной собственности отнюдь не укрепила частную собственность российских граждан, решивших стать предпринимателями, а явилась открытой формой перераспределения общенародной собственности в пользу небольшой группы лиц, находящейся у власти.</p> <p>1 См.: Иванова Н.Ю. Социально-экономические функции малого бизнеса в российской экономике. — М.: Высшая школа, 2003. - С. 59.</p>	<p>[стр. 52]</p> <p>Во-первых, либерализация цен, проведенная в экономике, с жестко монополизированной структурой отнюдь не привела, как и следовало ожидать, к развитию конкурентного рынка, а лишь увеличила доходы отечественных монополистов. Во-вторых, проведенная в стране приватизация государственной собственности отнюдь не укрепила частную собственность российских граждан, решивших стать предпринимателями, а явилась открытой формой перераспределения общенародной собственности в пользу небольшой группы лиц, находящейся у власти. На этом этапе в ходе проводимых в стране реформ правительство взяло жесткий курс на формирование и поддержку крупного капитала финансово-монополистических групп, которые с самого начала возникли на основе перераспределительных процессов и в результате манипуляций с государственной собственностью, а не эволюционно из малого и среднего бизнеса, как в странах со здоровой рыночной экономикой⁴².</p> <p>42 См.: Иванова Н.Ю. Социально-экономические функции малого бизнеса в российской экономике. - М.: Высшая школа, 2003. - С. 59.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста Совпадает следующая сноска у Абдуллина Р.З. и Гоголевой О.В.</p> <p><i>См.: Иванова Н.Ю. Социально-экономические функции малого бизнеса в российской экономике. - М.: Высшая школа, 2003. - С. 59.</i></p>
<p>[стр. 26]</p> <p>Масштабы развития малого бизнеса в России остаются весьма скромными, особенно в сравнении со странами с развитой рыночной экономикой (таблица 1.1.1); при этом на фоне стран СНГ Россия выглядит далеко не худшим образом. По оценкам Исполнительного комитета СНГ, доля населения, занятого в малом бизнесе, составляет в Азербайджане около 13%, в Армении, Беларуси, Казахстане, Украине около 5%, в Кыргызстане около 4%, в Туркменистане и Узбекистане около 3%, в Таджикистане чуть более 1%. В производстве ВВП Украины малый бизнес занимает 10%, Беларуси 9%, Казахстана 6%, Узбекистана 4%⁶².</p> <p>Таблица 1.1.1. Уровень развития малого и среднего предпринимательства в некоторых странах⁶¹</p> <p>1. Экономика СНГ. Вып. 2. Исполнительный комитет СНГ. М., 2000. 2 Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России. // Вопросы экономики, 2001. — № 4.</p>	<p>[стр. 85]</p> <p>Масштабы развития малого бизнеса в России остаются весьма скромными, особенно в сравнении со странами с развитой рыночной экономикой (табл. 2.9). Справедливости ради отметим, что на фоне стран СНГ Россия выглядит далеко не худшим образом. По оценкам Исполнительного комитета СНГ, доля населения, занятого в малом бизнесе, составляет в Азербайджане около 13%, в Армении, Беларуси, Казахстане, Украине — около 5, в Кыргызстане — около 4, в Туркменистане и Узбекистане — около 3, в Таджикистане чуть более 1%. В производстве ВВП Украины малый бизнес занимает 10%, Беларуси — 9, Казахстана — 6, Узбекистана — 4%⁶².</p> <p>62 Экономика СНГ. Вып. 2. Исполнительный комитет СНГ. М., 2000.</p> <p>[стр. 86]</p> <p>Таблица 2.9</p>	<p>Подтверждается идентичность текста Совпадают сноски у Абдуллина Р.З. и Гоголевой О.В.</p> <p><i>Экономика СНГ. Вып. 2. Исполнительный комитет СНГ. М., 2000. 2 Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России. // Вопросы экономики, 2001. — № 4.</i></p>

	Уровень развития малого и среднего предпринимательства в некоторых странах ⁶³ 63 Шестоперов О. Современные тенденции развития малого предпринимательства в России. // Вопросы экономики. 2001, № 4.	Совпадают Таблицы 1.1.1 у Абдуллина Р.З. и таблица 2.9 у Гоголевой О.В., а также источник, откуда они были взяты.
[стр. 28]	[стр. 86]	Подтверждается идентичность текста
Из данной таблицы видно, что малый бизнес в экономике России пока занимает сравнительно небольшое место. Поэтому заметной роли в прогрессивных структурных изменениях российский малый бизнес до сих пор сыграть не смог.	Из таблицы 2.10 видно, что малый бизнес в экономике России пока занимает сравнительно небольшое место. Поэтому заметной роли в прогрессивных структурных изменениях российский малый бизнес до сих пор сыграть не мог.	
[стр. 30]	[стр. 87]	Подтверждается идентичность текста
Таким образом, характерно сосредоточение и постоянное увеличение основной массы работников малых фирм в отраслях с наибольшей скоростью денежного обращения (торговля и общественное питание, общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка, ритейтерские услуги). Их число сокращается в отраслях, требующих значительных капитальных вложений или характеризующихся высокими рисками деятельности (промышленность, ЖКХ, наука и научное обслуживание, строительство).	Характерно сосредоточение (и, что показательно, постоянное увеличение) основной массы работников малых фирм в отраслях с наибольшей скоростью денежного обращения (торговля и общественное питание, общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка, ритейтерские услуги). Их число сокращается в отраслях, требующих значительных капитальных вложений или характеризующихся высокими рисками деятельности (промышленность, ЖКХ, наука и научное обслуживание, строительство). [стр.,156] Развитие малого предпринимательства в России происходит неравномерно по отраслям. Характерно сосредоточение (и, что показательно, постоянное увеличение) основной массы работников малых фирм в отраслях с наибольшей скоростью денежного обращения (торговля и общественное питание, общая коммерческая деятельность по обеспечению функционирования рынка, ритейтерские услуги). Их число сокращается в отраслях, требующих значительных капитальных вложений или характеризующихся высокими рисками деятельности (промышленность, ЖКХ, наука и научное обслуживание, строительство).	
[стр. 32]	[стр. 95]	Подтверждается идентичность текста
Более трети общего количества малых предприятий расположено в Центральном федеральном округе. Наибольшее развитие малый бизнес получил в промышленных и деловых центрах России, где сложились для него наиболее благоприятные условия. За 1998-2007 гг. в региональной структуре произошел существенный сдвиг в направлении ускоренного развития малого предпринимательства в Центральном и Северо-Западном округах. На 1 января 2005 г. количество зарегистрированных малых предприятий в расчете на 100 тыс. населения в Центральном округе составило 868,4, что на 32% выше среднероссийского значения, а в Северо-Западном — 1101,4, т.е. на 68% больше, чем в среднем в России. * Причины возникновения сложившейся региональной структуры достаточно очевидны. Во-первых, в этих округах сосредоточено большое количество промышленных и научно-исследовательских предприятий.	Более трети общего количества малых предприятий расположено в Центральном федеральном округе. Наибольшее развитие малый бизнес получил в промышленных и деловых центрах России, где сложились для него наиболее благоприятные условия. За 1998-2004 гг. в региональной структуре произошел существенный сдвиг в направлении ускоренного развития МБ в Центральном и Северо-Западном округах. На 1 января 2005 г. количество зарегистрированных малых предприятий в расчете на 100 тыс. населения в Центральном округе составило 868,4, что на 32% выше среднероссийского значения, а в Северо-Западном — 1101,4, т.е. на 68% больше чем в среднем в РФ. Причины возникновения сложившейся региональной структуры достаточно очевидны. Во-первых, в этих округах сосредоточено большое количество промышленных и научно-исследовательских предприятий. В результате экономического спада большое число квалифицированных рабочих инженерно-технических работников лишились работы.	Совпадает следующая сноска у Абдуллина Р.З. и Гоголевой О.В. <i>Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2004 году / Ежеквартальный информационно аналитический доклад. М.: НИСИПП, 2005.</i>

<p>В результате экономического спада большое число квалифицированных рабочих инженерно-технических работников лишились работы</p> <p>Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2004 году / Ежеквартальный информационно-аналитический доклад. М.: НИСИП, 2005.</p>	<p>73 Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2004 году / Ежеквартальный информационно-аналитический доклад. М.: НИСИП, 2005.</p> <p>[стр.,156]</p> <p>бизнеса в России также свидетельствует о неравномерности его развития по регионам. Более трети общего количества малых предприятий расположено в Центральном федеральном округе. Наибольшее развитие малый бизнес получил в промышленных и деловых центрах России, где сложились для него наиболее благоприятные условия. За 1998-2002 гг. в региональной структуре произошел существенный сдвиг в направлении ускоренного развития МБ в Центральном и Приволжском округах. По-прежнему значительна доля Северо-Западного округа. Причины возникновения сложившейся региональной структуры заключаются в том, что:</p>	
<p>[стр. 33]</p> <p>33 технических работников лишились работы. Именно этот контингент стал «питательной средой», на которой начал развиваться малый бизнес. Во-вторых, являясь производственными и административными центрами, эти регионы густо населены и, соответственно, обладают повышенным платежеспособным спросом, удовлетворять который должен, в том числе, и малый бизнес. В-третьих, здесь быстрее формируется инфраструктура, способствующая появлению и развитию малых предприятий: банки, биржи, оптовые склады, большое количество нежилых помещений, которое можно использовать под офисы и склады, и т.д. Традиционно максимальное количество зарегистрированных малых предприятий практически во всех регионах приходится на сферу торговли и общественного питания, что связано, прежде всего, с относительно низкими стартовыми затратами на данные виды бизнеса и относительно быстрой оборачиваемостью капитала. Следующая по значимости для регионов Российской Федерации группа предприятий малого бизнеса связана с промышленностью. Доля промышленности в отраслевой структуре малых предприятий регионов зависит от соответствующей структуры их хозяйственных комплексов, от удельного веса в них отраслей, в которых малый бизнес имеет наибольший потенциал развития. К таким отраслям следует, прежде всего, отнести пищевую промышленность. Среди федеральных округов наиболее высока доля промышленности в отраслевой структуре малых предприятий в Дальневосточном (18,2%) и Северо-Западном (15,1%) федеральных округах; минимальный показатель характерен для Центрального федерального округа (11,3%). Выявляя типологические группы регионов России со сходной отраслевой структурой малого бизнеса, в первую группу можно включить города-субъекты РФ (г. Москву и г. Санкт-Петербург), а также значительную часть регионов, центры которых суть крупнейшие по численности населения горо</p>	<p>[стр. 95]</p> <p>В результате экономического спада большое число квалифицированных рабочих и инженерно-технических работников лишились работы. Именно этот контингент стал «питательной средой», на которой начал развиваться малый бизнес. Во-вторых, являясь производственными и административными центрами, эти регионы густо населены и соответственно обладают повышенным платежеспособным спросом, удовлетворять который должен в том числе и малый бизнес. В-третьих, здесь быстрее формируется инфраструктура, способствующая появлению и развитию малых предприятий: банки, биржи, оптовые склады, большое количество нежилых помещений, которое можно использовать под офисы и склады, и т.д. Традиционно максимальное количество зарегистрированных малых предприятий практически во всех регионах приходится на сферу торговли</p> <p>[стр.,96]</p> <p>и общественного питания, что связано прежде всего с относительно низкими стартовыми затратами на данные виды бизнеса и относительно быстрой оборачиваемостью капитала (таблица 2.14). Следующая по значимости для регионов РФ группа предприятий малого бизнеса связана с промышленностью. Доля промышленности в отраслевой структуре малых предприятий регионов зависит от соответствующей структуры их хозяйственных комплексов, от удельного веса в них отраслей, в которых малый бизнес имеет наибольший потенциал развития. К таким отраслям следует, прежде всего, отнести пищевую промышленность. Среди федеральных округов наиболее высока доля промышленности в отраслевой структуре малых предприятий в Дальневосточном (18,2%) и Северо-Западном (15,1%) округах; минимальный показатель характерен для Центрального округа (11,3%).</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>

	<p>[стр.,157]</p> <p>В результате экономического спада большое число квалифицированных рабочих и инженернотехнических работников лишились работы. Именно этот контингент стал «питательной средой», на которой начал развиваться малый бизнес; • являясь производственными и административными центрами, эти регионы густо населены и соответственно обладают повышенным платежеспособным спросом, удовлетворять который должен в том числе и малый бизнес; • здесь быстрее формируется инфраструктура, способствующая появлению и развитию малых предприятий: банки, биржи, оптовые склады, большое количество нежилых помещений, которое можно использовать под офисы и склады.</p>	
<p>[стр. 34]</p> <p>да страны. Так, Республика Башкортостан, Нижегородская, Новосибирская, Самарская и Волгоградская области схожи в том, что доля малого бизнеса в торговле и общепите здесь намного выше, а в промышленности ниже среднероссийской. В этих регионах с емкими внутренними рынками предметов потребления весьма значимы услуги торговли и общественного питания, тогда как промышленность представлена, прежде всего, крупными предприятиями. Другая группа — индустриальные регионы, к которым можно отнести Красноярский край, Белгородскую, Вологодскую, Пермскую, Свердловскую и Челябинскую области, Ханты-Мансийский автономный округ и др. Здесь основная часть промышленного производства также сконцентрирована в крупных корпорациях, однако получили развитие и малые промышленные предприятия. В связи с этим доля промышленности в отраслевой структуре малого бизнеса выше среднероссийской при том, что доля торговли и общественного питания, наоборот, ниже. Доля строительства в отраслевой структуре производства на малых предприятиях составила 23,9%. По абсолютному объему работ, выполненных согласно договорам строительного подряда (как и по производству промышленной продукции), лидирует Центральный федеральный округ: на его долю в 2003 г. приходилось 32% этого объема по стране. При этом по удельному весу строительства в общем объеме производства продукции (работ, услуг) на малых предприятиях названный округ превосходит только Дальневосточный федеральный округ. Среди сфер деятельности, в которых удельный вес малых предприятий минимален, отмечается сельское хозяйство, где их доля в числе всех предприятий только 2%. В производстве сельхозпродукции основных агрорегионов страны доля таких предприятий вообще ничтожна — около 1%. Нишу I Рассчитано по данным Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004: О г а т . с б . / Росстат. М., 2004. — С. 404-405.</p>	<p>[стр. 98]</p> <p>98 автономном округе базовые отрасли экономики газовая и нефтяная промышленность, где ведущую роль играют крупные компании и высоки «пороги входа», практически непреодолимые для малого бизнеса. Низкая доля малых промышленных предприятий отмечается в Республике Саха 10,2%, где доминирующей отраслью является цветная металлургия. Выявляя типологические группы регионов России со сходной отраслевой структурой малого бизнеса, в первую группу можно включить города-субъекты РФ (Москву и Санкт-Петербург), а также значительную часть регионов, центры которых суть крупнейшие по численности населения города страны. Так, Республика Башкортостан, Нижегородская, Новосибирская, Самарская и Волгоградская области схожи в том, что доля малого бизнеса в торговле и общепите здесь намного выше, а в промышленности ниже среднероссийской. В этих регионах с емкими внутренними рынками предметов потребления весьма значимы услуги торговли и общественного питания, тогда как промышленность представлена прежде всего крупными предприятиями другая группа индустриальные регионы, к которым можно отнести * Красноярский край, Белгородскую, Вологодскую, Пермскую, Свердловскую и Челябинскую области, Ханты-Мансийский автономный округ и др. Здесь основная часть промышленного производства тоже сконцентрирована в крупных корпорациях, однако получили развитие и малые промышленные предприятия. В связи с этим доля промышленности в отраслевой структуре малого бизнеса выше среднероссийской при том, что доля торговли и общественного питания, наоборот, ниже. Доля строительства в отраслевой структуре производства на малых предприятиях составила 23,9%. По абсолютному объему работ, выполненных согласно договорам строительного подряда (как и по производству промышленной продукции), лидирует Центральный федеральный округ: на его долю [стр.,99]</p> <p>75 в 2003 г. приходилось 32% этого объема по стране. Однако по удельному весу строительства в общем объеме производства продукции (работ, услуг) на малых предприятиях названный округ превосходит только Дальневосточный, существенно уступая Южному и Уральскому округам. Среди сфер деятельности, в которых удельный вес малых предприятий минимален, приходится отмечать сельское хозяйство, где их доля в числе всех предприятий</p>	<p>Подтверждается идентичность текста Совпадает следующая сноска у Абдуллина Р.З. и Гоголевой О.В. Рассчитано по данным Регионы России Социально-экономические показатели. 2004: Стат.сб./ Росстат. М., 2004. С.404-405.</p>

только 2%!

В производстве сельхозпродукции основных агрорегионов страны доля таких предприятий вообще ничтожна — около 1%!

Нишу малых предприятий здесь заняли «хозяйства населения»: на них ныне приходится значительная доля производства, превышающая по некоторым продуктам две трети регионального выпуска . . .

75 Рассчитано по данным Регионы России Социально-экономические показатели. 2004: Стат. сб. / Росстат. М., 2004. С. 404-405.

76 Барлыбаев А. Современная агроэкономика: о роли и перспективах малых хозяйств // Российский экономический журнал. 2003. № 7. С. 40.

Председатель диссертационного совета Д 212.196.14
Д.э.н., профессор

Учёный секретарь диссертационного совета Д 212.196.14
К.э.н., доцент



Яшин Н.С.

Нацышаева Е.А.

Постраничный анализ

фрагментов диссертации Абдуллина Р.З., указанных в заявлении Бабицкого И.Ф., Заякина А.В., Ростовцева А.А., Власова В.В., Межрегиональной общественной организации «Общество специалистов доказательной медицины» в качестве некорректно заимствованных из диссертации Маренного М.А. «Механизмы и методы кооперационных взаимодействий малых промышленных предприятий» (Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, г. Москва, 2001, научный руководитель доктор экономических наук, профессор Егорова Н.Е.)

Раздел диссертации Абдуллина Р.З.	Диссертация Маренного М.А. «Механизмы и методы кооперационных взаимодействий малых промышленных предприятий» (Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Центральный экономико-математический институт Российской академии наук, г.Москва, 2001, научный руководитель доктор экономических наук, профессор Егорова Н.Е.)	Комментарии
<p>[стр. 82]</p> <p>производства. Эффективное функционирование малых предприятий в существенной мере зависит от характера их взаимодействия с различными структурами рынка. Взаимодействия объектов малого предпринимательства являются микроэкономическими взаимодействиями; их следует рассматривать как некоторый процесс, результат которого зависит как от предпринимаемых действий субъектов (экономических агентов) этого процесса, так и от условий (воздействия) внешней среды. При этом в качестве экономических агентов фигурируют различные хозяйственные, производственные, управленческие и другие самостоятельные единицы, рассматриваемые как системы и имеющие вход и выход. В число рассматриваемых взаимодействующих систем входят малые предприятия. Процесс их взаимодействия с другими экономическими агентами предполагает связи между выходом одной или нескольких систем и входом другой (других) систем. Этот процесс может быть описан и классифицирован с использованием различных признаков (критериев) в зависимости от целей и задач исследования. В таблице 2.1.1 предлагается один из возможных способов классификации этого процесса, позволяющий охарактеризовать его структурные свойства: количественный и качественный состав участников, множественность и типы взаимосвязей. В соответствии с данной классификацией рассматриваются следующие критерии: принадлежность взаимодействующих объектов к определенной сфере деятельности. Так, можно рассматривать взаимодействия малых предприятий с производственно-хозяйственными структурами (различными предприятиями); со структурами управления и регулирования (налоговыми органами, органами местного самоуправления и т.д.); со структурами финансово-кредитной системы (банками, кредитными организациями).</p> <p>1 Егорова Н.Е., Маренный М.А. Финансовый анализ кооперационных стратегий развития промышленных предприятий в сфере малого бизнеса // Финансовый менеджмент, 2002, № 1.</p>	<p>[стр. 37]</p> <p>§ 3. Системный анализ и классификация микроэкономических взаимодействий малых промышленных структур с точки зрения системного подхода микроэкономические взаимодействия малых промышленных предприятий следует рассматривать как некоторый процесс, результат которого зависит как от деятельности субъектов (экономических агентов) этого процесса, так и от условий (воздействия) внешней среды. При этом в качестве экономических агентов фигурируют различные хозяйственные, производственные, управленческие и другие самостоятельные единицы, рассматриваемые как системы, и имеющие вход и выход. К числу рассматриваемых далее взаимодействующих экономических агентов относятся малые промышленные предприятия. Процесс их взаимодействия с другими экономическими агентами предполагает связи между выходом одной или нескольких систем и входом другой (других) систем. Этот процесс может быть описан и классифицирован с использованием различных признаков (критериев) в зависимости от целей и задач исследования. В табл. 1-3.1 автором предлагается один из возможных способов классификации этого процесса, позволяющий охарактеризовать его структурные свойства: количественный и качественный состав участников, множественность и типы взаимосвязей. Таблица 1-3.1 Классификация взаимодействий малых предприятий</p> <p>[стр.,38]</p> <p>В соответствии с данной классификацией рассматриваются следующие критерии: принадлежность взаимодействующих объектов к определенной сфере деятельности. Так, можно рассматривать взаимодействия малых предприятий с производственно-хозяйственными объектами (различными предприятиями) с объектами управления и регулирования (налоговыми органами, органами местного самоуправления и т.д.) с объектами финансово-кредитной системы (банками, кредитными организациями).</p>	<p>Подтверждается идентичность текстов небольшими стилистическими изменениями</p> <p>Имеется следующая сноска у Абдуллина Р.З. Егорова Н.Е., Маренный М.А. Финансовый анализ кооперационных стратегий развития промышленных предприятий в сфере малого бизнеса // Финансовый менеджмент, 2002, - №1.</p>
<p>[стр. 83]</p> <p>83 Таблица 2.1.1 Классификация взаимодействий малых предприятий (далее</p>	<p>[стр. 37]</p> <p>§ 3. Таблица 1-3.1 Классификация взаимодействий малых предприятий (далее приводится</p>	<p>Подтверждается идентичность текста Таблица 2.1.1.</p>

<p>приводится таблица).</p> <p>б) масштабность и размеры объектов взаимодействия малых предприятий.</p> <p>Малые предприятия могут взаимодействовать либо с крупными и средними предприятиями, либо себе подобными по величине малыми структурами.</p> <p>генезис взаимосвязей и степень их тесноты.</p> <p>Малые предприятия могут либо создаваться на базе крупной производственной структуры, либо порождаться другим малым предприятием.</p> <p>В этом случае речь идет о генетически родственных объектах (например, дочерних и материнских фирмах).</p> <p>При этом генетические взаимосвязи предприятий обычно характеризуются большой степенью их тесноты (особенно на первых этапах возникновения нового малого предприятия); возникают так называемые аффилированные структуры; однако с течением времени эти взаимосвязи могут ослабевать и вновь созданное предприятие может трансформироваться в самостоятельную структуру.</p> <p>Процесс развития взаимосвязей может осуществляться и в противоположном направлении.</p> <p>Изначально самостоятельные предприятия впоследствии находят себе постоянного партнера «по жизни» и образуют достаточно прочный альянс с системой тесных взаимосвязей.</p> <p>В этом случае объекты обладают родственной системой экономических интересов, целей и т.д.</p> <p>г) число участников взаимодействия и множественность взаимосвязей</p>	<p>таблица</p> <p>[стр.38]</p> <p>б) масштабность и размеры объектов взаимодействия малых предприятий.</p> <p>Малые предприятия могут взаимодействовать либо с крупными предприятиями, либо себе подобными по величине малыми структурами.</p> <p>Далее будут рассмотрены оба вида микроэкономических взаимодействий малых предприятий.</p> <p>в) генезис взаимосвязей и степень их тесноты Малые предприятия могут либо создаваться на базе крупной производственной структуры, либо порождаться другим малым предприятием.</p> <p>В этом случае речь идет о генетически родственных объектах (например, дочерних и материнских фирмах).</p> <p>При этом генетические взаимосвязи предприятий обычно характеризуются большой степенью их тесноты (особенно на первых этапах возникновения нового малого предприятия); возникают так называемые аффилированные структуры; однако с течением времени эти взаимосвязи могут ослабевать и вновь созданное предприятие может трансформироваться в самостоятельную структуру.</p> <p>Процесс развития взаимосвязей может осуществляться и в противоположном направлении.</p> <p>Изначально самостоятельные предприятия впоследствии находят себе постоянного партнера «по жизни» и образуют достаточно прочный альянс с системой тесных взаимосвязей.</p> <p>В этом случае объекты обладают родственной системой экономических интересов, целей и т.д.</p> <p>Далее будут рассмотрены различные формы таких взаимодействий.</p> <p>г) число участников взаимодействия и множественность взаимосвязей между ними.</p>	<p>1 Классификация взаимодействий малых предприятий, представленная на стр. 83 диссертации Абдуллина Р.З. полностью совпадает с таблицей 1-3.1 Классификация взаимодействий малых предприятий, представленной на стр. 37 диссертации Маренного М.А.</p>
<p>[стр. 110]</p> <p>Одним из механизмов взаимодействия двух предприятий малого и крупного на основе двустороннего контракта, в соответствии с которым крупной компанией выдается лицензия на производство или продажу товара под ее маркой малой фирме, является система франчайзинга.</p> <p>Франчайзинг объединяет в себе преимущества крупного производства (экономию на управленческих расходах, рекламе, затратах на внедрение новых технологий и видов продукции, обучении персонала) и малого предпринимательства (высокая «проникающая» способность, возможность локальных контактов и знание местных условий).</p> <p>Оплачивая лицензию (франшизу) и «связывая» себя обязательствами по соблюдению установленных стандартов качества, малое предприятие получает взамен значительную поддержку от «родительской» фирмы — в сфере маркетинга, повышения квалификации кадров и их обучении опыту менеджмента, технического содействия (в том числе совместного использования части оборудования), в более широком доступе к сырью и т.д.</p>	<p>[стр. 43]</p> <p>В этом случае, если взаимодействие малой и крупной фирм базируется на получении взаимной выгоды и носит устойчивый характер, между предприятиями образуется экономический симбиоз [2].</p> <p>Примером дипольной структуры является взаимодействие двух предприятий малого и крупного в системе франчайзинга, т.е. на основе двустороннего контракта, в соответствии с которым крупной компанией выдается лицензия на производство или продажу товара под ее маркой малой фирме.</p> <p>Франчайзинг объединяет в себе преимущества крупного производства (экономию на управленческих расходах, рекламе, затратах на внедрение новых технологий и видов продукции, обучении персонала) и малого предпринимательства (высокая «проникающая» способность, возможность локальных контактов и знание местных условий).</p> <p>Оплачивая лицензию (франшизу) и «связывая» себя обязательствами по соблюдению установленных стандартов качества, малое предприятие получает взамен значительную поддержку от «родительской» фирмы: в сфере маркетинга, повышения квалификации кадров и их обучении, опыту менеджмента, технического содействия (в том числе совместного использования части оборудования), более широкий доступ к сырью и т.д.:</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p> <p>В работе Маренного М.А. имеется ссылка <i>Авилова А.В., Бухвальц Е.М., Обиденнова Т.Б., Четуренко А.Ю. Малый бизнес после августа 1998 г.: российское общество до и после М., РНИС и НП, РОССПЭН, 1998</i></p>
<p>[стр. 111]</p> <p>Довольно редкие формы взаимодействия малых и крупных предпринимательских структур (инкубаторство, интрапредсерство) демонстрирует такой российский гигант, как РАО «Газпром».</p> <p>Наряду с громадными по величине российскими газовыми месторождениями имеются и мелкие, которые практически не осваивались из-за нерентабельности и</p>	<p>[стр. 40]</p> <p>Заметим, что такие формы взаимодействия малого и крупного предпринимательства, как интрапредсерство и инкубаторство, в российских условиях пока не получили должного развития.</p> <p>Сателлитные формы возникают более часто, особенно в последнее время, как результат реструктуризации предприятий, т.е. путем выделения малой фирмы из крупного предприятия.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>

<p>сосредоточения крупных предприятий на проблемах «большого газа».</p> <p>В результате значительные запасы природных ресурсов оказывались не освоенными.</p> <p>Для отобранных малых месторождений в НИИ и проектных институтах «Газпрома» разрабатываются концепции их освоения, технологии обустройства и эксплуатации. осуществляется обоснование проектов, материально-технической базы, заказывается оборудование (обычно в блочно-модульном исполнении).</p> <p>Только после этого компанией принимается решение о создании самостоятельной малой фирмы по разработке газового месторождения с небольшими запасами и осуществляется ее финансовая и материальная поддержка.</p> <p>Аналогичный подход используется и в отношении отдельных месторождений, вступивших в завершающую фазу разработки.</p> <p>Отметим, что взаимодействия малых и крупных структур в нефтегазовом комплексе имеют, как правило, устойчивый, симбиотический характер.</p> <p>Однако какие формы взаимодействия малого и крупного предпринимательства, как интрапренерство и инкубаторство, в российских условиях пока не получили должного развития.</p> <p>Самостоятельные формы возникают более часто, особенно в последнее время, как результат реструктуризации предприятий, т.е. путем выделения малой фирмы из крупного предприятия.</p> <p>Они образуют</p>	<p>Они образуют также из самостоятельных хозяйственных объектов, при этом обычно крупный объект является центром притяжения малого.</p> <p>[стр.46]</p> <p>Довольно редкие формы взаимодействия малых и крупных предпринимательских структур (инкубаторство, интрапренерство) демонстрирует другой российский гигант «Газпром». Наряду с громадными по величине российскими месторождениями имеются и мелкие, которые практически не осваивались из-за нерентабельности и сосредоточения крупных предприятий на проблемах «большого газа».</p> <p>В результате значительные запасы природных ресурсов оказывались не освоенными.</p> <p>Для отобранных малых месторождений в НИИ и проектных институтах «Газпрома» разрабатываются концепции их освоения, технологии обустройства и эксплуатации. осуществляется обоснование проектов, материально-технической базы, заказывается оборудование (обычно в блочно-модульном исполнении).</p> <p>Только после этого компанией принимается решение о создании самостоятельной малой фирмы по разработке газового месторождения с небольшими запасами и осуществляется ее финансовая и материальная поддержка.</p> <p>Аналогичный подход используется и в отношении отдельных месторождений, вступивших в завершающую фазу разработки.</p>	
<p>[стр. 119]</p> <p>Взаимодействие малых предприятий друг с другом наиболее распространено в тех отраслях, где имеется высокая концентрация малого предпринимательства.</p> <p>Это достаточно новый вид микровзаимодействий в малом бизнесе.</p> <p>При этом в зависимости от генезиса образовавшихся взаимосвязей он может принимать формы дочерних структур и альянсов.</p> <p>Дочерние структуры система малых фирм, образовавшихся на базе одного, обычно доминирующего, малого предприятия.</p> <p>Экономическая целесообразность подобных образований кроется, как правило, в попытке максимальной диверсификации производственной деятельности и снижения бытовых рисков.</p> <p>Альянсы образуются из первоначально самостоятельных малых предприятий.</p> <p>Как уже указывалось, главной причиной объединения (кооперации) деятельности малых структур является снижение транзакционных издержек в результате наиболее эффективных способов координации работы их участников (оказание взаимной помощи, использование системы взаимозачетов).</p>	<p>[стр. 46]</p> <p>Взаимодействие малых предприятий друг с другом. Данный вид взаимодействия малых предприятий наиболее распространён в тех отраслях, где имеется их высокая концентрация.</p> <p>Это достаточно новый вид микровзаимодействий в малом бизнесе.</p> <p>При этом в зависимости от генезиса образовавшихся взаимосвязей он может принимать формы дочерних структур и альянсов.</p> <p>Дочерние структуры система малых фирм, образовавшихся на базе одного, обычно доминирующего, малого предприятия.</p> <p>Экономическая целесообразность подобных образований кроется, как правило, в попытке максимальной диверсификации производственной деятельности и снижения бытовых рисков.</p> <p>Пример подобных структур описан в работе [18], где они получили название малых многопрофильных корпораций.</p> <p>Альянсы образуются из первоначально самостоятельных малых предприятий. Главной причиной подобного объединения деятельности малых структур является снижение транзакционных издержек в результате наиболее эффективных способов координации работы их участников (оказание взаимной помощи, использование системы взаимозачетов) безвозмездных услуг, общей схемы оптимизации налогообложения, организация «касс финансовой взаимопомощи» и т.д.).</p> <p>Такие формы называются кооперативными взаимодействиями и чаще всего являются</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями</p> <p>В работе Маренного М.А. имеется ссылка Данилина Я.В., Клейнер Г.Б. Управление малыми многопрофильными корпорациями. Сб. Микроэкономические предпосылки экономического роста М., ЦЭМИ РАН, 1999</p>
<p>[стр. 120]</p> <p>Обычно подобные формы взаимодействий являются неформальными, образующимися стихийно, в порядке личной инициативы участников, поскольку законодательная база подобных объединений в настоящее время не разработана.</p> <p>Структура данного вида взаимодействий малых предприятий не всегда имеет четкие очертания: она не успевает выкристаллизоваться вследствие своей относительной незрелости.</p> <p>Однако можно предположить, что формы, разновидности и типы взаимодействий в</p>	<p>[стр. 47]</p> <p>неформальными, образующимися стихийно, в порядке личной инициативы участников, поскольку законодательная база подобных объединений не разработана.</p> <p>Структура данного вида взаимодействий малых предприятий не всегда имеет четкие очертания: она не успевает выкристаллизоваться вследствие своей относительной незрелости.</p> <p>С достаточной степенью условности можно предположить, что формы, разновидности и</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями</p>

<p>этом случае будут аналогичными рассмотренным ранее ситуациям взаимодействия малых и крупных предприятий. [Или] <u>этом роль «крупного» предприятия принадлежит одному</u> доминирующему малому предприятию.</p> <p>Таким образом, с известной долей условности, можно говорить о спутниковых формах взаимодействия малых фирм с дилеммой, атомарной, сетчатой и корпоративной структурой.</p> <p>Другая часть микроэкономических взаимодействий является более мобильной, склонной к изменчивости, перемене организационных форм, готовности начать предпринимательскую деятельность заново.</p> <p>Она относится к трансформационным процессам и в наибольшей степени отвечает за адаптивность малого бизнеса, его проникающую способность и динамичность. Относительно новым видом микровзаимодействий являются производственные кооперативные взаимоотношения, складывающиеся внутри комплекса малых предприятий.</p> <p>Они основаны на системе общих экономических интересов (в частности, оказание взаимной помощи, предоставление информационных услуг, снижение транзакционных издержек и т.д.) и называются кооперационными.</p> <p>Кооперационные взаимодействия предприятий, получившие широкое распространение на Западе, являются перспективным способом организации малого бизнеса и в условиях России.</p>	<p>типич кооперативных взаимодействий могут оказаться аналогичными рассмотренным ранее ситуациям взаимодействия малых и крупных предприятий. [Или] <u>этом роль «крупного» предприятия принадлежит одному</u> наиболее активному малому предприятию, выступающему как инициатор кооперации, и в этом смысле являющимся доминирующим.</p> <p>С учетом данного предположения можно условно говорить о спутниковых формах взаимодействия малых фирм с дилеммой, атомарной, сетчатой и корпоративной структурой.</p> <p>Общая классификационная система микроэкономических взаимодействий малых предприятий представлена схемой на рис. 1-3.3.</p> <p style="text-align: center;">[стр.,49]</p> <p>Другая часть микроэкономических взаимодействий является более мобильной, склонной к изменчивости, перемене организационных форм, готовности начать предпринимательскую деятельность заново.</p> <p>Она относится к трансформационным процессам и в наибольшей степени отвечает за адаптивность малых предприятий, их проникающей способности и динамичности. Относительно новым видом микровзаимодействий являются производственно-кооперативные взаимоотношения, складывающиеся внутри альянсов (комплексов) малых предприятий, которые основаны на системе общих экономических интересов (в частности, оказание взаимной помощи, предоставление информационных услуг, снижение транзакционных издержек и т.д.) и называются кооперационными.</p> <p>Кооперационные взаимодействия предприятий, получившие широкое распространение на Западе, являются перспективным способом организации малого бизнеса и в условиях России.</p>	
<p style="text-align: center;">[стр. 122]</p> <p>В рамках данных форм и механизмов взаимодействие малых предприятий друг с другом <u>наиболее распространено в тех отраслях, где имеется</u> высокая концентрация малого предпринимательства.</p> <p>В зависимости от генезиса образовавшихся взаимосвязей он может принимать формы дочерних структур и альянсов.</p> <p>Дочерние структуры — система малых фирм, образовавшихся на базе одного, обычно доминирующего, малого предприятия.</p> <p>Экономическая целесообразность подобных образований кроется, как правило, в попытке максимальной диверсификации производственной деятельности и снижении бытовых рисков.</p> <p>Альянсы образуются из первоначально самостоятельных малых предприятий.</p> <p>Главной причиной объединения (кооперации) деятельности малых структур является снижение транзакционных издержек в результате наиболее эффективных способов координации работы их участников (оказание</p>	<p style="text-align: center;">[стр. 46]</p> <p>Взаимодействие малых предприятий друг с другом <u>Данный вид взаимодействия малых предприятий наиболее распространен в тех отраслях, где имеется</u> их высокая концентрация.</p> <p>Это достаточно новый вид микровзаимодействий в малом бизнесе.</p> <p>При этом в зависимости от генезиса образовавшихся взаимосвязей он может принимать формы дочерних структур и альянсов.</p> <p>Дочерние структуры система малых фирм, образовавшихся на базе одного, обычно доминирующего, малого предприятия.</p> <p>Экономическая целесообразность подобных образований кроется, как правило, в попытке максимальной диверсификации производственной деятельности и снижении бытовых рисков.</p> <p>Пример подобных структур описан в работе [18], где они получили название малых многопрофильных корпораций.</p> <p>Альянсы образуются из первоначально самостоятельных малых предприятий.</p> <p>Главной причиной подобного объединения деятельности малых структур является снижение транзакционных издержек в результате наиболее эффективных способов кооперации и координации работы их участников (оказание взаимной помощи, использование системы взаимозачетов, безвозмездных услуг, общей схемы оптимизации налогообложения, организация «касс финансовой взаимопомощи» и т.д.).</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями</p> <p>В работе Маренного М.А. имеется ссылка Данилина Я.В., Клейнер Г.Б. Управление малыми многопрофильными корпорациями. Сб. Микроэкономические предпосылки экономического роста М., ЦЭМИ РАН, 1999</p>
<p style="text-align: center;">[стр. 123]</p> <p>в взаимной помощи, использование системы взаимозачетов, безвозмездных услуг,</p>	<p style="text-align: center;">[стр. 46]</p> <p>Главной причиной подобного объединения деятельности малых структур является</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими</p>

<p>Общей схемы оптимизации налогообложения, организация «касс финансовой взаимопомощи» и т.д.)</p> <p>Такие формы обычно называются кооперативными взаимодействиями и основаны на системе согласованных экономических интересов.</p> <p>Обычно подобные формы взаимодействий являются неформальными, образующимися стихийно, в порядке инициативы участников.</p> <p>Структура данного вида взаимодействий малых предприятий не всегда имеет четкие очертания: она не успевает выкристаллизоваться вследствие своей относительной незрелости.</p> <p>При этом роль «крупного» предприятия принадлежит одному доминирующему малому предприятию.</p> <p>Эти взаимодействия с некоторой долей условности можно отнести к спутным формам взаимодействия малых фирм с липольной, атомарной, сетчатой и корпоративной структурой.</p>	<p>снижение транзакционных издержек в результате наиболее эффективных способов кооперации и координации работы их участников (оказание взаимной помощи, использование системы взаимозачетов, безвозмездных услуг, общей схемы оптимизации налогообложения, организация «касс финансовой взаимопомощи» и т.д.)</p> <p>Такие формы называются кооперативными взаимодействиями и чаще всего являются</p> <p>[стр.,47]</p> <p>неформальными, образующимися стихийно, в порядке личной инициативы участников, поскольку законодательная база подобных объединений не разработана.</p> <p>Структура данного вида взаимодействий малых предприятий не всегда имеет четкие очертания: она не успевает выкристаллизоваться вследствие своей относительной незрелости.</p> <p>С достаточной степенью условности можно предположить, что формы, разновидности и типы кооперативных взаимодействий могут оказаться аналогичными рассмотренным ранее ситуациям взаимодействия малых и крупных предприятий.</p> <p>При этом роль «крупного» предприятия принадлежит одному наиболее активному малому предприятию, выступающему как инициатор кооперации, и в этом смысле являющимся доминирующим.</p> <p>С учетом данного предположения можно условно говорить о спутных формах взаимодействия малых фирм с липольной, атомарной, сетчатой и корпоративной структурой.</p>	<p>стилистическими изменениями</p>
<p>[стр. 124]</p> <p>Модель анализа качества функционирования малых предприятий при кооперационном взаимодействии Кооперационное взаимодействие малых предприятий приводит к формированию в сфере малого бизнеса кооперативных структур.</p> <p>Это некоторые, как правило, неформальные образования, состоящие из малых предприятий, взаимоотношения между которыми строятся по принципу кооперации.</p> <p>Данные новообразованные структуры могут рассматриваться, с одной стороны, как следующая ступень развития российского кооперативного движения (в качестве членом кооператива выступают не физические лица, а малые юридические лица); с другой как новая форма взаимоотношений малых предприятий, основанная на возожении принципов кооперации.</p> <p>Кооперативные структуры в малом бизнесе представляют собой альянсы малых предприятий, объединяющихся в целях снижения собственных транзакционных издержек.</p> <p>В результате каждое малое предприятие член кооперативной структуры — вследствие подобного объединения получает дополнительную прибыль, что обуславливает его экономический интерес как участника рассматриваемой структуры. Эти альянсы обычно бывают неформальными, что связано с значительной степенью отсутствующими законами.</p>	<p>[стр. 51]</p> <p>В последние годы XX века в сфере малого бизнеса стали образовываться кооперативные структуры.</p> <p>Это некоторые, как правило, неформальные образования, состоящие из малых предприятий, взаимоотношения между которыми строятся по принципу кооперации.</p> <p>Данные новообразованные структуры могут рассматриваться, с одной стороны, как следующая ступень развития российского кооперативного движения (в качестве членом кооператива выступают не физические лица, а малые юридические лица); с другой как новая форма взаимоотношений малых предприятий, основанная на возожении принципов кооперации.</p> <p>Кооперативные структуры в малом бизнесе представляют собой альянсы малых предприятий, объединяющихся в целях снижения собственных транзакционных издержек.</p> <p>[стр.,52]</p> <p>В результате каждое малое предприятие член кооперативной структуры в следствие подобного объединения получает дополнительную прибыль, что обуславливает его экономический интерес как участника рассматриваемой структуры.</p> <p>Эти альянсы обычно бывают неформальными, что обусловлено значительной степенью отсутствующими законодательными актами, регламентирующими деятельность подобных кооперативных образований.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>
<p>[стр. 125]</p> <p>тельными актами, регламентирующими деятельность подобных кооперативных образований.</p> <p>Поэтому они образуются обычно на бесплатной основе, на основе добровольных соглашений и частных контрактов, что отличает их от классического образи</p>	<p>[стр. 52-53]</p> <p>издержек.</p> <p>В результате каждое малое предприятие член кооперативной структуры в следствие подобного объединения получает дополнительную прибыль, что обуславливает его экономический интерес как участника рассматриваемой структуры.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p> <p>В работе Маренного М.А. имеется ссылка</p> <p>Карпинская В., Калиниченко Н</p>

<p>кооперации.</p> <p>Основным кооперативным «взвесом» участников является главным образом интеллектуальный капитал, их опыт организации дела, навыки, знания и т.д.</p> <p>Предпосылками для образования кооперативных структур являются: достижение определенного уровня концентрации числа малых предприятий в той или иной сфере экономики; налаженность между малыми предприятиями различного рода взаимосвязей в процессе решения общих задач и наличие определенного уровня доверительности отношений между ними; исчерпание возможностей взаимодействия с крупными предприятиями по ряду направлений деятельности: необходимости использования малозатратных способов функционирования малых предприятий в условиях слабой доступности финансовых и кредитно-инвестиционных ресурсов; наличие у каждого из предприятий способов более рационального использования производственных и иных ресурсов при условии вовлечения в хозяйственный процесс новых участников; факторы недостаточно благоприятной экономической среды и отсутствия необходимой государственной поддержки, стимулирующие консолидацию малых предприятий против агрессивных внешних воздействий и т.д.</p> <p>Место кооперативных структур в системе взаимодействий определяется, прежде всего их функциями (самоподдержания и самоорганизации малых объектов, что, в конечном счете, определяет устойчивость функционирования малых предприятий). Именно это сближает их с другими самоподдерживающимися формами развития малых предприятий (например бизнес)</p> <p>Егорова Н.Е., Маренный Н.А. Финансовый анализ кооперационных стратегий развития промышленных предприятий в сфере малого бизнеса // Финансовый менеджмент, 2002. № 1.</p>	<p>Эти альянсы обычно бывают неформальными, что обусловлено в значительной степени отсутствующими законодательными актами, регламентирующими деятельность подобных кооперативных образований.</p> <p>Поэтому они образуются обычно на беспасовой основе, на основе добровольных приглашений и частных контрактов, что отличает их от классического образца кооперации.</p> <p>Основным кооперативным «взвесом» участников является главным образом интеллектуальный капитал, их опыт организации дела, навыки, знания и т.д.</p> <p>В настоящее время подготовлено несколько законопроектов в области кооперативных взаимодействий малых предприятий, и, в частности, в сфере кредитной кооперации, что позволит создать финансовую базу для формирования кооперационных связей малых предприятий [36].</p> <p>Предпосылками для образования кооперативных структур являются: достижение определенного уровня концентрации числа малых предприятий в той или иной сфере экономики; налаженность между малыми предприятиями различного рода взаимосвязей в процессе решения общих задач и наличие определенного уровня доверительности отношений между ними; исчерпание возможностей взаимодействия с крупными предприятиями по ряду направлений деятельности; необходимость использования малозатратных способов функционирования малых предприятий в условиях слабой доступности финансовых и кредитно-инвестиционных ресурсов; наличие у каждого из предприятий способов более рационального использования производственных и иных ресурсов при условии вовлечения в хозяйственный процесс новых участников; факторы недостаточно благоприятной экономической среды и отсутствия необходимой государственной поддержки, стимулирующие консолидацию малых предприятий против агрессивных внешних воздействий и т.д.</p> <p>Место кооперативных структур в системе микроэкономических взаимодействий определяется прежде всего их функциями (самоподдержания и самоорганизации малых объектов). Именно это сближает их с другими самоподдерживающимися формами развития малых предприятий (бизнес)</p>	<p>Помогите бедному малому. М., Ж. Итоги, 2000, № 45(231)</p> <p>В работе Абдуллина Р.З. имеется сноска Егорова Н.Е., Маренный Н.А. Финансовый анализ кооперационных стратегий развития промышленных предприятий в сфере малого бизнеса // Финансовый менеджмент, 2002. № 1.</p>
<p>[стр. 126]</p> <p>инкубаторство и франчайзинг), целью функционирования которых является создание наиболее благоприятных условий функционирования для каждого из участников и стремление к снижению их затрат при осуществлении своей деятельности.</p> <p>Например, кооперативные структуры можно представить как своего рода «виртуальный» бизнес-инкубатор (или инкубатор «без стен»).</p> <p>Кооперативные структуры малого бизнеса в определенном смысле являются разновидностью сетевых структур с особым типом взаимодействий между малыми предприятиями, основанным на принципах кооперации.</p> <p>С сетевыми структурами рассматриваемую кооперативные структуры сближает множественность участников и достаточно значительное число взаимосвязей между ними.</p> <p>При этом системная схема взаимодействия малых предприятий в кооперативных сетевых структурах аналогична той, в которой крупное предприятие заменяется соответственно малым предприятием, играющим роль лидера в этой структуре. Однако содержание этих связей различно и подчинено принципам кооперации.</p> <p>Как правило, теснота связей в кооперативных структурах обычно выше, чем в обычных сетевых структурах, где эти взаимосвязи могут носить эпизодический характер.</p> <p>Взаимосвязи малых предприятий внутри рассматриваемых кооперативных структур могут строиться по принципам горизонтальной или вертикальной кооперации, формирующей моно или многопрофильные образования.</p> <p>При этом механизмы (способы) формирования вертикально или горизонтально кооперированных структур малых предприятий различны, и определяются, в</p>	<p>[стр. 53]</p> <p>объектов.</p> <p>Именно это сближает их с другими самоподдерживающимися формами развития малых предприятий (бизнес-инкубаторство и франчайзинг), целью которых является создание наиболее благоприятных условий функционирования для малых структур и стремление к снижению их затрат при осуществлении своей деятельности.</p> <p>Например, кооперативные структуры можно представить как своего рода «виртуальный» бизнес-инкубатор, рассмотренный в § 2 гл. 1.</p> <p>Кооперативные альянсы чаще всего представляют собой сетчатые структуры в соответствии с изложенной в § 3 главы 1 схемой системной классификации взаимодействий (рис. 1-3.3) с особым типом взаимоотношений между малыми предприятиями, основанном на принципах кооперации.</p> <p>С сетчатыми структурами рассматриваемую разновидность взаимодействий сближает множественность участников и значительное число взаимосвязей между ними.</p> <p>Хотя системные схемы взаимодействия малых предприятий в кооперативных и сетчатых структурах аналогичны (в схеме, изображенной на рис 1-3.2 в), крупное предприятие замещается соответственно малым предприятием, играющим роль лидера в кооперативной структуре), однако содержание этих связей различно и как уже указывалось, подчинено принципам кооперации.</p> <p>Как правило, теснота связей в кооперативных структурах обычно выше, чем в обычных сетчатых структурах, где эти взаимосвязи могут носить эпизодический характер.</p> <p>Взаимосвязи малых предприятий внутри рассматриваемых кооперативных структур могут строиться по принципам горизонтальной или вертикальной кооперации, формирующей моно или многопрофильные образования.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями</p>

<p>значительной степени, спецификой рассматриваемых производств (особенно важна специфика производства при вертикальной интеграции, тогда как спектр механизмов горизонтальной кооперации более широк). Система внешних взаимодействий кооперативных структур может определяться их взаимодействием как с малыми предприятиями (которые являются потенциальными претендентами на членство в структуре), так и с крупными предприятиями.</p>	<p>При этом механизмы (способы) формирования вертикально или горизонтально кооперированных структур малых предприятий различны и определяются в значительной степени спецификой рассматриваемых производств (особенно важна специфика производства при вертикальной интеграции, тогда как спектр механизмов горизонтальной кооперации более широк). Система внешних взаимосвязей кооперативных структур может определяться их взаимодействием как с малыми предприятиями (которые являются потенциальными членами кооператива), так и с крупными объектами.</p>	
<p>[стр. 127]</p> <p>Кооперативные структуры в рамках взаимодействия, являющиеся некоторой системой или альянсом, т.е. целостной структурой, взаимодействуя с крупными предприятиями, обычно реализуют две типовых схемы такого взаимодействия: а) предприятием-поставщиком (сырья, материалов, полуфабрикатов и т.д.) б) предприятием-потребителем (использующим продукцию кооперированных малых предприятий как комплектацию для собственного производства). Данные две схемы могут быть объединены в общий случай, когда кооперативная структура взаимодействует с одним или несколькими крупными предприятиями, как поставщиками, и с одним или несколькими предприятиями, как потребителями. Описанные схемы взаимодействия представлены на рис. 3.1.1 а, б и в соответственно. Эффект кооперационного взаимодействия малых предприятий является специфическим. Он не сводится к эффекту объединения предприятий, так как малые предприятия в рассматриваемых кооперативных структурах сохраняют свою относительную самостоятельность (поэтому не происходит, например, экономии на издержках управления, аппарат управления у каждого из предприятий сохраняется). Этот эффект не определяется также ростом масштабов производства у каждого из предприятий членов кооператива. Малые предприятия характеризуются относительно небольшими изменениями роста объемов производства по своему определению (в противном случае они переходят в разряд других объектов средних или крупных предприятий). Более того, они, как правило, функционируют на достаточно узких сегментах рынка, не допускающих значительного расширения производства. В современных российских условиях действует еще один фактор, сдерживающий их рост</p> <p>Егорова П.Е., Маренный Н.А. Финансовый анализ кооперационных стратегий развития промышленных предприятий в сфере малого бизнеса// Финансовый менеджмент, 2002, № 1.</p>	<p>[стр. 55]</p> <p>предприятием-поставщиком (сырья, материалов, полуфабрикатов и т.д.) предприятием-потребителем, (использующим продукцию кооперированных малых предприятий как комплектацию для собственного производства. Данные две схемы могут быть объединены в общий случай, когда кооперативная структура взаимодействует с одним (или несколькими) крупными предприятиями как поставщиками и с одним (или несколькими) предприятиями как потребителями. Описанные схемы взаимодействия представлены на рис. П-1.1 а, б и в соответственно). Эффект кооперативного взаимодействия малых предприятий является специфическим. Он не сводится к эффекту объединения предприятий, так как малые предприятия в рассматриваемых кооперативных структурах сохраняют свою относительную самостоятельность. Поэтому не происходит, например, экономии на издержках управления, аппарата управления у каждого из предприятий сохраняется. Этот эффект не определяется так же ростом масштабов производства у каждого из предприятий членов кооператива. Малые предприятия характеризуются относительно небольшими изменениями роста объемов производства по своему определению (в противном случае они переходят в разряд других объектов средних и крупных предприятий). Более того, они, как правило, функционируют на достаточно узких сегментах рынка, не допускающих значительного расширения производства. В современных российских условиях действует еще один фактор, сдерживающий их рост достаточно жесткие спросовые ограничения со стороны других хозяйствующих субъектов.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями</p> <p>В работе Абдуллина Р.З. имеется сноска Егорова Н.Е., Маренный Н.А. Финансовый анализ кооперационных стратегий развития промышленных предприятий в сфере малого бизнеса// Финансовый менеджмент, 2002, № 1.</p>
<p>[стр. 128]</p> <p>вающий их рост — достаточно жесткие ограничения по спросу со стороны других хозяйствующих субъектов, Рис. 3ДЛ. Схемы взаимодействия кооперативных структур с крупными предприятиями: а) крупное предприятие поставщик (П1); б) крупное предприятие-потребитель (П2); в) множество крупных предприятий поставщиков и потребителей (Здесь л. предприятие — лидер кооперативной структуры). Поэтому эффект кооперации следует считать не эффектом роста масштаба, а эффектом, обусловленным применением новых способов более рационального</p>	<p>[стр. 54]</p> <p>Схемы взаимодействия кооперативных структур с крупными предприятиями: а) крупное предприятие поставщик (П1); б) крупное предприятие - * потребитель (П2); в) множество крупных предприятий поставщиков и потребителей (Здесь л. предприятие лидер кооперативной структуры).</p> <p>[стр. 55]</p> <p>В современных российских условиях действует еще один фактор, сдерживающий их рост достаточно жесткие спросовые ограничения со стороны других хозяйствующих субъектов,</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями</p>

<p>расходования производственных факторов <u>способов, которые можно реализовать лишь с привлечением в процесс производства новых участников (членов кооперации)</u>. Образование и функционирование кооперационных альянсов можно объяснить достигаемым синергическим эффектом: того, что не может достичь малое предприятие в одиночку, оно достигает при совместном функционировании вместе с другими малыми предприятиями альянса.</p>	<p>Поэтому эффект кооперации следует считать не эффектом роста масштаба а эффектом обусловленным применением <u>новых способов</u> более рационального расходования производственных факторов <u>причем таких, которые можно реализовать лишь с привлечением в процесс производства новых участников -членов кооперации</u>. С точки зрения кибернетики образование и функционирование кооперационных альянсов можно объяснить достигаемым синергическим эффектом: того, что не может достичь малое предприятие в одиночку, оно достигает при совместном функционировании вместе с другими малыми предприятиями альянса.</p>	
<p>[стр. 129]</p> <p>Синергический эффект связывают с <u>наличием особого рода нелинейной динамики развития рассматриваемых сложных систем</u>; такого рода динамика предусматривает особые переходные процессы, когда движение системы к лучшему состоянию <u>обязательно происходит через фазу ухудшения ее состояния?</u> Наличие синергического эффекта при формировании кооперативных структур из малых предприятий определяет возможность их существования. Для того, чтобы малые предприятия образовали кооперативную структуру, <u>необходимо, чтобы эффекты (выгоды) от их кооперации были бы больше затрат</u> на ее формирование; 2Карлин С. Математические методы в теории игр, программировании и экономике. М.: Мир, 1964.</p>	<p>[стр. 56]</p> <p>Вторая трактовка (применяемая при математических исследованиях нелинейных динамических систем) связывает синергический эффект с <u>наличием особого рода нелинейной динамики развития рассматриваемых объектов</u>. Так, в работе [90, стр.20] отмечается, что такого рода динамика предусматривает особые переходные процессы, когда движение системы к лучшему состоянию <u>обязательно происходит через фазу ухудшения ее состояния</u>. Для того, чтобы малые предприятия образовали кооперативную структуру, <u>необходимо чтобы эффекты (выгоды) от их кооперации были бы больше затрат</u> на ее формирование; тогда появятся стимулы к объединению их в</p>	<p>Подтверждается идентичность текста В работе Маренного М.А. имеется ссылка <i>Лебедев В.В. Математическое моделирование социально-экономических процессов. М., Изограф, 1997.С.20</i> В работе Абдуллина Р.З. имеется сноска <i>Карлин С. Математические методы в теории игр, программировании и экономике. М.: Мир, 1964</i></p>
<p>[стр. 130]</p> <p>Для того, чтобы новое образование было устойчивым и существовало достаточно долго, <u>превышение кооперационных эффектов над кооперационными затратами должно обеспечивать компенсацию убытков от воздействия внешней среды</u>. При этом должно соблюдаться еще одно условие: <u>внутри подобных структур должна существовать «сила взаимного притяжения» которая должна превышать предпочтению (преимущества) автономного функционирования объектов</u>. Заметим, что с течением времени эффекты кооперационных связей могут <u>исчерпываться (затухать)</u>; при привлечении большого числа участников затраты на формирование кооперационных связей могут превысить возникающие при этом выгоды; могут значительно усилиться негативные воздействия внешней среды (например, в периоды кризисов); могут усилиться <u>центробежные силы внутри кооперативной структуры («каждый сам себе хозяин»)</u>. В этом случае кооперативная структура распадается, и, если возникают для этого <u>предпосылки, через некоторое время создается новая структура</u>. Рассмотрим вопросы устойчивости функционирования малых предприятий в рамках кооперативных структур вначале на примере взаимодействия двух малых предприятий (далее экономических агентов). Сущность взаимодействия <u>состоит в том, что в результате образуется новая экономическая структура, обладающая синергическими свойствами, то есть возникает некоторый синергический эффект, обеспечивающий доминирование (превышение) эффекта совместного функционирования объектов над суммой эффектов их автономной деятельности</u>.</p> <p>Д+О: 9с, (3.1.1)</p>	<p>[стр. 57]</p> <p>кооперативный альянс. Для того, чтобы новое образование существовало достаточно долго <u>(было устойчивым)</u>, <u>превышение кооперационных эффектов над кооперационными затратами должно обеспечивать компенсацию убытков от воздействия внешней среды</u>. При этом должно соблюдаться еще одно условие: <u>внутри подобных структур должна существовать «сила взаимного притяжения» превышающая предпочтению (преимущества) автономного функционирования объектов</u>. Заметим, что с течением времени эффекты кооперационных связей могут <u>исчерпываться (затухать)</u>; при привлечении большого числа участников затраты на формирование кооперационных связей могут превысить возникающие при этом выгоды; могут значительно усилиться негативные воздействия внешней среды (например, в периоды кризисов); могут усилиться <u>центробежные силы внутри кооперативной структуры («каждый сам себе хозяин»)</u>. В этом случае кооперативная структура распадается, и, если возникают для этого <u>предпосылки, через некоторое время создается новая структура</u>.</p> <p>[стр.58]</p> <p>Как уже указывалось в § 2 главы I, суть подобного симбиотического союза <u>состоит в том, что в результате образуется новая экономическая структура, обладающая эмерджентными свойствами; то есть возникает некоторый эмерджентный (синергический) эффект, состоящий в доминировании (превышении) эффекта совместного функционирования объектов над суммой эффектов их автономной деятельности</u>.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>

где Δ_1, Δ_2 - эффекты самостоятельного, автономного функционирования предприятий;
 Δ_3 - эффект от их совместной деятельности.

$$\Delta_1 + \Delta_2 < \Delta_3$$

где Δ_1, Δ_2 - эффекты самостоятельного, автономного функционирования предприятий;
 Δ_3 - эффект от их совместной деятельности рассматриваемый на определенном заданном интервале времени.

Таким образом, синергический эффект Sq измеряется величиной разности

$$Sq = \Delta_3 - (\Delta_1 + \Delta_2) \quad (II-2.2),$$

оцениваемой в среднем за весь период. При этом, чем больше синергический эффект $Sq > 0$, тем теснее процесс экономического симбиоза и тем устойчивее союз рассматриваемых экономических объектов; чем меньше величина $Sq > 0$, тем меньше этот эффект и неустойчивее новообразованная структура; при $Sq < 0$ экономический симбиоз отсутствует и союз объектов достаточно быстро распадается.

Отметим, что феномен экономического симбиоза достаточно хорошо изучен и описан в научной литературе для случаев взаимодействия малого и крупного

[стр. 131]

[стр. 59]

В основе кооперационного взаимодействия всегда лежит очевидная взаимная выгода сторон; объединение малых предприятий в кооперативную структуру вносит функционирование малых известных элемент стабильности и планомерности оно определяет особый микроклимат функционирования малого бизнеса, являясь своеобразным демпфером, амортизирующим воздействия рыночной стихии. Особенно прочным оказывается кооперационное взаимодействие в том случае, если при взаимодействии предприятий происходит совмещение различных целей, что как показывает практика, наиболее часто и наблюдается в российских экономических реалиях.

Наиболее важные функции кооперационного взаимодействия состоят в реализации следующих процессов: 1) первоначального накопления капитала; 2) участия в процессах приватизации; 3) разрешения ряда проблем экономики переходного периода, в частности, кризиса неплатежей и налогового пресса; 4) оказания финансовой поддержки для выживания предприятий и создания источников их развития.

В его основе всегда лежит очевидная взаимная выгода обеих сторон: 1) крупные предприятия вносят функционирование малых известных элемент стабильности и планомерности они определяют особый микроклимат функционирования малого бизнеса являясь своеобразным демпфером, амортизирующим воздействия рыночной внешней среды; 2) малые предприятия выполняют часть функций крупных предприятий, концентрируясь на вопросах сбыта и снабжения, разработке и внедрения новшеств, повышении качества изделий и т.д.

Особенно прочным оказывается экономический симбиоз в том случае, если при взаимодействии предприятий происходит совмещение различных целей.

Итак, кстати, наиболее часто и наблюдается в российских экономических реалиях. Наиболее важные функции экономического симбиоза на первом этапе состоят в реализации следующих процессов: 1) первоначального накопления капитала, 2) участия в процессах приватизации, 3) разрешения ряда проблем экономики переходного периода, в частности, кризиса неплатежей и налогового пресса, 4) оказания финансовой поддержки для выживания предприятий и создания источников их развития.

Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями

[стр. 132]

[стр. 61]

Очевидно, что общий эффект от объединения Sq должен некоторым образом распределяться между малыми предприятиями, поскольку если хотя бы одно из них не получает выгоды от союза, оно будет стремиться к автономии. Отсюда

$$Sq = \sum_{i=1}^n Sq_i$$

где $Sq_i > 0$ эффект от объединения (выгода) для i -го малого предприятия. Используя соотношение (3.1.4), получаем следующую формулу для анализа эффектов экономического симбиоза (3.1.6)

$$Sq = \sum_{i=1}^n (\Delta_i + Sq_i)$$

Эта формула может быть интерпретирована следующим образом: эффект от совместного функционирования объектов (малых предприятий) как целого складывается из суммы эффектов их автономного функционирования скорректированных с учетом возникающих положительных синергических эффектов

Будем считать, что общий синергический эффект от кооперации Sq складывается из эффектов, получаемых малыми предприятиями, поскольку, если хотя бы одно из них не получает выгоды от союза, оно будет стремиться к автономии. Отсюда

$$Sq = \sum_{i=1}^n Sq_i \quad (II-2.5)$$

где $Sq_i > 0$ эффект от объединения (выгода) для i -го малого предприятия.

Используя соотношения (1-2.4), получаем следующую формулу для анализа эффектов экономического симбиоза

$$Sq = \sum_{i=1}^n (\Delta_i + Sq_i) \quad (II-2.6)$$

Эта формула может быть интерпретирована следующим образом: экономический результат (эффект при совместном функционировании объектов малых предприятий как целого) складывается из суммы результатов (эффектов) эффектов их автономного функционирования, скорректированных с учетом возникающих положительных синергических эффектов

Подтверждается идентичность текста

При анализе формулы (3.1.6) необходимо учитывать следующие важные методические моменты: анализ основных направлений формирования синергического эффекта должен быть комплексным; вектор показателей, измеряющих или оценивающих синергический эффект Sq_i , должен быть достаточно полным и обоснованным; структурный анализ основных направлений формирования синергического эффекта Sq_i должен быть комплексным; отдельные показатели синергического эффекта Sq_i могут быть количественно трудно измеримыми, и их оценка может осуществляться экспертным путем.

Действительно, если эффект E_i обычно измеряется показателем прибыли (например, чистой прибыли, остающейся у малого предприятия после всех налоговых и прочих отчислений), то переменная, характеризующая Sq_i , может быть охарактеризована в ряде случаев как нечеткая, «размытая» (например, в смысле нечетких переменных Заде).

Эффект улучшения управляемости достаточно сложно отобразить в количественной форме.

Возможны следующие ситуации: прибыль у малого предприятия практически не увеличилась, однако усилия по управлению процессом производства и реализации продукции уменьшились, и именно это удерживает малое предприятие в союзе предприятий.

В этом случае требуется специальный анализ: возможно, большая простота управления связана с получением дополнительной информации от партнеров по альянсу, причем альтернативный способ получения ее на стороне потребовал бы определенных затрат. Таким образом, достигаемый в альянсе эффект может получить альтернативную стоимостную оценку.

В том случае, если такую оценку произвести не удается, эффект оценивается качественно, а затем ситуация анализируется в целом с использованием экспертного подхода.

Егорова Н.Е., Маренный Н.Л. Финансовый анализ кооперационных стратегий развития промышленных предприятий в сфере малого бизнеса // Финансовый менеджмент, 2002. № 1.

В случае измеримости показателя Sq_i необходимо проведение структурного анализа: очевидно, что в общем случае каждое малое предприятие вносит свой вклад в общее дело и несет определенные затраты $z_i > 0$, связанные с кооперацией, а с другой стороны получает дополнительную выгоду $d_i > 0$. Таким образом, имеем

$$Sq_i = d_i - z_i \quad (3.1.7)$$

где d_i - дополнительный доход от объединения i -го предприятия в альянсе; z_i - затраты i -го предприятия, связанные с его нахождением в общей структуре. Способы образования дополнительных доходов d_i и осуществления затрат z_i могут различаться в зависимости от разновидностей и форм объединения предприятий. В случае образования кооперативных структур главные направления формирования дополнительных доходов d_i состоят в снижении транзакционных затрат. Таким образом, если прибыль автономно функционирующего i -го малого предприятия составляла величину P_i , а снижение транзакционных издержек произошло в результате объединения на величину w_i , то имеет место следующее соотношение:

$$d_i = (P_i + w_i) - P_i = w_i \quad (3.1.8)$$

В том случае, если кооперативные структуры являются неформальными образованиями, предприятия могут не нести издержек, связанных с их объединением (по крайней мере, не все предприятия несут такие издержки).

Эта формула может быть интерпретирована следующим образом: экономический результат (эффект при совместном функционировании объектов малых предприятий как целого) складывается из суммы результатов (эффектов) эффектов их автономного функционирования, скорректированных с учетом возникающих положительных синергических эффектов.

При анализе формулы (II-2.6) необходимо учитывать следующие важные методические моменты: 1) анализ основных направлений кооперации и формирования синергического эффекта Sq_i должен быть комплексным; 2) вектор показателей, измеряющих или оценивающих синергический эффект Sq_i , должен быть достаточно полным и обоснованным; 3) отдельные показатели синергического эффекта Sq_i могут быть количественно трудно измеримыми, и их оценка может осуществляться экспертным путем.

Действительно, если экономический результат работы объекта (эффект) E_i обычно измеряется показателем прибыли (например, чистой прибыли, остающейся у малого предприятия после всех налоговых и прочих отчислений), то переменная, характеризующая Sq_i , может быть охарактеризована как нечеткая, «размытая» (в смысле нечетких переменных Заде [31], например, в том случае, если эффект

улучшения управляемости достаточно сложно отобразить в количественной форме. Возможна следующая ситуация: прибыль у малого предприятия практически не увеличилась, однако усилия по управлению производственным процессом уменьшились, и именно это удерживает малое предприятие в альянсе.

Тогда требуется специальный анализ: если большая простота управления связана с получением дополнительной информации от партнеров по кооперации, причем альтернативный способ получения ее на стороне потребовал бы определенных затрат, то достигаемый эффект может получить альтернативную стоимостную оценку. Если же такую оценку произвести не удается, эффект оценивается качественно, а затем ситуация анализируется в целом с использованием экспертного подхода.

При измеримости показателя Sq_i необходимо проведение структурного анализа: очевидно, что в общем случае каждое малое предприятие вносит свой вклад в общее дело и несет определенные затраты $z_i \geq 0$, связанные с кооперацией, а с другой стороны получает дополнительную выгоду $d_i \geq 0$.

Таким образом, имеем: $Sq_i = d_i - z_i$ (II-2.7)

где d_i - дополнительный доход от объединения i -го предприятия в альянсе; z_i - затраты i -го предприятия, связанные с его нахождением в общей структуре. Способы образования дополнительных доходов d_i и осуществления затрат z_i могут различаться в зависимости от разновидностей и форм объединения предприятий. Главные направления формирования дополнительных доходов d_i при образовании кооперативных структур состоят в снижении транзакционных затрат. Если прибыль автономно функционирующего i -го малого предприятия составляла величину P_i , а снижение его транзакционных издержек в результате кооперации произошло на величину w_i , то имеет место следующее соотношение:

$$d_i = (P_i + w_i) - P_i = w_i \quad (II-2.8)$$

В том случае, если кооперативные структуры являются неформальными образованиями, предприятия могут не нести издержек, связанных с их объединением (по крайней мере, не все предприятия несут такие издержки). Это означает, что переменная $z_i = 0$.

Подтверждается идентичность текста

В работе Маренного М.А. имеется ссылка Егорова Н.Е., Хачатрян С.Р., Королева Н.В., Маренный М.А. Методы измерения взаимодействия малого и крупного бизнеса в ходе реструктуризации предприятий М., ЦЭМИ РАН, 2001

В работе Абдуллина Р.З. имеется сноска Егорова Н.Е., Маренный Н.Л. Финансовый анализ кооперационных стратегий развития промышленных предприятий в сфере малого бизнеса // Финансовый менеджмент, 2002. № 1

Подтверждается идентичность текста

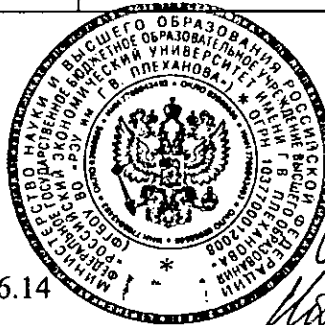
<p>Это означает, что переменная $z_i=0$. В данном частном случае эффект каждого предприятия от кооперации может быть описан следующим соотношением: $Sq_i = w_i$ (3.1.9)</p>	<p>В данном частном случае эффект каждого предприятия от кооперации может быть описан следующим соотношением:</p>	
<p>[стр. 135]</p> <p>В более сложных случаях, когда кооперативные связи требуют от малых предприятий определенных вложений в развитие кооперации, эффект от кооперации определяется соотношением:</p> $Sq_i = w_i - z_i \quad (3.1.10)$ <p>Используя соотношение (3.1.6), получаем:</p> $\Delta s = \sum_{i=1}^n (\Delta z_i + w_i - z_i) \quad (3.1.11)$ <p>Выражение (3.1.11) характеризует процесс формирования эффекта кооперативной структуры, образованной из n-го числа малых предприятий, зависящего от величины индивидуальных показателей деятельности каждого из них: автономного эффекта Δz_i от снижения затрат (дополнительной прибыли) w_i и вклада в рассматриваемое объединение z_i.</p> <p>Очевидно, что чем больше величина $\sum_{i=1}^n z_i$, тем более тесным является взаимодействие, и тем более устойчивой и жизнеспособной является рассматриваемая структура.</p> <p>В том случае, если задан некоторый порог ее устойчивости к возмущениям внешней среды Δz_0 (отражающий, например, прогнозируемую среднюю величину ее возможных потерь под воздействием рыночной конъюнктуры), то можно записать следующее соотношение, описывающее необходимое условие существования кооперативной структуры:</p> $Y_1 \geq Y_0 \quad (3.1.12)$ <p>Или, учитывая соотношение (3.1.4), имеем:</p> $Sq + \sum_{i=1}^n Y_1 \geq Y \quad (3.1.13)$	<p>[стр. 63]</p> $Sq_i = w_i \quad (II-2.9)$ <p>В более типичных случаях кооперативные связи требуют от малых предприятий определенных вложений в развитие кооперации и эффект от кооперации определяется соотношением: $Sq_i = w_i - z_i$ (II-2.10)</p> <p>Итак, используя формулу (II-2.6), в общем случае имеем:</p> $\Delta s = \sum_{i=1}^n (\Delta z_i + w_i - z_i) \quad (II-2.11)$ <p>Формула (II-2.11) характеризует процесс формирования эффекта кооперативной структуры, образованной из n-го числа малых предприятий, зависящего от величины индивидуальных показателей деятельности каждого из них: автономного эффекта Δz_i от снижения затрат (дополнительной прибыли) w_i и вклада в рассматриваемое объединение z_i.</p> <p>Очевидно, что чем больше величина $\sum_{i=1}^n z_i$, тем более тесным является взаимодействие, и тем более устойчивой и жизнеспособной является рассматриваемая структура.</p> <p>В том случае, если задан некоторый порог ее устойчивости к возмущениям внешней среды Δz_0 (отражающий, например, прогнозируемую среднюю величину ее возможных потерь под воздействием рыночной конъюнктуры), то можно записать следующее соотношение, описывающее необходимое условие существования кооперативной структуры:</p> $Y_1 \geq Y_0 \quad (II-2.13)$ <p>Или, учитывая соотношение ((II-2.4)), имеем:</p> $Sq + \sum_{i=1}^n Y_1 \geq Y \quad (II-2.14)$	<p>Подтверждается идентичность текста</p>
<p>[стр. 136]</p> <p>Отсюда можно получить следующее выражение для величины синергического эффекта:</p> $Sq = Y_0 - \sum_{i=1}^n Y_i \quad (3.1.14)$ <p>Или, с учетом того, что для кооперативных структур величина синергического эффекта может быть выражена формулой:</p> $Sq = \sum_{i=1}^n (w_i - z_i) \quad (3.1.15)$ <p>получаем: $\sum_{i=1}^n (w_i - z_i) \geq Y_0 - \sum_{i=1}^n Y_i$ (3.1.16)</p> <p>Формулы (3.1.14) и (3.1.16) отражают необходимое условие устойчивого существования кооперативной структуры в рыночной среде: синергический эффект должен покрывать возможные убытки от колебаний рыночной конъюнктуры.</p> <p>Пусть имеется N - конечное множество предприятий потенциальных участников кооперации. Тогда число возможных вариантов (проектов) кооперирования определится величиной</p> $U(N) = \sum_{k=2}^N C_k^N$ <p>где k - число участников кооперативной структуры, а C_k^N - число возможных сочетаний из N по k.</p> <p>Каждый из вариантов характеризуется некоторым набором кооперационных</p>	<p>[стр. 64]</p> <p>Или, с учетом того, что для кооперативных структур величина синергического эффекта может быть выражена формулой с учетом того, что для кооперативных структур величина синергического эффекта может быть выражена формулой:</p> $Sq = \sum_{i=1}^n (w_i - z_i) \quad (II-2.15)$ <p>получаем: $\sum_{i=1}^n (w_i - z_i) \geq Y_0 - \sum_{i=1}^n Y_i$ (II-2.16)</p> <p>Формулы (II-2.14) и (II-2.16) отражают необходимое условие устойчивого существования кооперативной структуры в рыночной среде: синергический эффект должен покрывать возможные убытки от колебаний рыночной конъюнктуры.</p> <p>Пусть имеется N - конечное множество предприятий потенциальных участников кооперации. Тогда число возможных вариантов (проектов) кооперирования определится величиной</p> $M = \sum_{k=2}^N C_k^N$ <p>где k - число участников кооперативной структуры, а C_k^N - число возможных сочетаний из N по k. Каждый из вариантов характеризуется некоторым набором кооперационных взаимодействий участников, который обуславливает синергический эффект S^q_k, где величина S^q_k может быть отрицательной, а $u \in U(N)$ - элемент множества $U(N)$ всевозможных вариантов кооперации.</p> <p>Тогда для случая $S^q_k > 0$ формируется такое подмножество вариантов $u \in U(N)$, для которых выполнено условие (II-2.14).</p> <p>Данное подмножество характеризует число вариантов, которые могут считаться</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>

<p>взаимодействий участников, который обуславливает синергический эффект S^u, где $u \in U(N)$, при этом величина S^u может быть отрицательной.</p> <p>Когда для случая $S^u > 0$ формируется такое подмножество вариантов $u \in U(N)$, для которых выполнено условие (3.1.14).</p> <p>Данное подмножество характеризует число вариантов, которые могут считаться целесообразными (допустимыми) для образования кооперативной структуры.</p>	<p>целесообразными (допустимыми) для образования кооперативной структуры</p>	
<p>[стр. 137]</p> <p>Наибольшей предпочтительностью среди них обладают такие, у которых разность $Y_0 - \sum_{i=1}^k Y_i$ будет максимальной.</p> <p>Следует ожидать, что именно эти варианты кооперации будут реализованы прежде всего, а общее число образованных кооперативных структур будет не больше числа вариантов, попавших в подмножество u</p> <p>При этом учитывается, что величина разности (3.1.14) не зависит от числа участников образованной кооперативной структуры (так, две кооперативные структуры с одинаковым числом предприятий могут обладать разными возможностями кооперирования и характеризоваться различным эффектом S^u и наоборот, один и тот же эффект достигаться при разном числе предприятий участников).</p> <p>Аналогичный подход применим при решении задачи выбора варианта кооперирования для отдельного предприятия (задача поиска партнеров по кооперации).</p> <p>Из числа возможных вариантов кооперации формируется подмножество $u \in U(N)$, из которого выбирается вариант с максимальным значением S^u. Отсюда получаем соответствующее этому варианту число участников k_0 проектируемой кооперативной структуры.</p>	<p>[стр. 64]</p> <p>Наибольшей предпочтительностью среди них обладают такие, у которых разность $Y_0 - \sum_{i=1}^k Y_i$ будет максимальной. Или, с учетом того, что для кооперативных структур величина синергического эффекта может быть выражена формулой</p> $S_a = \sum_{i=1}^k (w_i - z_i) \quad (II-2.15)$ <p>Формулы (II-2.14) и (II-2.16) отражают (в вариантной форме) необходимое условие устойчивого существования кооперативной структуры в рыночной среде: синергический эффект должен покрывать возможные убытки от колебаний рыночной конъюнктуры.</p> <p>Следует ожидать, что именно эти варианты кооперации будут реализованы прежде всего, а общее число образованных кооперативных структур будет</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими изменениями</p>
<p>Отметим, что в реальных процессах кооперирования число участников k обычно невелико по следующим причинам: при росте k затраты на кооперирование могут значительно возрастать, поэтому условие (3.1.14) может не выполняться (хотя сказанное не исключает принципиальной возможности эффективности кооперации с достаточно широким кругом участников) возможности обмена информацией и осуществления согласованных действий большого числа участников обычно ограничены.</p> <p>Достаточное условие устойчивого существования кооперативной структуры определяется «центробежными силами», удерживающими малые предприятия в альянсе.</p> <p>Пусть экспертным образом определена некоторая величина (порог автономии) характеризующая средний размер экон</p>	<p>[стр.65]</p> <p>не больше числа вариантов, попавших в подмножество u</p> <p>Заметим при этом, что величина разности (II-2.14) не зависит от числа участников образованной кооперативной структуры.</p> <p>Иными словами, множество вариантов кооперации не упорядочено по k относительно эффекта S^u. Действительно, две кооперативные структуры с одинаковым числом участников предприятий могут обладать разными возможностями кооперирования и характеризоваться различным эффектом S^u, и наоборот, один и тот же эффект может достигаться при разном числе членов кооперации, что соответствует наблюдаемым экономическим реалиям.</p> <p>Из сформированного подмножества $u \in U(N)$ потенциальных вариантов кооперации малых предприятий будут реализованы как устойчиво функционирующие структуры лишь некоторая его часть $u \in u$, для элементов которой будет выполнено достаточное условие.</p> <p>Достаточное условие устойчивого существования кооперативной структуры определяется «центробежными силами», удерживающими малые предприятия в альянсе.</p> <p>Пусть экспертным образом определена некоторая величина (порог автономии) π_i характеризующая средний размер экономической выгоды i-го малого предприятия, при которой его пребывание в кооперативной структуре становится для него привлекательным: $0 \geq \pi_i$.</p> <p>[стр.,66]</p> <p>Заметим, что в реальных процессах кооперирования число участников k обычно невелико по следующим причинам:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. при росте k затраты на кооперирование могут значительно возрастать, поэтому условие (II-2.14) может не выполняться (хотя сказанное не исключает принципиальной возможности эффективности кооперации с достаточно широким кругом участников) 2. возможности обмена информацией и осуществления согласованных действий большого числа участников k обычно ограничена. <p>Аналогичный подход применим при решении задачи выбора варианта кооперирования на уровне предприятия.</p>	

	<p>Из числа возможных вариантов кооперации формируется подмножество $U \in U(N)$, из которого выбирается вариант с максимальным значением S^U и определяется соответствующее этому варианту число участников k проектируемой кооперативной структуры.</p>	
<p>[стр. 138]</p> <p>экономической выгоды i-го малого предприятия, при которой его пребывание в кооперативной структуре становится для него привлекательным.</p> <p>Пусть далее $h_i = h = \text{const}$.</p> <p>Тогда достаточное условие устойчивого функционирования малого предприятия в кооперативной структуре описывается следующей системой соотношений:</p> $w_i - z_i \geq h, i = 1, 2, \dots, n \quad (I-2.17)$ <p>Это означает, что величина дополнительной выгоды должна быть достаточной для каждого малого предприятия, входящего в состав кооперационной структуры. В случае невыполнения хотя бы одного из этих условий (выхода хотя бы одного предприятия из образованного альянса) кооперативная структура становится неустойчивой и прекращает свое существование.</p>	<p>[стр. 65]</p> <p>Пусть экспертным образом определена некоторая величина (порог автономии) h, характеризующая средний размер экономической выгоды i-го малого предприятия, при которой его пребывание в кооперативной структуре становится для него привлекательным $0 \geq h_i$. Так как размер выгоды от кооперации определяется формулой (II-2.10), имеем</p> $h_i = w_i - z_i$ <p>Тогда достаточное условие устойчивого функционирования малого предприятия в кооперативной структуре с k-ым числом участников описывается следующей системой соотношений:</p> $w_i - z_i \geq h, i = 1, \dots, k \quad (II-2.17)$ <p>Это означает, что величина дополнительной выгоды должна быть достаточной для каждого малого предприятия, входящего в состав кооперационной структуры. В случае невыполнения хотя бы одного из этих условий (выхода хотя бы одного предприятия из образованного альянса) кооперативная структура становится неустойчивой и прекращает свое существование.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими изменениями</p>

Председатель диссертационного совета Д 212.196.14
Д.э.н., профессор

Учёный секретарь диссертационного совета Д 212.196.14
К.э.н., доцент



Handwritten signature of N.S. Yashin

Яшин Н.С.

Нацыпаева Е.А.

Постраничный анализ

фрагментов диссертации Абдуллина Р.З., указанных в заявлении Бабицкого И.Ф., Заякина А.В., Ростовцева А.А., Власова В.В., Межрегиональной общественной организации «Общество специалистов доказательной медицины» в качестве некорректно заимствованных из диссертации Меледина А.В. «Организация и функционирование малых и средних промышленных предприятий» (Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского, г.Нижний Новгород, 2010, научный руководитель доктор экономических наук, профессор Удалов Ф.Е., кандидат экономических наук, доцент Алехина О.Ф.)

Раздел диссертации Абдуллина Р.З.	Раздел диссертации Меледина А.В.	Комментарии
<p>Стр 84. ...способных на должном уровне обеспечивать эти нужды и (убопоставки) формирования экономической заинтересованности в таком взаимодействии у руководителей крупных и малых предприятий, в том числе с помощью целенаправленной государственной политики поддержки развития малого бизнеса (убопоставки) возможности опережать на законодательно-нормативную базу, создающую хозяйственно приемлемые для обеих сторон правовые рамки таких взаимоотношений (убопоставки) достаточного уровня подготовки управленческих кадров, наличия опыта управления системой производственных связей между крупными и малыми предприятиями, построенной на началах специализации и кооперирования (убопоставки) состояния экономики и конъюнктуры, включая наличие тенденции к развитию технически передовых и сложных производств, которая требует более глубокого учета производственных издержек и поиска путей их снижения (убопоставки) кооперации</p>	<p>Стр. 73 ...способных на должном уровне обеспечивать эти нужды и (убопоставки) формирования экономической заинтересованности в таком взаимодействии у руководителей крупных предприятий и МСП, в том числе с помощью целенаправленной государственной политики поддержки развития малых и средних предприятий и самого процесса кооперации (убопоставки) опережая на законодательно-нормативную базу, создающую хозяйственно приемлемые для обеих сторон правовые рамки таких взаимоотношений (убопоставки) достаточного уровня подготовки управленческих кадров, наличия опыта управления системой производственных связей между крупными предприятиями и МСП, построенной на началах специализации и кооперирования (убопоставки) общего состояния экономики и конъюнктуры, включая наличие тенденции к развитию технически передовых и сложных производств, которая требует более глубокого учета производственных издержек и поиска путей их снижения (убопоставки) кооперации</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>
<p>С. 101. ...для создания новых инновационных компаний, развития и обновления существующих фирм, а также для финансирования приватизации государственной собственности. Венчурное финансирование осуществляется в двух основных формах: путем приобретения акций новых фирм, либо посредством предоставления кредитов различного вида (обычно с правом конверсии в акции). Венчурный механизм был изначально рассчитан на предпринимательские проекты, которые в силу высокой степени риска и вполне вероятной неудачи не могут получить необходимой финансовой поддержки из традиционных источников. Он используется и в тех случаях, когда имущество и прочие активы фирмы не служат гарантией для обеспечения банковского кредита. Очевидно, что в нем заинтересованы в первую очередь малые и отчасти средние фирмы. Особенно велика роль венчурного механизма в процессе осуществления научно-технических нововведений. Венчурное финансирование быстро развивающаяся сфера. Процесс создания и становления новой компании обычно разбивается на ряд последовательных этапов, различающихся по своей продолжительности, требуемому объему инвестиций, их назначению и степени риска, которой подвергаются капиталовложения. Основная часть затрат приходится на первые этапы финансирования.</p>	<p>С. 79-80. ...для создания новых инновационных компаний, развития и обновления существующих фирм. Венчурное финансирование осуществляется в двух основных формах: путем приобретения акций новых фирм, либо посредством предоставления кредитов различного вида (обычно с правом конверсии в акции). Венчурный механизм был изначально рассчитан на проекты МСП, которые в силу высокой степени риска и вполне вероятной неудачи не могут получить необходимой финансовой поддержки из традиционных источников. Он используется и в тех случаях, когда имущество и прочие активы фирмы не служат гарантией для обеспечения банковского кредита. Очевидно, что в нем заинтересованы в первую очередь малые и средние предприятия. Особенно велика роль венчурного механизма в процессе осуществления научно-технических нововведений. Процесс создания и становления новой компании обычно разбивается на ряд последовательных этапов, различающихся по своей продолжительности, требуемому объему инвестиций, их назначению и степени риска, которой подвергаются капиталовложения. Основная часть затрат приходится на первые этапы финансирования. Хотя эти капиталовложения связаны с наибольшим риском, они обещают инвесторам самую высокую норму прибыли в случае успешной реализации проектов.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>

<p>Хотя эти капиталовложения связаны с наибольшим риском, они обещают инвесторам высокую норму прибыли в случае успешной реализации проектов. Их важность определяется тем, что на ранних этапах создаваемая компания практически не имеет доступа к другим финансовым источникам. Участниками венчурного бизнеса в США являются, прежде всего, венчурные фонды, имеющие юридический статус партнерств с ограниченной финансовой ответственностью. Кроме того, в нем участвуют инвестиционные компании малого бизнеса, которые создаются и управляются на частной основе, но по лицензии федерального правительства. Деятельность этих компаний, которых в США насчитывается около 400, регулируется федеральной Администрацией по делам малого бизнеса.</p>	<p>Их важность определяется тем, что на ранних этапах создаваемая компания практически не имеет доступа к другим финансовым источникам. Участниками венчурного капиталовложений в США являются, прежде всего, венчурные фонды, имеющие юридический статус партнерств с ограниченной финансовой ответственностью. Кроме того, в нем участвуют инвестиционные компании, которые создаются и управляются на частной основе, но по лицензии федерального правительства. Деятельность этих компаний, которых в США насчитывается около 400, регулируется федеральной Администрацией по делам малых предприятий.</p>	
<p>С. 102. ...возможность привлекать дополнительно к собственным средствам гарантируемые государством ссуды ряда федеральных министерств и ведомств. Наконец, имеются венчурные фонды, специально создаваемые и финансируемые крупными промышленными корпорациями. К числу основных доноров рискованного капитала, аккумулируемого венчурными фондами, относятся частные лица, пенсионные фонды, страховые компании, крупные корпорации, зарубежные инвесторы, пожертвования и прочие источники. Для крупных промышленных компаний ценность венчурного бизнеса заключается в том, что он позволяет экономить время, расходуемое на НИОКР и на перестройку производственных программ. Их основной интерес заключается в отслеживании и отборе наиболее перспективных идей и разработок в сфере малого и среднего бизнеса для последующего обновления и диверсификации собственного производства, а также для предупреждения возможных «сюрпризов» со стороны конкурентов. Поэтому наряду с учреждением собственных венчурных фондов крупные компании участвуют в формировании финансовых партнерств с ограниченной ответственностью и осуществляют прямые инвестиции в перспективные проекты малых фирм. На всех этапах развития новых фирм венчурные фонды оказывают им помощь в виде управленческих консультаций, непосредственного участия в организации и в процессе управления. Некоторые фонды активно подключаются к управлению новыми фирмами еще на стадии разработки продукции. Нередки случаи, когда они сами активно ищут перспективные идеи, варианты технологий, собирают команды предпринимателей, менеджеров, технологов, ученых, обеспечивают их начальным капиталом и затем осуществляют постоянную финансовую и управленческую поддержку развития компании. Государство воздействует на процесс формирования и развития рынка венчурного капитала путем оказания прямой финансовой помощи и косвенного регулирования.</p>	<p>С. 80-81. Их отличительная особенность возможность привлекать дополнительно к собственным средствам гарантируемые государством ссуды ряда федеральных министерств и ведомств. Наконец, имеются венчурные фонды, специально создаваемые и финансируемые крупными промышленными корпорациями. К числу основных доноров рискованного капитала, аккумулируемого венчурными фондами, относятся частные лица, пенсионные фонды, страховые компании, крупные корпорации, зарубежные инвесторы, пожертвования и прочие источники. Для крупных промышленных компаний ценность венчура заключается в том, что он позволяет экономить время, расходуемое на НИОКР и на перестройку производственных программ. Их основной интерес заключается в отслеживании и отборе наиболее перспективных идей и разработок в сфере деятельности МСП для последующего обновления и диверсификации собственного производства, а также для предупреждения возможных неожиданных действий со стороны конкурентов. Поэтому, наряду с учреждением собственных венчурных фондов, крупные компании участвуют в формировании финансовых партнерств с ограниченной ответственностью и осуществляют прямые инвестиции в перспективные проекты МСП. На всех этапах развития новых фирм венчурные фонды оказывают им помощь в виде управленческих консультаций, непосредственного участия в организации и в процессе управления. Некоторые фонды активно подключаются к управлению новыми фирмами еще на стадии разработки продукции. Нередки случаи, когда они сами активно ищут перспективные идеи, варианты технологий, собирают команды предпринимателей, менеджеров, технологов, ученых, обеспечивают их начальным капиталом и затем осуществляют постоянную финансовую и управленческую поддержку развития компании. Государство воздействует на процесс формирования и развития рынка венчурного капитала путем оказания прямой финансовой помощи и косвенного регулирования.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>
<p>С. 103. Прямая помощь заключается в предоставлении займов через государственные организации и государственных гарантий займов, предоставляемых частным капиталом. К средствам косвенного регулирования относятся налоговые льготы, совершенствование организационного и правового механизма венчурного финансирования (расширение прав финансовых организаций в данной области, либерализация процедур предоставления займов и др.), оказание информационно-консультативных услуг и создание других звеньев инфраструктуры. Общей тенденцией является все большее смещение акцента в сторону косвенного воздействия — формирования благоприятного климата для венчурных операций. В США наряду с федеральными программами существуют разнообразные программы</p>	<p>С. 82. Прямая помощь заключается в предоставлении займов через государственные организации и государственных гарантий займов, предоставляемых частным капиталом. К средствам косвенного регулирования относятся налоговые льготы, совершенствование организационного и правового механизма венчурного финансирования (расширение прав финансовых организаций в данной области, либерализация процедур предоставления займов и др.), оказание информационно-консультативных услуг и создание других звеньев инфраструктуры. Общей тенденцией является все большее смещение акцента в сторону косвенного воздействия — формирования благоприятного климата для венчурных операций. В США наряду с федеральными программами существуют разнообразные программы</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>

<p>венчурного финансирования, реализуемые властями штатов. Эти программы направлены на поддержку новых фирм на начальных стадиях их развития и имеют две основные цели: создание в регионе новых рабочих мест и обеспечение в более отдаленной перспективе роста налоговых поступлений в бюджет штата. Прямая помощь малым предприятиям в рамках этих программ может осуществляться в виде займов или гарантий по займам, предоставляемым специализированными инвестиционными фондами, либо частными корпорациями развития бизнеса, получившими одобрение властей штата на предоставление кредитов или специального капитала малым предприятиям на его территории. Капитал таких корпораций формируется путем размещения акций и/или привлечения займов финансовых организаций. Часть средств может быть получена от Администрации по делам малого бизнеса.</p>	<p>венчурного финансирования, реализуемые властями штатов. Эти программы направлены на поддержку новых предприятий на начальных стадиях их развития и имеют две основные цели: создание в регионе новых рабочих мест и обеспечение в дальней перспективе роста налоговых поступлений в бюджет штата. Прямая помощь малым и средним предприятиям в рамках этих программ может осуществляться в виде займов или гарантий по займам, предоставляемым специализированными инвестиционными фондами, либо частными корпорациями, получившими одобрение властей штата на предоставление кредитов или специального капитала МСП на его территории. Капитал таких корпораций формируется путем размещения акций и/или привлечения займов финансовых организаций. Часть средств может быть получена от Администрации по делам малых предприятий.</p>	
<p>С. 104. Лизинг это долгосрочная аренда машин и оборудования, которая позволяет предприятиям (арендаторам) получать у специализированных лизинговых компаний (арендодателей) за определенную плату в долгосрочное пользование с последующим выкупом широкий перечень основных средств производства. В сделках, как правило, участвуют промышленные лизинговые, страховые и другие компании, а также коммерческие и инвестиционные банки, которые обеспечивают мобилизацию денежных средств и финансирование операций. Лизинг охватывает чрезвычайно широкий перечень объектов от мелкого конторского инвентаря до сложных ЭВМ, от токарных станков до бурового оборудования, от автотранспортных средств до реактивных авиалайнеров и океанских танкеров, сельскохозяйственное, строительное, горнодобывающее и другое оборудование, включая комплексные поставки для промышленных предприятий. Соглашение о лизинге заключается на более длительный срок, чем обычная аренда или бытовая прокат: от 5 до 10, а иногда до 20 и более лет. Лизинг отличается гораздо большей стоимостью сдаваемых в аренду объектов: соглашение (особенно международное) может заключаться на аренду оборудования стоимостью в несколько сотен миллионов долларов. По истечении срока соглашения предприятие-арендатор имеет право приобрести его, как правило, по сниженной цене. Юридическая основа лизинга договор имущественного найма, в силу которого одна сторона обязуется предоставить за вознаграждение другой стороне право пользования имуществом на определенный срок. Разделение права владения и права пользования делает лизинг гибким инструментом финансирования вложений в оборудование, поскольку позволяет удовлетворять возникшие потребности в основных фондах без немедленного расходования крупных денежных сумм. Это преимущество высоко ценится мелкими...</p>	<p>С. 74-75. Лизинг это долгосрочная аренда машин и оборудования, которая позволяет предприятиям (арендаторам) получать у специализированных лизинговых компаний (арендодателей) за определенную плату в долгосрочное пользование с последующим выкупом широкий перечень основных средств производства. В сделках, как правило, участвуют промышленные лизинговые, страховые и другие компании, а также коммерческие и инвестиционные банки, которые обеспечивают мобилизацию денежных средств и финансирование операций. Лизинг охватывает чрезвычайно широкий перечень объектов от мелкого конторского инвентаря до сложных ЭВМ, от токарных станков до бурового оборудования, от автотранспортных средств до реактивных авиалайнеров и океанских танкеров, сельскохозяйственное, строительное, горнодобывающее и другое оборудование, включая комплексные поставки для промышленных предприятий. Соглашение о лизинге заключается на более длительный срок, чем обычная аренда или бытовая прокат, от 5 до 10, а иногда до 20 и более лет. Лизинг отличается гораздо большей стоимостью сдаваемых в аренду объектов: соглашение (особенно международное) может заключаться на аренду оборудования стоимостью в несколько сотен миллионов долларов. По истечении срока соглашения предприятие-арендатор имеет право приобрести его, как правило, по сниженной цене. Юридическая основа лизинга договор имущественного найма, в силу которого одна сторона обязуется предоставить за вознаграждение другой стороне право пользования имуществом на определенный срок. Разделение права владения и права пользования делает лизинг гибким инструментом финансирования вложений в оборудование, поскольку позволяет удовлетворять возникшие потребности в основных фондах без немедленного расходования крупных денежных сумм. Это преимущество высоко ценится малыми и средними предприятиями, испытывающими трудности с получением кредита, особенно при высоких учетных ставках.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>
<p>С. 105. ...и средними предприятиями, испытывающими трудности с получением кредита, особенно при высоких учетных ставках. В принципе арендные операции могут осуществляться и без посредничества лизинговых учреждений. Но на практике их роль оказывается решающей. Кредитование, подбор необходимого оборудования и его приобретение по просьбе клиента и также техническое обслуживание (они располагают своими мастерскими, гаражами и т.д.), проведение сложных расчетов, имеющих целью обеспечить выгодность сделки для всех контрагентов эти и многие другие услуги определяют масштаб операций. Особое значение имеет то обстоятельство, что лизинговые компании берут на себя риск, связанный с моральным износом средств производства. Включаемые ими контракты предусматривают прекращение договора по желанию</p>	<p>С. 75-76. ...и средними предприятиями, испытывающими трудности с получением кредита, особенно при высоких учетных ставках. В принципе арендные операции могут осуществляться и без посредничества лизинговых учреждений. Но на практике их роль оказывается решающей. Кредитование, подбор необходимого оборудования и его приобретение по просьбе клиента и также техническое обслуживание (они располагают своими мастерскими, гаражами и т.д.), проведение сложных расчетов, имеющих целью обеспечить выгодность сделки для всех контрагентов эти и многие другие услуги определяют масштаб операций. Особое значение имеет то обстоятельство, что лизинговые компании берут на себя риск, связанный с моральным износом средств производства. Включаемые ими контракты предусматривают прекращение договора по желанию</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>

<p>лизингополучателя.</p> <p>Клиент получает возможность избавиться от устаревшего оборудования задолго до окончания срока его службы и осуществить необходимую перестройку производственного аппарата в случае появления более эффективных моделей.</p> <p>В свою очередь, лизинговые компании реализуют часть подержанного оборудования, используя информацию о состоянии соответствующего рынка.</p> <p>В условиях России объективная потребность в лизинге особенно велика — с одной стороны, для <u>малых предприятий</u>, <u>испытывающих острую нехватку инвестиционных средств</u> на приобретение современного оборудования, с другой для крупных предприятий, у многих из которых часть оборудования и площадей простаивает, что дополнительно <u>увеличивает</u> издержки производства.</p> <p>Главной причиной, сдерживающей развитие этой формы взаимодействия, является <u>отсутствие</u> законодательных и нормативных актов по вопросам, регулирующим право собственности (в частности, возможность распоряжения собственностью), <u>неотработанность</u> финансовых схем, стимулирующих широкое распространение лизинговых отношений.</p> <p>Очень важно также ликвидировать нынешнюю неосведомленность предпринимательской среды от</p>	<p>лизингополучателя.</p> <p>Клиент получает возможность избавиться от устаревшего оборудования задолго до окончания срока его службы и осуществить необходимую перестройку производственного аппарата в случае появления более эффективных моделей.</p> <p>В свою очередь, лизинговые компании реализуют часть подержанного оборудования, используя информацию о состоянии соответствующего рынка.</p> <p>В условиях России объективная потребность в лизинге особенно велика с одной стороны, для МСП, <u>испытывающих острую нехватку</u> инвестиционных средств на приобретение современного оборудования, с другой для крупных предприятий, у многих из которых часть оборудования и площадей простаивает, что создает дополнительную нагрузку на издержки производства.</p> <p>Главной причиной, сдерживающей развитие этой формы кооперации, является <u>неоправданно затянувшаяся разработка</u> законодательных и нормативных актов по вопросам, регулирующим право собственности (в частности, возможность распоряжения собственностью), <u>неотработанность</u> финансовых схем, стимулирующих широкое распространение лизинговых отношений.</p> <p>Очень важно также ликвидировать нынешнюю неосведомленность среди руководителей предприятий относительно тех возможностей, которые в принципе открывает данная форма инвестиционного сотрудничества.</p>	
<p>С. 106. ...тех возможностей, которые в принципе открывает данная форма инвестиционного сотрудничества.</p> <p>Представляется, что в целях развития лизинга необходимо полнее использовать возможности <u>органов государственной власти и управления федерального уровня</u>, включая различные направления политики поддержки от льготного импорта современной технологии до консультирования по применению соответствующих методик и схем финансирования.</p> <p>Импульс развитию лизинговых схем взаимодействия крупных и малых предприятий мог бы придать целевое использование части средств формируемых на федеральном и региональном уровнях гарантийных фондов для поддержки проектов, связанных с переналадкой оборудования и перепланированием простаивающих мощностей и площадей крупных предприятий под нужды малых предприятий.</p> <p>Развитие производства, внедрение новых технологий требуют значительных капиталовложений.</p> <p>В своей хозяйственной практике крупные предприятия стремятся минимизировать объем производственных операций, сопряженных с повышенными издержками. Среди путей решения этой проблемы наиболее перспективным является развитие <u>контрактных, субподрядных отношений</u>.</p> <p><u>Малые предприятия-субподрядчики</u> крупных компаний работают в режиме подетальной, узлововой, модульной и иной специализации, где они достигают высоких результатов за счет эффекта технологического разделения труда.</p> <p>Часто они берут на себя выполнение одной-двух операций в сложном технологическом процессе, который в комплексе ведется головной крупной компанией.</p> <p>В порядке технического сотрудничества крупные заказчики, выпускающие дорогостоящую готовую продукцию на базе комплектующих изделий и потому заинтересованные в таком субподряде, предоставляют своим исполнителям в аренду помещения, первоначальные средства производства, <u>поставляют им сырье и материалы</u>, обеспечивают реализацию большей части комплектующей продукции на своих сборочных конвейерах, дают разрешение на использование своей марки.</p>	<p>С.76. ...тех возможностей, которые в принципе открывает данная форма инвестиционного сотрудничества.</p> <p>Представляется, что в целях развития лизинга необходимо полнее использовать возможности <u>федерального центра</u>, включая различные направления политики поддержки от льготного импорта современной технологии до консультирования по применению соответствующих методик и схем финансирования.</p> <p>Импульс развитию лизинговых схем взаимодействия крупных предприятий и МСП могло бы придать целевое использование части средств формируемых на федеральном и региональном уровнях гарантийных фондов для поддержки проектов, связанных с переналадкой оборудования и перепланированием простаивающих мощностей и площадей крупных предприятий под нужды малых и средних предприятий.</p> <p>С. 70-71.</p> <p>Развитие производства, внедрение новых технологий требуют значительных капиталовложений.</p> <p>В своей хозяйственной практике крупные предприятия (КП) стремятся минимизировать объем производственных операций, сопряженных с повышенными издержками. Среди путей решения этой проблемы наиболее перспективным является развитие <u>контрактных, субподрядных отношений</u>, МСП-субподрядчики крупных компаний работают в режиме подетальной, узлововой, модульной и иной специализации, где они достигают высоких результатов за счет эффекта технологического разделения труда.</p> <p>Часто они берут на себя выполнение одной-двух операций в сложном технологическом процессе, который в комплексе ведется головной крупной компанией.</p> <p>В порядке технического сотрудничества крупные заказчики, выпускающие дорогостоящую готовую продукцию на базе комплектующих изделий и потому заинтересованные в таком субподряде, предоставляют своим исполнителям в аренду помещения, первоначальные средства производства, <u>поставляют им</u> на льготных условиях сырье и материалы, обеспечивают реализацию большей части комплектующей продукции на своих сборочных конвейерах, дают разрешение на использование своей марки.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>
<p>С. 107. ...ряде случаев эти крупные заказчики и сами выполняют заказы малых</p>	<p>С. 71-72. ...ряде случаев эти крупные заказчики и сами выполняют заказы МСП (например)</p>	<p>Подтверждается</p>

<p>предприятий (например, на проведение маркетинговых исследований. Использование субподряда приобрело чрезвычайно широкие масштабы. Доля фирм-субпоставщиков в стоимости готовых изделий обрабатывающей промышленности развитых промышленных стран колеблется в интервале от 25% до 33%, в производстве электронной техники, дорожно-строительного оборудования, самолетов и ряда других видов продукции достигает 50-70%. Выше 40% торговли машиностроительной продукцией ведущих промышленных стран приходится на поставки комплектующих изделий по линии производственной кооперации).</p> <p>«Дженерал Электрик», один из крупнейших концернов США, использует на субподрядных условиях более 30 тыс. малых предприятий.</p> <p>Одним из главных требований крупной компании к субподрядчику является точное соблюдение сроков поставок.</p> <p>Прежняя практика хранения значительных запасов полуфабрикатов у фирм, выпускающих конечную продукцию, признана невыгодной, так как ведет к омертвлению средств, требует больших складских помещений, замедляет реакцию на требования рынка.</p> <p>Своевременная поставка деталей (с точностью до минут) в строгом соответствии с техническими требованиями корпорации-контрактора позволяет работать практически без складов и традиционных межоперационных заделов.</p> <p>На многих японских автомобильных предприятиях запас комплектующих изделий рассчитан всего на 2-3 часа работы конвейеров.</p> <p>Второе важнейшее требование к субпоставщику — высокое качество комплектующих изделий.</p> <p>Современный производственный режим позволяет немедленно выявлять бракованные детали, находить источники и причины появления брака, снижать издержки на контроль качества изделий.</p> <p>От практики обнаружения дефектов в изделиях крупное производство переходит к практике их предотвращения.</p>	<p>на проведение маркетинговых исследований. Использование субподряда приобрело чрезвычайно широкие масштабы. Доля фирм-субпоставщиков в стоимости готовых изделий обрабатывающей промышленности развитых промышленных стран колеблется в интервале от 1/4 до 1/3, в производстве электронной техники, дорожно-строительного оборудования, самолетов и ряда других видов продукции достигает 50-70%. Выше 40% торговли машиностроительной продукцией ведущих промышленных стран приходится на поставки комплектующих изделий по линии производственной кооперации).</p> <p>«Дженерал Электрик», один из крупнейших концернов США использует на субподрядных условиях более 30 тыс. малых и средних предприятий.</p> <p>Одним из главных требований крупной компании к субподрядчику является точное соблюдение сроков поставок.</p> <p>Прежняя практика хранения значительных запасов полуфабрикатов у фирм, выпускающих конечную продукцию, признана невыгодной, так как ведет к омертвлению средств, требует больших складских помещений, замедляет реакцию на требования рынка.</p> <p>Своевременная поставка деталей (с точностью до минут) в строгом соответствии с техническими требованиями корпорации-контрактора позволяет работать практически без складов и традиционных межоперационных заделов.</p> <p>На многих японских автомобильных предприятиях запас комплектующих изделий рассчитан всего на 2-3 часа работы конвейеров.</p> <p>Второе важнейшее требование к субпоставщику — высокое качество комплектующих изделий.</p> <p>Современный производственный режим позволяет немедленно выявлять бракованные детали, находить источники и причины появления брака, снижать издержки на контроль качества изделий.</p> <p>От практики обнаружения дефектов в изделиях крупное производство переходит к практике их предотвращения.</p>	<p>идентичность текста</p>
<p>С. 108. Выбрав наиболее надежных партнеров, крупные фирмы обычно закрепляют их за собой с помощью длительных контрактов, создают «свои» союзы субпоставщиков.</p> <p>В рамках этих союзов головные компании проводят большую работу по поднятию технического уровня и планированию производства, его компьютеризации, контролю качества, подготовке кадров, совершенствованию управления.</p> <p>Из стороннего наблюдателя и оценщика состояния дел у субпоставщиков головные фирмы превращаются в их активных финансовых и коммерческих партнеров.</p> <p>Техническая помощь в рамках субподряда резко повышает оснащенность и конкурентоспособность большого числа малых предприятий.</p> <p>Нередки случаи, когда фирма, окрепнув технологически и в финансовом отношении, уходит от субподрядной зависимости и становится средним по величине предприятием, способным в течение длительного времени самостоятельно выдерживать рыночную конкуренцию.</p> <p>В России вклад малых предприятий в производственную деятельность крупных предприятий пока невелик.</p> <p>По возможности такого взаимодействия, несомненно, сильно недооцениваются как в силу инерции, унаследованной от плановой экономики с ее установкой на укрупнение масштабов производства, так и в силу общего неблагоприятного состояния деловой среды.</p>	<p>С 72-73. Выбрав наиболее надежных партнеров, крупные предприятия обычно закрепляют их за собой с помощью длительных контрактов, создают «свои» союзы субпоставщиков.</p> <p>В рамках этих союзов головные компании проводят большую работу по поднятию технического уровня и планированию производства, его компьютеризации, контролю качества, подготовке кадров, совершенствованию управления.</p> <p>Таким образом, из стороннего наблюдателя и оценщика состояния дел у субпоставщиков головные фирмы превращаются в их активных финансовых и коммерческих партнеров.</p> <p>Техническая помощь в рамках субподряда резко повышает оснащенность и конкурентоспособность большого числа малых и средних промышленных предприятий.</p> <p>Нередки случаи, когда фирма, окрепнув технологически и в финансовом отношении, уходит от субподрядной зависимости и становится средним по величине предприятием, способным в течение длительного времени самостоятельно выдерживать рыночную конкуренцию.</p> <p>В России вклад МСП в производственную деятельность крупных предприятий пока невелик.</p> <p>По возможности такого взаимодействия, несомненно, сильно недооцениваются как в силу инерции, унаследованной от плановой экономики с ее установкой на укрупнение масштабов производства, так и в силу общего неблагоприятного состояния деловой среды.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>

<p>С. 112. Инкубатор новых предприятий это небольшая организация (5-30 чел.), в которой создаются «тепличные условия» для тех, кто начинает новое дело, не располагая для этого всеми достаточными ресурсами (в особенности информационными). В инкубаторе, выступающем в роли посредника между фирмами, научными центрами и местными властями, происходит соединение накопленного опыта хозяйствования, современной технологии производства и управления, капитала и знаний для выращивания деловых людей нового образца, хорошо знающих и понимающих рынок, умеющих налаживать дела с финансовыми организациями и потребителями. В ряде случаев инкубаторы это юридически и хозяйственно самостоятельные и прибыльные организации. Они могут создаваться под эгидой различных региональных органов управления с непосредственным участием и под контролем местных спонсоров, среди которых могут быть муниципалитеты, корпорации промышленного или регионального развития, университеты, бесприбыльные организации, ассоциации и т.п. Одной из главных функций инкубаторов является осуществление деловой экспертизы и консультативной деятельности для вновь создающихся фирм. Вторая немаловажная задача: помочь личным связям привлечь внимание венчурного капитала к отдельным новичкам по мере их становления в самостоятельные фирмы. Третья цель воздействия экономическому развитию региона, в котором они функционируют, прежде всего, в плане повышения занятости, формирования предпринимательской сети, структурной перестройки местного хозяйства за счет создания новых фирм.</p>	<p>С. 87-88. Инкубатор новых предприятий это небольшая организация (5-30 чел.), в которой создаются «тепличные условия» для тех, кто начинает новое дело, не располагая для этого всеми достаточными ресурсами (в особенности информационными). В инкубаторе, выступающем в роли посредника между фирмами, научными центрами и местными властями, происходит соединение накопленного опыта хозяйствования, современной технологии производства и управления, капитала и знаний для выращивания деловых людей нового образца, хорошо знающих и понимающих рынок, умеющих налаживать дела с финансовыми организациями и потребителями. В ряде случаев инкубаторы это юридически и хозяйственно самостоятельные и прибыльные организации. Они могут создаваться под эгидой различных региональных органов управления с непосредственным участием и под контролем местных спонсоров, среди которых могут быть муниципалитеты, корпорации промышленного или регионального развития, университеты, бесприбыльные организации, ассоциации и т.п. Одной из главных функций инкубаторов является осуществление деловой экспертизы и консультативной деятельности для вновь создающихся фирм. Вторая немаловажная задача: помощью личных связей привлечь внимание венчурного капитала к отдельным новичкам по мере их становления в самостоятельные фирмы. Третья цель воздействия экономическому развитию региона, в котором они функционируют, прежде всего, в плане повышения занятости, формирования сети предприятий, структурной перестройки местного хозяйства за счет создания новых фирм.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>
<p>С. 113. Поддержка местных властей. Оценка целей деятельности и ожидаемого успеха; обучение предпринимателей; взаимодействие в предпринимательскую сеть. В американской корпорации «Контрол Дейта» в роли инкубаторов выступают Центры развития бизнеса и технологии. Существуют три способа их связи с корпорацией. В первом случае корпорация полностью владеет инкубатором и соответственно всеми его доходами (в форме арендной платы или прибыли от деятельности клиентов). Другой вариант это совместное с инкубатором предприятие венчурного типа, когда корпорация финансирует лишь создание инкубатора, покрывает некоторые расходы его деятельности и осуществляет гарантии по кредитам. Третий вариант это лицензионное соглашение, по которому корпорация предоставляет инкубатору право выращивать новые фирмы для разработки и продаж продукции и услуг (форма франчайзинга), но инкубатор распоряжается своей собственностью и доходами самостоятельно. Большинство ныне действующих инкубаторов нерентабельно, поставленные перед ними задачи решаются не раньше, чем за 5-6 лет. Причины низкой эффективности инкубаторов связаны, во-первых, с не всегда удачным выбором места для организации такого центра и вызванными этим финансовыми трудностями. Во-вторых, с нехваткой управленческих кадров, которые должны обладать универсальными знаниями, но на практике далеко не всегда...</p>	<p>С. 89. Поддержка местных властей. Оценка целей деятельности и ожидаемого успеха; обучение представителей руководства предприятий; взаимодействие в предпринимательскую сеть. В крупной американской корпорации «Контрол Дейта» в роли инкубаторов выступают Центры развития предприятий и технологии. Существуют три способа их связи с корпорацией. В первом случае корпорация полностью владеет инкубатором и соответственно всеми его доходами (в форме арендной платы или прибыли от деятельности клиентов). Другой вариант это совместное с инкубатором предприятие венчурного типа, когда корпорация финансирует лишь создание инкубатора, покрывает некоторые расходы его деятельности и осуществляет гарантии по кредитам. Третий вариант это лицензионное соглашение, по которому корпорация предоставляет инкубатору право выращивать новые фирмы для разработки и продаж продукции и услуг (форма франчайза), но инкубатор распоряжается своей собственностью и доходами самостоятельно. Большинство ныне действующих инкубаторов нерентабельно, поставленные перед ними задачи решаются не раньше, чем за 5-6 лет. Причины низкой эффективности инкубаторов связаны, во-первых, с не всегда удачным выбором места для организации такого центра и вызванными этим финансовыми трудностями. Во-вторых, с нехваткой управленческих кадров, которые должны обладать универсальными знаниями, но на практике далеко не всегда...</p>	<p>Подтверждается идентичность текста</p>
<p>С. 114. ...имеют достаточную подготовку и опыт. В-третьих, существует проблема миграции вышедших из инкубаторов компаний в другие районы страны, где подчас проще привлечь финансы, квалифицированный персонал, перспективных партнеров и потребителей. В-четвертых, многие инкубаторы применяют чересчур жесткий отбор вступающих в них компаний, в результате чего за бортом все чаще остаются новые виды бизнеса, оригинальные инновационные проекты.</p>	<p>С. 89-90. ...имеют достаточную подготовку и опыт. В-третьих, существует проблема миграции вышедших из инкубаторов компаний в другие районы страны, где подчас проще привлечь финансы, квалифицированный персонал, перспективных партнеров и потребителей. В-четвертых, многие инкубаторы применяют чересчур жесткий отбор вступающих в них компаний, в результате чего за бортом все чаще остаются новые виды экономической</p>	<p>Подтверждается полная идентичность текста</p>

В целом, однако, отрицательные моменты в развитии инкубаторов не дискредитируют саму идею.

Формой ее внедрения в российскую практику могло бы быть участие региональных агентств поддержки малого предпринимательства; бизнес-школ как структур, располагающих кадровым потенциалом, консалтинговыми и управленческими ноу-хау, информационными технологиями и базами данных, а также способных обучить потенциальных предпринимателей в «освоении» высвобождаемых крупными предприятиями производственных площадей и оборудования для организации на этой базе «полигонов» по созданию малых предприятий.

В России насчитывается несколько десятков бизнес-инкубаторов, проблемой номер один для которых чаще всего является нехватка помещений.

Назрела необходимость в разработке пакетов нормативных документов, поднимающих данный вопрос на государственный уровень и гибко учитывающих специфику местных условий.

Полезным шагом было бы создание местных баз данных о неиспользуемых площадях (возможно фонды нежилых помещений), координируемое какой-либо специализированной структурой.

Основной задачей научного парка является передача технологии из университета в частный сектор для коммерческой реализации.

В отличие от других подобных образований парк позволяет фирмам, находящимся на его территории, осуществлять не только научные разработки, но и производственную деятельность в небольшых масштабах.

деятельности, оригинальные инновационные решения и проекты.

В целом, однако, отрицательные моменты в развитии инкубаторов не дискредитируют саму идею.

Формой ее внедрения в российскую практику могло бы быть участие региональных агентств поддержки малых и средних предприятий; бизнес-школ как структур, располагающих кадровым потенциалом, консалтинговыми и управленческими ноу-хау, информационными технологиями и базами данных, а также способных обучить потенциальных предпринимателей в «освоении» высвобождаемых крупными предприятиями производственных площадей и оборудования для организации на этой базе «полигонов» по созданию МСП...

В России насчитывается около 50 бизнес-инкубаторов, проблемой номер один для которых чаще всего является нехватка помещений.

Назрела необходимость в разработке пакетов нормативных документов, поднимающих данный вопрос на государственный уровень и гибко учитывающих специфику местных условий.

Полезным шагом было бы создание местных баз данных о неиспользуемых площадях (возможно фонды нежилых помещений), координируемое какой-либо специализированной структурой.

7. Научные парки.

Основной задачей научного парка является передача технологии из университета в частный сектор для коммерческой реализации.

В отличие от других подобных образований, парк позволяет фирмам, находящимся на его территории, осуществлять не только научные разработки, но и производственную деятельность в небольшых масштабах.

C. 115.

Для парков характерно «рескрипирование» предпринимателей, вовлечение в научно-производственные процессы местных компаний, отпочкование новых фирм первоначально созданных.

Возникает мультипликационный эффект: создание новой фирмы в парке, как правило, сопровождается рождением дополнительно 3-4 компаний вблизи него.

Местные власти принимают самое активное участие в образовании и развитии научных парков на своей территории.

С этой целью они предоставляют заинтересованным компаниям финансовые и налоговые льготы, берут на себя часть расходов, связанных с приобретением производственных зданий, снижают цены на покупку необходимых земельных участков, из собственных бюджетов финансируют подготовку определенной части инженерно-технических кадров.

Все эти факторы оказывают мощное воздействие на решения частного бизнеса при выборе региона для размещения своих научно-производственных подразделений.

В 1980-е годы между отдельными административно-территориальными зонами промышленно развитых стран развернулось настоящее соперничество за использование открывающихся возможностей строительства научных парков.

Формирование научного парка растягивается обычно на 10-15 лет, и только затем они начинают функционировать с полной отдачей и высокой эффективностью.

Поэтому местные власти в случае принятия решения о создании такого парка стремятся ускоренными темпами создавать разветвленную сеть предприятий инфраструктуры.

Эти вложения с лихвой окупают себя.

Так, в США фирмы, входящие в состав научных парков, на каждый доллар вложений в сфере НИОКР получают в 4,2 раза больше патентов по сравнению с компаниями, не участвующими в работе парков.

Технологическое превосходство таких фирм отмечено и в Великобритании.

Столь высокая окупаемость затрат в научных парках во многом объясняется ускоренными темпами разработки перспективных идей, технических новшеств, изобретений.

C. 91-92.

Для парков характерно «рескрипирование» предприятий, вовлечение в научно-производственные процессы местных компаний, отпочкование новых предприятий первоначально созданных.

В регионе возникает мультипликационный эффект: создание новой фирмы в парке, как правило, сопровождается рождением дополнительно 3-4 компаний вблизи него.

Местные власти принимают самое активное участие в образовании и развитии научных парков на своей территории.

С этой целью они предоставляют заинтересованным компаниям финансовые и налоговые льготы, берут на себя часть расходов, связанных с приобретением производственных зданий, снижают цены на покупку необходимых земельных участков, из собственных бюджетов финансируют подготовку определенной части инженерно-технических кадров.

Все эти факторы оказывают мощное воздействие на решения частного предприятия при выборе региона для размещения своих научно-производственных подразделений.

В 80-е годы между отдельными административно-территориальными зонами промышленно развитых стран развернулось настоящее соперничество за использование открывающихся возможностей строительства научных парков.

Формирование научного парка растягивается обычно на 10-15 лет, и только затем они начинают функционировать с полной отдачей и высокой эффективностью.

Поэтому местные власти в случае принятия решения о создании такого парка стремятся ускоренными темпами создавать разветвленную сеть предприятий инфраструктуры.

Эти вложения с лихвой окупают себя.

Так, в США фирмы, входящие в состав научных парков, на каждый доллар вложений в сфере НИОКР получают в 4,2 раза больше патентов по сравнению с компаниями, не участвующими в работе парков.

Технологическое превосходство таких фирм отмечено и в Великобритании.

Столь высокая окупаемость затрат в научных парках во многом объясняется ускоренными темпами разработки перспективных идей, технических новшеств, изобретений.

Подтверждается идентичность текста

Постраничный анализ

фрагментов диссертации Абдуллина Р.З., указанных в заявлении Бабицкого И.Ф., Заякина А.В., Ростовцева А.А., Власова В.В., Межрегиональной общественной организации «Общество специалистов доказательной медицины» в качестве некорректно заимствованных из диссертации Нестеренко Ю.Н. «Развитие малых инновационных предприятий промышленности России» (Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, Российский государственный гуманитарный университет, г. Москва, 2008)

Раздел диссертации Абдуллина Р.З.	Диссертация Нестеренко Ю.Н. «Развитие малых инновационных предприятий промышленности России» (Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, Российский государственный гуманитарный университет, г.Москва, 2008)	Комментарии
<p>[стр. 35]</p> <p>Научно-техническая революция, начавшаяся с середины 60-х годов прошлого века, повлияла на существенное изменение характера рыночной экономики, что, в свою очередь, вызвало необходимость формирования новой хозяйственной системы, выстроенной на основе гибкой специализации производства и способной оперативно обновлять номенклатуру выпускаемой продукции, удовлетворять любые требования потребителей.</p> <p>Создать такую систему на базе крупных предприятий оказалось весьма проблематично.</p> <p>При этом формирование новой хозяйственной системы на базе малых и средних предприятий стало возможным, поскольку они обладали возможностью быстро и с меньшими затратами перестраиваться, были адекватны дифференцированной структуре рынка и готовы удовлетворять требования отдельных его «ниш».</p> <p>В условиях углубления специализации и диверсификации производства, расширения номенклатуры выпускаемых изделий субъекты малого предпринимательства могли быстро осваивать выпуск мелкосерийной и уникальной продукции, осуществлять производство новых моделей и модификаций уже существующих товаров.</p> <p>Эти причины оказали существенное влияние на рост малых предприятий и превращение их в структурообразующий фактор экономики промышленно развитых стран мира.</p> <p>И, несмотря на то, что крупные предприятия являлись и являются стержнем хозяйственного развития, малое предпринимательство, будучи активно включенным в научно-технический прогресс, постепенно стало катализатором, инициирующего процесс производства.</p>	<p>[стр. 35-36]</p> <p>свою очередь, потребовало формирования новой производственной системы, выстроенной на основе гибкой специализации производства и способной оперативно обновлять номенклатуру выпускаемой продукции, удовлетворять любые требования потребителей.</p> <p>Создать такую систему на базе крупных предприятий оказалось весьма проблематично да и, наверное, вообще невозможно.</p> <p>При этом формирование новой хозяйственной системы на базе мелких и средних предприятий стало возможным, поскольку малые фирмы могут быстро и с меньшими затратами перестраиваться, адекватны дифференцированной структуре рынка и готовы удовлетворять требования отдельных его ниш.</p> <p>В условиях углубления специализации и диверсификации производства, расширения номенклатуры выпускаемых изделий МП быстро осваивают выпуск мелкосерийной и уникальной продукции, осуществляют производство новых моделей и модифицируют уже существующие товары.</p> <p>Эти причины оказали существенное влияние на рост малого предпринимательства и превращение его в структурообразующий фактор экономики промышленно развитых стран мира.</p> <p>И, несмотря на то, что крупные предприятия являлись и являются стержнем национального хозяйства, малое предпринимательство, будучи активно включенным в научно-технический прогресс, постепенно стало играть роль катализатора, инициирующего процесс производства.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями</p>
<p>[стр. 36]</p> <p>чалу 80-х годов XX века оно вышло за пределы своих традиционных сфер применения (торговля, общественное питание, сфера услуг) и стало участвовать в создании технических инноваций, осваивать новые виды производства и рынков, способствовать внедрению и распространению новых технологий и товаров, вовлекая в активную деятельность значительную часть населения, а также неиспользованные и вторичные ресурсы).</p> <p>Гибкость, мобильность производства, возможности расширения рынков сбыта, а также удовлетворения разнообразных запросов потребителей признаки, характерные для</p>	<p>[стр. 37]</p> <p>новых технологий и товаров, вовлекая в активную деятельность значительную часть населения, а также неиспользованные и вторичные ресурсы.</p> <p>Возможности расширения рынков сбыта, снижения уровня неопределенности внешней среды, а также удовлетворения разнообразных запросов потребителей позволили малым предприятиям начать активно встраиваться в работу крупных предприятий, беря на себя производство различных деталей и узлов для последующей их сборки.</p> <p>Это способствовало созданию системы контрактных отношений между субъектами различных размеров классов, одинаково выгодной для всех сторон.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями. В работе Абдуллина Р.З. имеется сноска Нестеренко Ю.Н. Мировой оптимизации инновационных инно</p>

<p>малых предприятий, позволили им активно встраиваться в работу крупных компаний, что способствовало созданию системы контрактных отношений между субъектами различных размерных классов, одинаково выгодной для всех сторон.</p> <p>Крупные предприятия за счет интеграции с малыми и средними получили возможность расширения производственного комплекса, передачи партнерам части функций по снабжению, сбыту, разработке инноваций, повышению качества продукции, а также более оперативной реакции на изменения потребностей рынка и др.</p> <p>Малые предприятия, вступая в интеграционные объединения со структурами более крупного размера, смогли повысить свою жизнеспособность за счет приобретения стабильных рынков сбыта продукции, получения заказов на производственную и коммерческую деятельность, а также поддержки со стороны промышленных гигантов в виде финансовых ресурсов и средств производства.</p> <p>В настоящее время взаимодействие малых и крупных предприятий является следствием закономерных процессов, которые связаны с обострением конкуренции в глобальном масштабе, ориентацией производства на материалы.</p> <p>Нестеренко Ю. Н. Мировой опыт формирования национальных инновационных систем возможности России // Проблемы теории и практики управления, 2006. № 1.</p>	<p style="text-align: center;">[стр. 38]</p> <p>Крупные предприятия за счет интеграции с малыми и средними получили возможность расширения производственного комплекса; передачи партнерам части функций по снабжению, сбыту, разработке инноваций, повышению качества продукции; более оперативной реакции на изменения потребностей рынка и др.</p> <p>Малые и средние предприятия, вступая в интеграционные объединения со структурами более крупного размера, смогли повысить свою жизнеспособность за счет приобретения стабильных рынков сбыта продукции, получения заказов на производственную и коммерческую деятельность, а также поддержки со стороны промышленных гигантов в виде финансовых ресурсов и средств производства.</p> <p>Она проявляется в различных формах взаимодействия крупных и малых предприятий (субподряд, франчайзинг, лизинг, венчурное финансирование) и является следствием закономерных процессов, которые связаны с обострением конкуренции в глобальном масштабе, ориентацией производства на материалое-, энерго- и трудосберегающие технологии, а также усилением тенденции к фрагментации потребительского спроса.</p>	<p><i>вакционных систем возможности России // Проблемы теории и практики управления, 2006. № 1</i></p>
<p style="text-align: center;">[стр. 37]</p> <p>ло-, энерго- и трудосберегающие технологии, а также усилением тенденции к фрагментации потребительского спроса.</p> <p>Объективные факторы развития экономики привели к тому, что субъекты малого предпринимательства перестали быть «второсортным» субъектом экономической деятельности, противопоставляться крупным производственным структурам, рассматриваться как их придаток, требующий только постоянного внимания и поддержки.</p> <p>Сегодня малые и крупные предприятия выступают как взаимосвязанные и взаимозависимые звенья общественного производства, которые, используя конкурентные преимущества друг друга, обеспечивают достижение сбалансированного и устойчивого экономического роста национальной и мировой экономики.</p> <p>Это определило изменение и усложнение функций малых форм хозяйствования.</p> <p>Создание рабочих мест для большинства трудоспособного населения, формирование «среднего класса» и конкурентной среды, утверждение демократических принципов и установление социальной стабильности в обществе функции, традиционно присущие малым предприятиям, в современных условиях перестали быть определяющими.</p> <p>Нестеренко Ю.Н. Малый инновационный бизнес: новые подходы к эффективному развитию. — М.: МПА-Пресс, 2006.</p>	<p style="text-align: center;">[стр. 3]</p> <p>В настоящее время под влиянием закономерных процессов, которые связаны с обострением конкуренции в глобальном масштабе, усилением тенденции к фрагментации потребительского спроса, углублением специализации и диверсификации промышленного производства, произошло изменение положения малых предприятий в национальных и мировой экономике, что определило новый характер их взаимоотношений с различными институтами рынка, привело к усложнению их функций.</p> <p>Создание рабочих мест для большей части трудоспособного населения, формирование «среднего класса» и конкурентной среды, утверждение демократических принципов и установление социальной стабильности в обществе функции, традиционно присущие малым предприятиям, в настоящее время перестали быть определяющими.</p> <p style="text-align: center;">[стр.38]</p> <p>Она проявляется в различных формах взаимодействия крупных и малых предприятий (субподряд, франчайзинг, лизинг, венчурное финансирование) и является следствием закономерных процессов, которые связаны с обострением конкуренции в глобальном масштабе, ориентацией производства на материалое-, энерго- и трудосберегающие технологии, а также усилением тенденции к фрагментации потребительского спроса.</p> <p>Таким образом, объективные факторы развития экономики привели к тому, что субъекты малого предпринимательства перестали быть «второсортным» субъектом экономической деятельности, противопоставляться крупным производственным структурам, рассматриваться как их придаток, требующий только постоянного внимания и поддержки.</p> <p>Сегодня малые и крупные предприятия выступают как взаимосвязанные и взаимозависимые звенья общественного производства, которые, используя конкурентные преимущества друг друга, обеспечивают достижение сбалансированного и устойчивого экономического роста национальной и мировой экономики.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями. В работе Абдуллин Р.З. имеется сноска Нестеренко Ю.Н. <i>Малый инновационный бизнес: новые подходы к эффективному развитию</i>. — М.: МПА-Пресс, 2006.</p>

	<p style="text-align: center;">[стр.73]</p> <p>Изменение положения малых предприятий в инфраструктуре рынка является следствием закономерных процессов, которые связаны с обострением конкуренции в глобальном масштабе, усилением тенденции к фрагментации потребительского спроса, углублением специализации и диверсификации производства, а также развитием экономики, ориентированной на знания и новые технологии.</p> <p>Малое предпринимательство сегодня это неотъемлемое звено любой хозяйственной системы, катализатор производственного процесса и условие повышения эффективности деятельности.</p> <p>Это полноценный партнер субъектов большого бизнеса.</p> <p>Сегодня малые и крупные предприятия выступают как взаимосвязанные и взаимозависимые звенья общественного производства, которые, используя конкурентные преимущества друг друга, обеспечивают достижение сбалансированного и устойчивого экономического роста национальной и мировой экономики.</p>	
<p style="text-align: center;">[стр. 37]</p> <p>37 ло-, энергои трудосберегающие технологии, а также усилением тенденции к фрагментации потребительского спроса.</p> <p>Объективные факторы развития экономики привели к тому, что субъекты малого предпринимательства перестали быть «второсортным» субъектом экономической деятельности, противопоставляться крупным производственным структурам, рассматриваться как их придаток, требующий только постоянного внимания и поддержки.</p> <p>Сегодня малые и крупные предприятия выступают как взаимосвязанные и взаимозависимые звенья общественного производства, которые, используя конкурентные преимущества друг друга, обеспечивают достижение сбалансированного и устойчивого экономического роста национальной и мировой экономики.</p> <p>Это определило изменение и усложнение функций малых форм хозяйствования¹.</p> <p>Создание рабочих мест для большинства трудоспособного населения, формирование «среднего класса» и конкурентной среды, утверждение демократических принципов и установление социальной стабильности в обществе функции, традиционно присущие малым предприятиям, в современных условиях перестали быть определяющими.</p> <p>Под влиянием глобализации, информатизации, дематериализации, интеллектуализации всего экономического пространства и отдельных его составных частей роль малого предпринимательства в экономике усложнилась, а на передний план вышли иные характеристики: поддержание экономики в сбалансированном состоянии за счет формирования новой производственной системы, выстроенной на основе гибкой специализации; повышение инновационного потенциала отдельных предприятий, отраслей и экономики в целом, что способствует росту их конкурентоспособности; укрепление международных связей, что активизирует процессы интернационализации производства в мировой экономике.</p> <p>¹Нестеренко Ю.Н. Малый инновационный бизнес: новые подходы к эффективному развитию. — М.: МПА -Пресс, 2006.</p>	<p style="text-align: center;">[стр. 3]</p> <p>В настоящее время под влиянием закономерных процессов, которые связаны с обострением конкуренции в глобальном масштабе, усилением тенденции к фрагментации потребительского спроса, углублением специализации и диверсификации промышленного производства, произошло изменение положения малых предприятий в национальных и мировой экономике, что определило новый характер их взаимоотношений с различными институтами рынка, привело к усложнению их функций.</p> <p>Создание рабочих мест для большей части трудоспособного населения, формирование «среднего класса» и конкурентной среды, утверждение демократических принципов и установление социальной стабильности в обществе функции, традиционно присущие малым предприятиям, в настоящее время перестали быть определяющими.</p> <p>В условиях глобализации, информатизации, дематериализации и интеллектуализации всего экономического пространства на передний план вышли иные их характеристики.</p> <p>Во-первых, экономическая значимость малых предприятий сегодня вытекает из необходимости поддержания экономики в сбалансированном состоянии.</p> <p>Во-вторых, они становятся не только фактором, но и необходимым условием функционирования экономики с инновационной доминантой в развитии.</p> <p>В-третьих, малые предприятия выступают не только как неотъемлемая часть национального хозяйства, но и важный фактор, влияющий на формирование нового качества международных экономических отношений.</p> <p>Это вызывает необходимость изменения подходов к пониманию сущности малого предпринимательства и его роли в современной экономике.</p> <p style="text-align: center;">[стр.,38]</p> <p>Она проявляется в различных формах взаимодействия крупных и малых предприятий (субподряд, франчайзинг, лизинг, венчурное финансирование) и является следствием закономерных процессов, которые связаны с обострением конкуренции в глобальном масштабе, ориентацией производства на материало-, энергои трудосберегающие технологии, а также усилением тенденции к фрагментации потребительского спроса.</p> <p>Таким образом, объективные факторы развития экономики привели к тому, что субъекты малого предпринимательства перестали быть «второсортным» субъектом экономической деятельности, противопоставляться крупным производственным структурам,</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями. В работе Абдуллина Р.З. имеется сноска Нестеренко Ю.Н. <i>Малый инновационный бизнес: новые подходы к эффективному развитию</i>. — М.: МПА -Пресс, 2006.</p>

	<p>рассматриваться как их придаток, требующий только постоянного внимания и поддержки. Сегодня малые и крупные предприятия выступают как взаимосвязанные и взаимозависимые звенья общественного производства, которые, используя конкурентные преимущества друг друга, обеспечивают достижение сбалансированного и устойчивого экономического роста национальной и мировой экономики.]</p> <p>[стр.73]</p> <p>Изменение положения малых предприятий в инфраструктуре рынка является следствием закономерных процессов, которые связаны с обострением конкуренции в глобальном масштабе, усилением тенденции к фрагментации потребительского спроса, углублением специализации и диверсификации производства, а также развитием экономики, ориентирующейся на знания и новые технологии.</p> <p>Это полноценный партнер субъектов большого бизнеса.</p> <p>Сегодня малые и крупные предприятия выступают как взаимосвязанные и взаимозависимые звенья общественного производства, которые, используя конкурентные преимущества друг друга, обеспечивают достижение сбалансированного и устойчивого экономического роста национальной и мировой экономики.</p>	
<p>[стр. 38]</p> <p>Во-первых, малое предпринимательство является инновационным по своей природе. Но в экономике, которая базируется на внедрении новых знаний и передовых технологий, это его качество усиливается, и малые предприятия превращаются в ключевой фактор трансформационных изменений. Они способствуют повышению скорости проведения научных разработок, быстрой коммерциализации результатов исследований, а также адаптации к изменению условий во всех сферах деятельности, что оказывает значительное влияние на темпы инновационного развития страны.</p> <p>Потребляя от 2% до 5% общего объема финансирования в научно-технической сфере, малые инновационные предприятия создают до 50% крупных нововведений и являются лицензиарами почти 50% инноваций на мировом рынке. В наиболее развивающихся отраслях промышленности (информатика, электроника и биомедицинская техника) из общего количества действующих фирм малые предприятия численностью до 100 человек составляют свыше 80%.</p> <p>Таким образом, малое предпринимательство становится не только фактором, но и необходимым условием функционирования экономики с инновационной доминантой в развитии. Оно вносит существенный вклад в изменение структуры различных секторов и отраслей национального хозяйства, выступает основой формирования новых рынков. Например, именно малые предприятия в таких секторах как био-, нано- и информационные технологии становятся основными поставщиками новой продукции в странах ЕС:3</p> <p>1 Нестеренко Ю. Н. Малый бизнес: тенденции ориентир развития в современной России. М.: Издательский центр РГГУ, 2007.</p> <p>2 Городская целевая программа поддержки и развития малого предпринимательства в инновационной сфере на 20,04-2006 годы. Постановление Правительства Москвы от 02 ноября 2004 г., JV9763-ПП.</p> <p>3 Innovations and SMEs Keys to Prosperity. European Commission, 2000.</p>	<p>[стр. 29]</p> <p>Малое предпринимательство является инновационным по своей природе. Однако в условиях современной экономики, которая базируется на новых знаниях и передовых технологиях, это его качество усиливается, и оно превращается в ключевой фактор трансформационных изменений.</p> <p>Во-вторых, оно способствует повышению скорости проведения научных разработок, быстрой коммерциализации результатов исследований, а также адаптации к изменению условий во всех сферах деятельности, что оказывает значительное влияние на темпы инновационного развития страны.</p> <p>Потребляя от 2 до 5% общего объема финансирования в научнотехнической сфере, предприятия малого наукоемкого бизнеса создают до 50% крупных нововведений и являются лицензиарами почти 50% инноваций на мировом рынке.</p> <p>В наиболее развивающихся отраслях (информатика,</p> <p>[стр.30]</p> <p>электроника и биомедицинская техника) из общего количества действующих фирм малые предприятия численностью до 100 человек составляют свыше 80%. 23</p> <p>Таким образом, малое предпринимательство становится не только фактором, но и необходимым условием функционирования инновационной экономики.</p> <p>Оно вносит существенный вклад в изменение структуры различных секторов и отраслей национального хозяйства, выступает основой формирования новых рынков.</p> <p>Например, именно малые предприятия в таких секторах, как бионанотехнологии стали, основными поставщиками новой продукции и производств в странах ЕС. 24</p> <p>23 Городская целевая программа поддержки и развития малого предпринимательства в инновационной сфере на 2007-2009 годы (г. Москва)</p> <p>24 Innovations and SMEs Keys to Prosperity. European Commission, 2000.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями. В работе Абдуллина Р.З. имеются сноски Нестеренко Ю. Н. Малый бизнес: тенденции ориентир развития в современной России. М.: Издательский центр РГГУ, 2007.</p> <p>Городская целевая программа поддержки и развития малого предпринимательства в инновационной сфере на 20,04-2006 годы. Постановление Правительства Москвы от 02 ноября 2004 г., JV9763-ПП.</p> <p>В работе Нестеренко Ю.Н. имеется сноска Городская целевая программа поддержки и развития малого предпринимательства в инновационной сфере</p>

		<p>на 2007-2009 годы (г. Москва)</p> <p>В работах Абдуллина Р.З. и Нестеренко Ю.Н. совпадает следующая сноска <i>Innovations and SMEsKeys to Prosperity. European Commission, 2000.</i></p>
<p>[стр. 39]</p> <p>39 Во-вторых, в условиях глобализации малые предприятия выступают как неотъемлемая часть национального хозяйства, ее значимый и весомый элемент, так и основной фактор международных экономических отношений. Малые формы хозяйствования, с одной стороны, обеспечивают конкурентоспособность внутренней экономики и, тем самым, ее свободное взаимодействие с национальными экономиками других стран. С другой стороны создают проникающий эффект, в т.ч. и во внешнеэкономическую сферу, в силу своей маневренности, готовности освоить возникающие в результате дифференциации спроса небольшие «ниши» и сегменты мирового рынка, изначальной ориентации на эффективную разработку, освоение и реализацию любых технических разработок.</p> <p>В-третьих, экономическая значимость малого предпринимательства в современных условиях вытекает из необходимости поддержания экономики в сбалансированном состоянии за счет формирования новой производственной системы, выстроенной на основе гибкой специализации и эффективного взаимодействия. Основным элементом новой производственной системы, сформированной под влиянием научно-технической революции, выступают малые и средние предприятия, которые наиболее соответствуют этой структуре и потребностям рынка, могут быстро и с меньшими затратами перестраиваться и осваивать выпуск мелкосерийной и уникальной продукции.</p>	<p>[стр. 30]</p> <p>Как было отмечено выше, экономическая значимость предпринимательства в современных условиях вытекает из необходимости поддержания экономики в сбалансированном состоянии.</p> <p>Для устранения указанного несоответствия и обеспечения баланса между потребностями и возможностями их удовлетворения и возникает необходимость в развитии новой производственной системы, выстроенной на основе гибкой специализации, которая является в современной экономике основой «новой конкуренции» — конкуренции, базирующейся на оперативном приспособлении производства к потребителям на базе непрерывного обновления продукции, выпускаемой небольшими партиями.</p> <p>Основным элементом новой производственной системы выступают малые и средние предприятия, которые наиболее соответствуют новой структуре и потребностям рынка, могут быстро и с меньшими затратами перестраиваться и осваивать выпуск мелкосерийной и уникальной продукции.</p> <p>[стр.,32]</p> <p>В условиях глобализации МП являются как неотъемлемой частью внутренней экономики, ее значимым и весомым элементом, так и основным фактором международных экономических отношений.</p> <p>Именно они, с одной стороны, обеспечивают конкурентоспособность внутренней экономики и тем самым ее свободное взаимодействие с национальными экономиками других стран.</p> <p>С другой стороны, создают проникающий эффект, в том числе и во внешнеэкономическую сферу, в силу своей маневренности, готовности освоить возникающие в результате дифференциации спроса небольшие «ниши» и сегменты мирового рынка, изначальной ориентации на эффективную разработку, освоение и реализацию любых технических разработок.</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями.</p>
<p>[стр. 40]</p> <p>ности для организации маневренного, маломасштабного производства и его быстрой реакции на изменения потребностей рынка. Таким образом, для обеспечения сбалансированного развития экономики необходимо гибкое взаимодействие малых предприятий между собой, с крупными и средними предприятиями, которое рассматривается как необходимое условие устойчивого</p>	<p>[стр. 31]</p> <p>Опыт стран Запада (Италии, Германии, США) свидетельствует, что материальной основой функционирования малых предприятий является гибкая специализация, дающая возможность организации маневренного, маломасштабного производства и его быстрой реакции на изменения потребностей рынка.</p> <p>Таким образом, для обеспечения сбалансированного развития экономики необходима</p>	<p>Подтверждается идентичность текста с небольшими стилистическими изменениями.</p>

функционирования малого предпринимательства.

гибкая производственная специализация, которая рассматривается как необходимое условие функционирования малого предпринимательства, а оно, в свою очередь, является наиболее соответствующей этой новой системе формой производства.

Председатель диссертационного совета Д 212.196.14
Д.э.н., профессор



Учёный секретарь диссертационного совета Д 212.196.14
К.э.н., доцент

Яшин Н.С.

Нацыпаева Е.А.