



УДК 65.0

Основные проблемы развития малого строительного бизнеса и пути их решения

Н.А. Гончарова

Братский государственный университет, Макаренко 40, Братск, Россия
goncharova-n@mail.ru

Статья поступила 15.01.2014, принята 19.03.2014

В статье отражены факторы, формирующие предпринимательскую среду, а также система показателей и параметров, которые отражают и достаточно полно описывают условия предпринимательства в российских регионах. Приведена группировка факторов предпринимательского климата по восьми классификационным признакам отдельных аспектов функционирования и развития представителей «малой» экономики. Схематично представлены проблемы развития малого бизнеса и пути их решения.

Ключевые слова: предпринимательская среда, инновационный климат, конкуренция, конкурентная среда, комплекс маркетинга.

Main problems of small construction business development and ways of their solution

N.A. Goncharova

Bratsk State University, 40 Makarenko St., Bratsk, Russia
goncharova-n@mail.ru

Received 15.01.2014, accepted 19.03.2014

The article concerns the factors forming business environment in regions, and the system of indicators and parameters reflecting and describing business conditions in Russian regions. Classification of business climate factors on 8 criteria of various functioning aspects of small business development has been given. Problems of small business development and ways of their solution have been presented schematically.

Keywords: business environment, innovative climate, competition, competitive environment, marketing complex.

Проблемы развития малого строительного бизнеса, рассмотренные в статье, являются актуальными, так как новые условия для развития инновационно ориентированных малых строительных организаций (МСО) и специфика их деятельности усиливают внимание не только к глобальным причин-

но-следственным связям, обуславливающим инновационный прирост в «малой» экономике, но и конкретным процессам, происходящим в реальной практике управления малыми и средними организациями и их территориально-отраслевыми совокупностями. Во всех регионах РФ и многих крупных го-

родах проводятся аналитические исследования в отношении структуры малого и среднего бизнеса, его перспектив, факторов инновационного развития, а также сфер деятельности, в которых МСО могут получить существенные конкурентные преимущества.

Научная общественность и представители бизнес-среды получили возможность для ознакомления с результатами общероссийского исследования «Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах РФ».

В рамках исследования ставилась задача привлечения внимания общественности и органов всех уровней государственной власти к актуальным проблемам малого бизнеса, имеющим место в России в целом и в отдельных регионах.

В ходе исследования были опрошены собственники и высшие менеджеры малых предприятий. Таким образом, все результаты и выводы исследования опираются на свидетельства представителей предпринимательского сообщества, что имеет элемент субъективизма.

Проведению опроса предшествовала работа по определению набора факторов и отдельных аспектов, изучение которых необходимо для формирования адекватной характеристики условий предпринимательства в регионах РФ. К этой работе были привлечены эксперты – представители малого бизнеса, специалисты федеральных и региональных органов власти, представители общественных организаций, независимые эксперты и др.

В целом набор факторов соответствует общим принципам изучения деятельности субъектов рынка, которые фокусируются на институциональных аспектах предпринимательского климата.

В рамках данного проекта на первом этапе был проведен экспертный опрос, который позволил выделить наиболее существенные условия предпринимательства в российских регионах. На основании анализа количественных оценок выделяется несколько определяющих, по мнению экспертов, факторов, которые формируют предпринимательскую среду в регионах.

Первый фактор – «транзакционно-инфраструктурный», который определяется

характеристиками среды с точки зрения издержек, связанных с использованием инфраструктурой: транспортом, складскими хозяйствами, услугами таможенных служб, администраций.

Второй фактор – «административных предпочтений» – предполагает характеристики административных предпочтений бизнесу, условий доступа к госзаказу и кредитной инфраструктуре.

Третий фактор – «региональной экономической политики», характеризуется деятельностью администрации региона в области экономического законодательства и политики относительно финансового сектора.

Четвертый фактор – «собственности» – характеризуется ресурсной базой предпринимательства (наличие собственности и иных активов для ведения бизнеса) [1, с. 76].

В результате дополнительной экспертной реконструкции указанные факторы были преобразованы в систему показателей и параметров, которые отражают и достаточно полно описывают условия предпринимательства в российских регионах:

финансовые ресурсы: наличие/отсутствие дефицита финансовых ресурсов, условия и сроки получения кредита, небанковские источники кредитования, система налогообложения;

имущественные ресурсы: наличие/отсутствие в регионе объектов недвижимости для покупки и аренды, ценовые параметры недвижимости, доля малого бизнеса, владеющего недвижимостью, материальная (производственная база);

правовые условия: общая практика правоприменения, в том числе функционирование судов, соотношение правовой и неправовой практики разрешения споров, сроки рассмотрения исков, соблюдение налогового законодательства официальными органами и предпринимателями;

состояние конкуренции: протекционизм по отношению к предприятиям региона или определенной отрасли;

информационные условия: доступ к нормативной базе, наличие в регионе консультационных центров для малых предприятий, наличие в регионе специальных информационных источников для малых предприятий;

доступ к государственному заказу: доступ к информации о конкурсных торгах, доступ к информации о тендерах и госзаказе, соблюдение равенства участников торгов и тендеров;

транзакционные издержки: процедуры регистрации и лицензирования деятельности малого предприятия, количество контрольно-надзорных органов, издержки взаимодействия с контрольно-надзорными органами, в т. ч. размеры/распространенность вненормативных (коррупционных) выплат, цена выхода с рынка, ликвидность бизнеса;

поддержка малого предпринимательства в регионе: отношение органов власти и управления всех уровней к малым предприятиям, основные формы поддержки малого бизнеса, отношение населения;

уровень безопасности: уровень давления со стороны администрации по отношению к субъектам малого бизнеса, криминогенная обстановка, уровень давления (принуждения) со стороны правоохранительных органов, обеспечение прав собственности;

деловые сети малого предпринимательства: основные контрагенты малого предпринимателя (бизнес, администрация, правоохранительные органы), доминирующие практи-

тики контрактации, устойчивость деловых сетей, широта деловых связей, мотивация бизнеса, рыночные задачи (извлечение прибыли, выживание, интенсивное развитие за счет внедрения технологий, переход в разряд среднего бизнеса и т. д.), финансовые результаты, оценка текущей ситуации в экономике региона и прогноз, характеристика малого предприятия, размер (количество занятых) [2, с. 65].

Отдельные аспекты функционирования развития представителей «малой» экономики в рамках исследования сгруппированы в восемь факторов предпринимательского климата (они приведены в табл. 1). В ходе исследования выяснялось, какие из факторов являются наиболее проблемными, а по каким направлениям ситуация, напротив, скорее благополучна. Эта задача решалась с помощью интегральных рейтингов, которые рассчитывались для каждого региона по всем аспектам предпринимательской деятельности. Значение рейтинга выше 100 говорит о том, что ситуация в регионе по данному показателю скорее благополучна, ниже 100 – наоборот.

Таблица 1

Оценка предпринимательского климата

Аспект предпринимательского климата	Краткое описание	Среднее значение индекса по всем регионам	Количество регионов с индексом выше 100
Финансовое состояние	Самооценка финансового состояния бизнеса	124,5	71
Транзакционные издержки	Оценка затрат ресурсов на взаимодействие с властями, в том числе коррупционных расходов	114,3	68
Поддержка малого предпринимательства властями	Оценка отношения властей региона и местных властей к ИП	113,2	57
Мотивация ведения бизнеса	Оценка текущей ситуации в регионе с условиями МП и перспектив	93,5	27
Уровень безопасности	Оценка уровня рисков взаимодействия с властями, проверяющими инстанциями и криминальной средой	68,7	7
Состояние конкурентной среды	Наличие/отсутствие ограничений по выходу на рынки	75,8	3
Имущественные ресурсы	Оценка доступности производственных площадей	55,3	3
Правовые условия	Обеспеченность правовой (судебной) защитой	47,6	0

Как следует из табл. 1, первые три аспекта – финансовое состояние собственного бизнеса, допустимые затраты ресурсов на взаимодействие с властями, поддержка малого бизнеса властями – предприниматели оценивают в большинстве российских регионов как более приемлемые по сравнению с остальными шестью аспектами. Что касается поддержки со стороны администраций всех уровней, то следует учесть, что малый бизнес очень «чувствителен» даже к незначительным акциям, проводимым руководством региона в отношении реальной поддержки деятельности МСО. В ряде случаев даже демонстрация конструктивных намерений руководства региона может рассматриваться малым бизнесом как стимулирующий фактор. Кроме того, общественное восприятие усилий властей мультиплицируется тем, что в ряде регионов предприниматели занимают прочные позиции в представительных органах власти и располагают реальными рычагами воздействия на выбор направления региональной политики в интересах малого и среднего бизнеса.

Наиболее проблемным аспектом являются правовые условия, которые обеспечивают общеэкономические условия бизнеса.

Крайне низко оценивается судебная защита (этот аспект лидирует в «антирейтинге»). Отвечая на вопрос о наиболее актуальных рисках, субъекты малого бизнеса акцентируют внимание на рисках экономической среды.

Проблемным аспектом, специфическим для МСО, является обеспеченность доступа к производственным площадям, в число которых входят и офисные помещения. Во многих регионах такие площади либо крайне дефицитны, что соответственно сказывается на условиях аренды, либо же их получение/приобретение сопряжено с необходимостью преодолевать разного рода административные барьеры [3, с. 170].

Новым явлением оказалось смещение акцентов в проблеме безопасности бизнеса. Это означает, что сегодня руководители МСО в наибольшей степени озабочены экономической конъюнктурой, проблемами конкуренции, спроса и другими факторами,

рассматриваемыми политикой обеспечения экономической безопасности.

Ситуация с конкуренцией в основном неблагоприятна. Большую часть ответственности за это, судя по мнению респондентов, несут администрации, создающие на местах незаконные преференции лоббируемым организациям и видам бизнеса. Неслучайно ситуацию с преференциями со стороны властей предприниматели оценивают намного хуже, чем ситуацию с недобросовестной конкуренцией со стороны крупного бизнеса.

Обзор основных аспектов предпринимательской деятельности в оценках представителей малого бизнеса характеризуется следующим образом.

Финансовое состояние малого предпринимательства

Финансовое состояние бизнеса по результатам исследования оказалось самым благополучным аспектом предпринимательского климата. В целом предпринимательское сообщество оценивает общее состояние своего бизнеса, а также динамику финансового положения организации как достаточно неплохое, т. е. положительные оценки в основном преобладают над отрицательными.

Позитивный настрой в данном случае не должен вводить в заблуждение: высокая оценка финансового (и общего) состояния бизнеса связана, прежде всего, с самим фактом существования организации. Поскольку организация существует, имеет оборотные средства, приносит определенную прибыль, предприниматель, в принципе, удовлетворен. Однако представляется полезным рассмотреть некоторые частные моменты, связанные с финансовым положением малых и средних организаций.

Когда речь заходит не столько об общей ситуации, сколько о конкретных проблемах, таких, как доступ к кредитам или возможности для инвестирования и развития, оценки респондентов становятся иными. Так, оценивая текущее финансовое состояние бизнеса (именно финансовое, а не общее), ровно половина респондентов (50,5 %) заявили, что «положение относительно устойчивое (для поддержания бизнеса средств хватает, для развития – нет)». Вероятно, именно эта формулировка наиболее полно отражает

истинное положение МСО. Не все предприниматели ориентируются на развитие своего бизнеса. Для многих представителей бизнес-сообщества вполне достаточно иметь предприятие, которое генерирует прибыль на приемлемом уровне. Такая стратегия имеет право на существование. Однако даже если собственник или менеджер сам по себе не ставит перед бизнесом цель развития, такую проблему может поставить изменение рыночной конъюнктуры, и в этом случае организация должна располагать ресурсами для стратегической и тактической адаптации. Адаптация означает внедрение новых технологий, репрофилирование бизнеса, переобучение и повышение квалификации персонала, т. е. меры, которые и означают, по сути, процесс развития.

Даже среди тех руководителей МСО, которые заявляют о развитии как стратегии и на вопрос о главной цели предприятия отвечают «улучшить экономические показатели и вывести предприятие в разряд среднего бизнеса», 52,5 % говорят, что организация ресурсами для развития не располагает.

Как видно, недостаток финансовых ресурсов опасен с двух точек зрения. Во-первых, в случае дестабилизации рынков, заметного снижения спроса возникает угроза краха существенной части малых организаций со всеми вытекающими социально-экономическими последствиями. Во-вторых, многие успешные и динамичные предприниматели оказываются в ловушке незначительных масштабов своего бизнеса, будучи не в силах выйти за узкие рамки наличных финансовых возможностей.

Насколько важны собственные финансы МСО для его функционирования и развития, показывают данные настоящего исследования: 60,4 % респондентов заявили, что главным источником финансирования предприятия выступают вложения из собственной прибыли, на втором месте личные средства собственника предприятия – 30,5 %. Лишь затем идут кредиты банков (16,2 %). Финансирование малых предприятий лишь в небольшой степени связано с кредитованием, и в основном МСО вынужден рассчитывать на собственные средства.

Неудивительно в этой связи, что всего 26 % российских предпринимателей заяви-

ли об опыте использования банковских кредитов для финансирования своего бизнеса, еще 24,3 % сообщили, что предпринимали такие попытки, но или условия оказались невыгодными, или же в кредите было отказано.

Доступ к бизнес-недвижимости

Получить производственные площади российскому малому и среднему бизнесу непросто. Лишь 4,1 % заявили, что получить их «очень легко», и еще 19 % – «скорее легко, чем сложно». 69 % респондентов, в свою очередь, заявили, что получить площади «скорее сложно, чем легко» или «очень сложно».

Если говорить о приобретении недвижимости в собственность, то основная сложность связана с высокими ценами: 55,4 % респондентов сообщили, что, по их мнению, рынок недвижимости в регионе фактически существует, но цены крайне высоки и для МСО, как правило, недоступны. Далее, 13,1 % предпринимателей полагают, что рынок существует, но основная проблема заключается в отсутствии долгосрочных кредитов. Наконец, еще 15,6 % утверждают, что рынка деловой недвижимости как такового нет, и площади можно приобрести только пользуясь протекцией чиновников.

Недвижимость является зоной пересечения сразу нескольких аспектов деятельности МСО, причем каждый из аспектов зависит от воздействия внешних факторов. Первый из них – дефицит государственной политики в отношении капитализации малого бизнеса вообще и на рынке деловой недвижимости в частности (когда речь идет о государственной и муниципальной собственности).

Признавая экономическую и социальную ценность малых форм предпринимательства, государство, видимо, не должно полностью доверять «невидимой руке рынка». Во всяком случае, высокие (рыночные) цены на бизнес-недвижимость могли бы компенсироваться льготными условиями оплаты для МСО (рассрочки, льготные инвест-кредиты, налоговые каникулы).

Судебная защита предпринимательства

В случаях, когда законные интересы представителей малого бизнеса кем-либо ущемлены, сами предприниматели отнюдь не всегда заинтересованы в обращении

именно в суд и могут предпочесть иные способы защиты интересов. Тем не менее, хорошо функционирующая, вызывающая доверие судебная система является необходимым элементом рыночной инфраструктуры. Без этого элемента значительная часть МСО несет серьезные риски и значительные издержки на взаимодействие с субъектами и регуляторами рынка, что соответственно отражается на экономическом положении этих организаций.

О том, насколько неблагоприятна ситуация с судебной системой в регионах РФ, говорят следующие цифры: 60,7 % респондентов убеждены, что предприниматели региона в принципе не станут обращаться в суд и постараются решить проблемы другими способами.

Первый и главный из этих способов – обращение к посредникам из властных структур. Об этом заявили 52 % опрошенных. Таким образом, альтернативой суду является, по сути, коррумпированный государственный аппарат. Незрелая, коррумпированная судебная система наносит ущерб обществу, по меньшей мере, дважды: сначала она «выталкивает» граждан и бизнес из правового поля, а затем способствует тому, что сотрудники органов государственной власти начинают использовать служебное положение не по прямому назначению. Есть и другие способы, помимо обращения к чиновникам, решения проблем бизнеса. В частности, 14 % респондентов заявляют, что бизнес обращается к посредникам из криминальных структур, 16 % – к вышестоящим должностным лицам. Всего 11 % упоминают предпринимательские объединения.

Состояние конкурентной среды. Доступ на рынки

Проблема доступа на рынки в регионах стоит достаточно остро: 50,5 % респондентов заявили о существовании в регионе отраслей экономики, доступ в которые искусственно затруднен. Примерно в одинаковой степени мешают доступу на отдельные рынки администрация региона (20,1 %), крупные компании-монополисты (24,1 %), администрация города или населенного пункта (20,2 %). Интересно, что криминальные группировки в этом списке на последнем

месте (5 %), а правоохранительные органы оказались строкой выше, получив 9 %.

Из всех отраслей (в целом по обследованным регионам) наиболее свободны от коммерческих интересов администраций розничная торговля и общественное питание (эту отрасль указали 33,6 % респондентов), бытовое обслуживание населения (24,6 %). Прочие отрасли находятся в менее благоприятных условиях.

Самой проблемной отраслью с точки зрения вмешательства региональных администраций являются строительство и монтажные работы: 43,4 % представителей этой отрасли заявили о том, что региональные власти, имея на данном рынке собственные коммерческие интересы, так или иначе препятствуют работе независимых компаний.

В качестве важного результата исследования также отметим, что, несмотря на все вызовы и угрозы, столь же разноплановые, сколь и многочисленные, говоря об основных рисках для малых и средних организаций, респонденты на первое место (с большим отрывом) ставят риски экономической конъюнктуры. Это можно характеризовать как положительную динамику общих условий развития малого предпринимательства в стране. Однако не теряет актуальность ряд проблем, находящихся в компетенции региональных и федеральных властей [4, с. 325].

Что касается представителей малого и среднего промышленного бизнеса, то применительно к ним актуализируются проблемы взаимодействия между малым и крупным бизнесом. Крупный промышленный бизнес является источником заказов для МСО на изготовление отдельных видов продукции, производство работ, оказание услуг. С этой точки зрения крупный бизнес и возможность для налаживания партнерских отношений между малыми и крупными предприятиями – объект анализа перспектив развития МСО.

Партнерские отношения с крупным бизнесом могут выступать для малых и средних организаций одним из важных факторов развития. В российской экономике этот источник используется пока не в полной мере, хотя 33,5 % опрошенных предпринимателей доводилось выполнять заказы крупных компаний, что, в общем-то, весьма позитивно.

Анализ данных исследования показал существование статистически и практически значимых связей в получении заказов крупных фирм со следующими характеристиками малого бизнеса: численность занятых в организации, оценка финансового благополучия фирмы, динамики финансового состояния и прогноза на годичную перспективу, условия для ведения малого бизнеса в регионе. Средняя численность занятых на МСО, получавших заказы крупных компаний, составляет 18,9 человек, а в организациях, таких заказов не получавших – почти в два раза меньше (10,2 человека). Это свидетельствует о том, что выстраивание партнерских отношений между разными уровнями бизнеса способствует созданию новых рабочих мест, улучшению ситуации на рынке труда. Вероятны и такие причины: МСО с относительно большой численностью персонала способны выполнять больший объем работ, а также более сложные работы, и в этом плане более приспособлены для взаимодействия с крупным бизнесом.

Влияет выстраивание деловых отношений с крупным бизнесом и на общее финансовое состояние МСО. Среди тех, кто выполнял заказы больших компаний, доля оценивших финансовое состояние своего бизнеса как «устойчивое, ресурсов хватает и для поддержания бизнеса, и для развития» составила 29,8 % против 21,1 % среди тех, кто таких заказов не выполнял. Вообще, сотрудничество крупного бизнеса с организациями малых форм выступает важным фактором финансового благополучия последних. Так, среди малых предприятий, выполнявших когда-либо заказы крупных компаний, намного больше тех, чье финансовое положение за последний год улучшилось: 43 % по сравнению с 26 % у тех, кто заказов крупного бизнеса не имел.

Масштаб сотрудничества с крупным бизнесом тесно связан с количеством работников на малом предприятии. Для выполнявших единичные небольшие заказы оно в среднем составляет 14,2 человека, несколько заказов – 16,8 человека, и, наконец, для обладателей долгосрочных программ – 22,8 человека. Следует подчеркнуть, что факт долгосрочного сотрудничества может стимулировать создание в МСО новых рабочих мест.

Закономерен вывод – на рынке труда положительно сказывается не только сам факт сотрудничества между малым, средним и крупным бизнесом, но также – характер этого сотрудничества. Чем более длительно и системно это сотрудничество, тем больше достигаемый положительный эффект. МСО в полной мере осознают влияние этого фактора. Характер сотрудничества также влияет на их прогнозы относительно состояния своего бизнеса. Среди вовлеченных в длительные партнерские программы 58,2 % прогнозируют его улучшение через год. Из обладателей единичных заказов таких только 46,6 %.

Взаимодействие с крупными компаниями иногда вынуждает малый бизнес изменять стандарты и методы своей работы. С этим столкнулись 19,6 % предпринимателей, получивших заказы от представителей крупного бизнеса. Причем в 5,2 % случаев пришлось вносить радикальные изменения.

Модификация бизнес-процессов, как и развитие сотрудничества с крупными компаниями, улучшает прогнозы развития МСО. Значительная часть (52,7 %) радикально поменявших подходы к работе ожидают в годичной перспективе улучшения своего финансового благосостояния. Для тех, кому не приходилось ничего менять, эта доля составляет 40,5 %. Зато ухудшения ожидают 13,8 % из них против 7,7 % применивших инновации.

Там, где в бизнес-процессы под действием крупных компаний были внесены изменения, это имело скорее положительный эффект: 22,4 % предпринимателей, изменивших свои бизнес-процессы, отметили достижение определенного эффекта. Только 8,9 % сочли, что изменения привели к негативным результатам.

В целом можно отметить, что сотрудничество с крупным бизнесом является важным стимулирующим фактором в развитии малого и среднего бизнеса. Организации малых форм, вовлеченные в производственные циклы крупных компаний, обладают более устойчивым финансовым положением и рассчитывают на более благоприятные перспективы. Взаимодействие с крупным бизнесом способствует созданию новых рабочих мест в секторе МСО, и оно тем больше, чем масштабнее и длительнее сотрудничество.

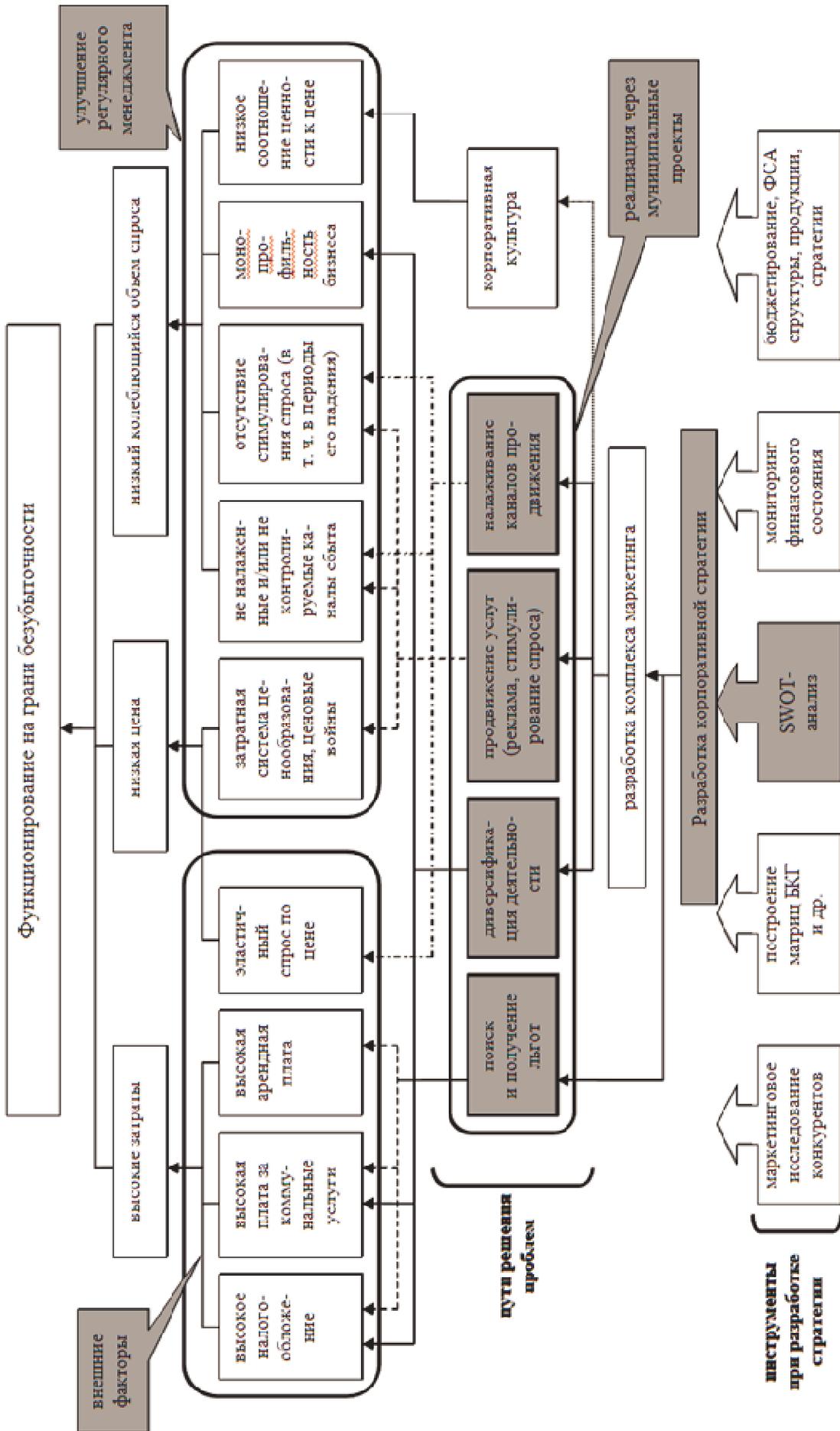


Рис. 1. Проблемы развития малого бизнеса и пути их решения

Следует подчеркнуть, что представленные проблемы носят преимущественно организационно-экономический характер. Они касаются условий, влияющих на развитие малого и среднего бизнеса и существующих на момент анализа. Однако можно выделить ряд проблем, имеющих «естественно-экономический» характер, т. е. обусловленных экономической природой малых и средних организаций.

Эти проблемы и возможные пути их решения представлены на рис. 1 [1, с. 84].

Формирование на предприятии системы менеджмента риска как составляющей системы менеджмента организации является одним из приоритетных направлений повышения эффективности управления предприятием [5, с. 118].

В контексте настоящего исследования обращает на себя внимание диверсификация деятельности МСО как одно из направлений в решении их проблем. Диверсификация, т. е. расширение направлений деятельности малых и средних организаций, является основным фактором, обеспечивающим рыночную устойчивость предприятий. В то же время стратегия диверсификации всегда связана с развитием инноваций. Вводя в ассортимент производимой продукции ее новые виды, организация пытается уравновесить рискованные и устойчивые группы, стремясь диверсифицировать этот ассортимент в соответствии с динамикой внешних факторов.

Таким образом, задачи диверсификации рассредоточиваются по двум группам: зада-

чи адаптации к внешней динамике; задачи формирования и реализации эффективных инновационных решений в рамках целостной инновационной политики.

Представляется, что именно эти группы задач наиболее актуальны для малых и средних организаций, функционирующих в различных отраслях и хозяйственных сферах. Необходимость их решения – важнейший стимул к активизации инновационной деятельности МСО и формирования в них целостной, последовательной и логически выверенной инновационной политики.

Литература

1. Проблемы экономики и управления предприятиями, отраслями, комплексами: моногр. / А.Н. Апухтин, Н.А. Гончарова, С.В., Трусевич [и др.]. Новосибирск, 2012. Кн. 19. С. 372.
2. Современная модель эффективного бизнеса: моногр. / Н.Ю. Величко, Н.А. Гончарова, В.В. Заболоцкая [и др.]. Новосибирск, 2012. С. 189.
3. Гончарова Н.А. Основные направления решения проблем управленческого консалтинга в малом и среднем строительном бизнесе // Вестн. гражданских инженеров. 2010. № 2. С. 167-173.
4. Гончарова Н.А., Трусевич Е.В., Огнев Д.В. Подходы к построению комбинированной модели управления инновациями в малом и среднем бизнесе // Вестн. Иркут. гос. техн. ун-та. 2013. № 11 (82). С. 322-327.
5. Ковалевская О.С., Афанасьев А.С. Производственное предприятие: оценка хозяйственного риска // Вестн. Новосиб. гос. ун-та. Сер. Соц.-экон. науки. 2008. Т. 8, № 2. С. 118-123.