

Мухсинова Лейла Хасановна

*доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры менеджмента
Институт менеджмента Оренбургского государственного университета*

Криволапов Василий Сергеевич

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры менеджмента
Институт менеджмента Оренбургского государственного университета*

Muhsinova L. H.

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Management
Institute of Management of Orenburg State University*

Krivolapov V. S.

*PhD, Associate Professor, Department of Management
Institute of Management of Orenburg State University*

МАЛЫЙ БИЗНЕС РОССИИ В ПОИСКАХ «ЗОЛОТОГО СЕЧЕНИЯ»

SMALL BUSINESS IN RUSSIA IN SEARCH OF «GOLDEN SECTION»

Аннотация. Цель статьи – обосновать необходимость широкого развития малых предприятий, как ускорителя темпов роста технического прогресса, производства качественных товаров для людей, нужных им услуг. Лишь на этой магистрали экономика России вырвется из тисков инфляции.

Ключевые слова: малые предприятия, инновация, импортозамещение.

Summary. The purpose of this article – to justify the need for a broad development of small enterprises as an accelerator of growth rate of technical progress, production of quality products for men, they need services. Only on this highway, Russia's economy will escape from the grip of inflation.

Keywords: small businesses, innovation, import substitution.

Развитой мир идет по пути противодействия монополизации производства. По всему миру растут малые и средние предприятия, а также объемы перспективных инновационных разработок, выполняемых венчурными фирмами. Подобное внимание к малым и средним фирмам не случайно. Оно скорее закономерно для современного этапа развития мировой экономики.

На малых и средних предприятиях обеспечивается оперативный выпуск продукции, соответствующей запросам потребителей. Одновременно они играют существенную роль в обеспечении занятости населения. А возможности органичного включения в окружающую среду способствуют эффективному решению задач охраны природы и созданию благоприятной среды жизни человека. Во многих странах развиваются мелкие ремесленные предприятия, входящие в те же сетевые организации, что объекты торговли и бытового обслуживания. Причем они ведут свое хозяйство на чисто семейной основе.

Существование ремесленных промыслов основано на традициях, сохранении духовного уклада,

целостной системе общественной деловой этики. Ремесленничество для многих развитых стран – сектор экономики с высокой гибкостью и немалой налоговой отдачей. Малые предприятия являются важной частью производительной экономики, играя существенную роль в обеспечении занятости. Поэтому страны периодически объявляют годы малого бизнеса и ремесленничества. Поскольку рост количества малых предприятий способствует развитию рыночных отношений, формируя соответствующую экономическую среду и расширяя свободу рыночного выбора.

Ведущими силами таких изменений выступают изобретения. Только создание новых изобретений и их использование может дать желаемый экономический эффект. В этом малые инновационные фирмы являются лидерами. Видимо здесь легче мобилизовать человека на сложное дело. На один доллар малые и средние фирмы США, например, дают в 24 раза больше открытий. Хотя масштабы современной мировой экономики сложились благодаря гигантским компаниям, за счет вовлечения в оборот новых

технологий, но в последующем подобные мастодонты становятся тормозом развития новшеств.

В представлениях значительной части современного российского менеджмента прототипом современных вертикально-интегрированных компаний зачастую выступают существовавшие, начиная с 1973 г., в стране, которую мы называли Советский Союз, Всесоюзные производственные объединения (ВПО). ВПО, как правило, объединяли всех или почти всех производителей продукции в конкретном министерстве — подшипников, кабеля, трансформаторов, обеспечивая максимальную координацию производства. Однако уже в те времена во всем мире горизонтальная интеграция была отвергнута как ведущая к застою. У нас же она стала правилом.

Об условиях внедрения инноваций не задумывались, поэтому ожидаемого эффекта ВПО не дали. Иного результата и быть не могло. Период, когда основным драйвером роста экономики были только монополии, уже уходил безвозвратно. Самым распространенным в США лозунгом 70-х годов XX века стал «Малое-прекрасно» — своеобразное признание того факта, что уже в те времена половину выпуска промышленной продукции давали малые фирмы.

Сегодня, в мире современной конкуренции, выживают крупные корпорации, которые демонстрируют податливость, чувствительность к изменениям. Являясь крупными, они как бы имитируют поведение скоординированной совокупности малых, собирая во временные проектные команды группы энтузиастов-новаторов, изобретателей, лучших организаторов производства и мужественных специалистов, обладающих волевым характером, тем самым достигая эффекта активизации инновационной деятельности.

Однако озарения и открытия возникают тогда и только тогда, когда к знаниям прибавляются профессионализм и талант. И только у тех, кто предан делу. Характерен ли подобный подход к решению проблем российским компаниям? Думается — не совсем.

Российским предпринимателям не хватает энтузиазма, упорства, мужества. А коррумпированная институциональная среда парализует инициативу общества, его способности к саморазвитию. Другая причина в том, что современное общее образование не формирует в людях философского мировоззрения. Ведь обществу нужны не просто дипломированные специалисты, а граждане в полном смысле этого слова, готовые на позитивное включение в социальную деятельность.

Философия еще в глубокой древности артикулировала универсальные нормы обустройства жизни, которые с необходимостью принимались и преломлялись именно в контексте образовательно-воспитательного процесса. В этом отношении преуспевает

обучение в Японии. По оценкам американских специалистов, японский студент отличается трудолюбием, послушанием, понятливостью, почтительностью и вежливостью. Эти качества присущи подавляющему большинству нынешних студентов Японии.

Философия современного образования должна быть направлена на решение двух тактических задач. Первая — формирование у молодежи общечеловеческих ценностей. Вторая — становление у молодых людей гражданской ответственности перед обществом. Именно недооценка этих задач во многом определяют поведение современных российских предпринимателей.

В достижении экономического роста многое зависит от упорства предпринимателей. Это качество — необходимое условие достижения любой цели. Без упорства немислим успех в борьбе за инновации. Если человек хочет идти вперед, он должен поразмыслить над своим трудовым днем и найти способ решения проблемы. Мужество идентично понятию смелость.

На смелости следует концентрировать свои мысли. Это не простое дело. Япония составляет уникальный список людей, уплачивающих высокие налоги — правительство публикует список имен и адресов лиц, налоговые выплаты которых превышают определенную сумму. И в этом списке есть и люди, которые обязательно получают высокие личные доходы — это те, которые обеспечивают высокие выплаты налогов с прибылей юридических лиц.

Древнегреческий историк Ксенофонт (430–355 гг. до н.э.) говорил, что смелый человек — это тот, кто знает, что впереди есть опасность, и все-таки идет на нее. Мужество предполагает волевое усилие, одержимость, равно и как смелость. Видимо, чтобы победить в бизнесе, надо отчаянно верить в свою судьбу. И не только. История свидетельствует, что россиянам была свойственна смелость не только на войне, но и в мирной жизни.

Мужество всегда проявляется в конкретных делах. И для развития малого бизнеса наша страна нуждается в мужественных предпринимателях — личностях, способных оставить яркий след созидания, как многие бизнесмены прошлого — Третьяковы, Демидовы. В деятельности каждого предпринимателя должны интегрироваться высокие профессиональные и этические качества, чего сегодня, к сожалению, в большинстве случаев не наблюдается. Если первые современные российские малые предприятия стали результатом приватизации государственных, то теперь их нужно активно создавать во всех отраслях экономики, на основе любых форм собственности, включая смешанные: в перерабатывающем секторе агропрома, производстве текстиля, пищевой продукции, лекарственных препаратов, по прокату оборудования,

чтобы можно было взять на время станок или кран. Необходимо развитие инновационного предпринимательства, где могли бы претворять свои мечты или просто работать, попутно знакомясь с поисковой деятельностью молодые специалисты.

Однако создавая малые предприятия, по мере их развития, то есть примерно уже после года функционирования надо акцентировать внимание на перестройке системы управления. По мнению американских аналитиков, рост сложности заставляет управленцев проводить раз в пять лет крупные перестройки управления, а более мелкие — ежегодно. Малое предприятие, в принципе гибкая структура, способная оперативно реагировать на изменение рыночной конъюнктуры, способная дать тому или другому покупателю продукцию на индивидуальный вкус.

По объективным причинам малым предприятиям трудно использовать ценовые инструменты конкуренции — зачастую цена их продукции превышает стоимость продуктов массового производства. Однако этот фактор определяет требования к гибкости организации управления малых предприятий. Это специфика их рыночной ниши, которая существует весьма короткий период — до момента прихода на локальный рынок продукции массового производства.

Сам по себе подобное заключение не более чем констатация очевидного факта, нередко провоцирующего выбор такого формального решения проблемы как банкротство, сопровождаемое растратами человеческого капитала и прямыми имущественными потерями. Альтернатива же состоит в осознанном выборе способа формирования конкретного механизма обеспечения гибкости управления. Известно, что гибкость под давлением внешних факторов, проигрывает в эффективности действиям, порожденными внутренними причинами, и в первую очередь, результатами осмысления эмпирического опыта, в данном случае зарубежного.

В американской промышленности есть большое число крупных компаний в нефтедобывающей отрасли, машиностроении и в др. сферах, которые добиваются большей эффективности, чем российские. Причиной этого представляется то обстоятельство, что они лучше реализуют неединственную инновационную идею, формируя целый спектр взаимосвязанных идей, и не только в применении высоких технологий, но и в организации производства. Возникающий эффект синергии принципиально отличает крупные компании от малого бизнеса, который, по разным причинам, нацелен на реализацию единственной или ограниченного набора родственных инноваций.

Однако без определенной доли энтузиазма, привлечения людей, обладающих незаурядной энергией и страстно относящихся к нововведениям, большие

компании также не могут выпускать инновационную продукцию. Развитие крупных компаний в развитых странах можно объяснить именно тем, что здесь применяют множество способов поддержки энтузиастов [1]. Руководители компаний видели целесообразность замены маленьких столов в столовой на казарменные, прямоугольные, за которым встречаются люди из разных отделений, что увеличивает шанс обмена научно-организационными идеями, позволяет глубже разобраться, присмотреться к различным предложениям по НИОКР [1]. Некоторые страны сохраняют крупные свои компании благодаря слиянию, к примеру, американские компании «Еххон» и «Mobil».

История этих компаний восходит к рокфеллерской «Standard Oil», которая в XIX веке стала монополистом на нефтяном рынке. В 1911 г. Верховный Суд США своим решением объявляет о роспуске «Standard Oil». Результатом роспуска явилось образование 34 независимых компаний, в том числе «Jersey Standard» и «Socony», последние энергично развивались. В 1931 г. произошло слияние «Socony» и «Vacuum Oil». В 1955 г. «Socon — Vacuum» стала «Socony Mobil Oil», а в 1966 г. просто «Mobil». «Jersey Standard» сменила свое название на «Еххон». В 1999 г. происходит слияние «Еххон» и «Mobil». Результатом слияния явилось образование компании «Еххон-Mobil». Сегодня эта компания является одной из ведущих среди 50 крупнейших нефтяных компаний мира. Эффективное функционирование компаний в мире происходит благодаря переносу производства за рубеж. Так поступают, к примеру, японские автомобильные компании «Toyota», «Honda». Компания «Honda» сбывает свои модели, выпущенные в США, в Японию, являясь крупнейшим импортером автомобилей в Страну восходящего солнца. Япония передислоцирует за пределы страны НИОКР компаний, таких как «Mitsubishi Electric», «Sharp», «Matsushita Electric Industrial», «Toppan Printing», «Casio Comhuter», «NES», «Sony» и многих других. Большую часть своих цветных телевизоров японские фирмы выпускают за рубежом. Американская компания «Ford Motor» также производит свои автомобили во многих странах мира.

Но одно дело — энтузиазм, за спиной которого стоит поддержка крупной корпорации, а в более широком выражении — результаты функционирования общественного института эффективного собственника. В современных российских условиях такой эффект, в принципе, не может быть воспроизведен из-за отсутствия этого самого эффективного собственника. Широко распространенные в обществе надежды на усилия государственных структур не оправдываются, демонстрируя разницу в действенности институтов общества и исполнителей властных предписаний.

Росту крупных компаний способствуют малые прокатные фирмы. Таких фирм много в США, которую называют «страна напрокат». Здесь у прокатных фирм можно арендовать все — от самолетов, компьютеров, железнодорожных вагонов, барж, посуды до рабочей силы. Арендуют новейшее технологическое оборудование, ибо прокатные фирмы первыми покупают технику и технологии, которые на рынке должны появиться на следующий год. Логика проста — современные вещи лучше арендовать, чем купить. Клиентами прокатных фирм являются крупные компании, само федеральное правительство США, ВМС США, частные лица. Как показывает статистика США, растет число арендованных служащих. Такая практика освобождает компании от работы по удержанию налогов, социальных взносов, начислению зарплаты, подготовке налоговой отчетности и многого другого. По примеру США в мире прокатные фирмы существуют в бизнесе Европы, Японии и других стран.

Но если крупные компании в сфере инноваций стремятся имитировать поведение малых организационных форм, то что сдерживает малые предприятия? В качестве ответа на этот вопрос напрашивается неуверенность в поддержке на случай неудачи или отсутствие мужества и смелости.

Например, приведенные примеры «прокатного бизнеса», несмотря на удивительное сходство с традиционным прокатом и лизингом, должны быть выделены в особую классификационную группу экономических отношений, поскольку предполагают внедрение целой «грозди инноваций». Так, очевидно, что аренда недостаточно опробованного в массовом производстве новейшего технологического оборудования содержит в себе элемент повышенного риска — возвращенное арендодателю имущество, в его исходной и фактической комплектации, может и не найти нового арендатора. Это предполагает страхование подобной вероятности, а также установление рациональных ограничений на параметры уникальности самого оборудования — оно изначально должно быть рассчитано на массовое производство и рынки потребителя.

Также, в качестве предварительных условий предполагается эффективное функционирование целого ряда организационных новшеств, нацеленных на упорядочение «игры рыночных сил». Например, на смену рыночному хаосу, с постоянным поиском новых рыночных ниш, являющихся результатом случайных комбинаций условий, должны придти проекты жизненного цикла изделий, включающие в себя предварительно просчитанные и планомерно формируемые сегменты рынка. Классический рынок труда должен быть дополнен услугами организованного аутсорсинга рабочей силы, допускающими согласование

потоков перераспределения трудовых ресурсов. А то обстоятельство, что все перечисленные виды деятельности заключают в себя элементы повышенного риска и требований к гибкости организационных форм, указывает на то, что операторами такой рыночной инфраструктуры могут выступать преимущественно субъекты малого бизнеса.

Принято считать, что японцы отличаются большой степенью коллективизма, но это не совсем верно. Аналитики утверждают обратное: успехи большинства японских компаний во многом были достигнуты участием энтузиастов-одиночек [1]. Их, между прочим, и у нас немало. Именно в собственном деле и только в деле проявляются такие стороны человека как смелость, уверенность. Это сильные стороны человека, но дело выявляет и слабые его стороны, в том числе отсутствие тяги к творческому мышлению.

Без знания возможностей и способностей человека трудно организовать современное производство. В этом отношении работа на малом предприятии для энтузиастов — хороший способ заявить о своих способностях. В условиях кризиса практическое использование инноваций — главное условие рентабельности и конкурентоспособности продукции.

Страна станет богаче, если больше полезного продукта будет создаваться на малых предприятиях. И здесь проблема развития малых предприятий становится более актуальной задачей. Малые предприятия способны решать проблемы экономики России, но они развиваются очень медленно. Нетрудно было бы заметить, что мы упустили время. По нашему мнению, отток специалистов, лучших ученых, лучших инженеров из России был бы минимальным, если бы создавались малые организации, фронт работы которых — малые реки, малые месторождения нефти, газа, различных руд, жители малых поселений.

Опыт многих развитых стран показывает, что там основа экономического процветания — малый бизнес. Если доля малого бизнеса в ВВП таких развитых стран, как США, Германия, Япония составляет в пределах от 52% до 78%, в России — всего лишь 10–11%. В количественном соотношении результат сравнения очень внушительный: если количество малых предприятий в США 27 млн единиц, в России — 2,1 млн. Если на тысячу человек населения в США приходится 86 единиц малых предприятий, то в России — 14 единиц.

Становление рыночных отношений в России было связано с ускоренным развитием сети ассоциаций, акционерных обществ, малых и средних предприятий. Но чем занимаются наши малые предприятия? В основном посреднической деятельностью, куплей — продажей сырьевых ресурсов и импортом готовой продукции. Они ничего не производят, а только за-

полняют рынок импортными товарами, которые предлагаются населению чуть ли не по мировым ценам. Поэтому российский предприниматель самый малообеспеченный в мире. К тому же налоги с малого бизнеса у нас самые высокие, а проверки — самые частые.

Общество становится тем богаче, чем больше полезного продукта оно создает в единицу времени. Чтобы купить по 1 кг самых необходимых продуктов таких, как масло, сыр, мука, куры, рыба, говядина, хлеб, картофель, кофе, сахар, яблоки, морковь, плюс 10 яиц, литр молока необходимо работать среднему гражданину Голландии — 3 часа 12 мин., Швеции — 4 часа 11 мин., Финляндии — 4 часа 59 мин., России — 51 час 24 мин. Сегодня, как никогда, необходима жесткая экономия времени. Дело не только в том, что отставание вызывает цепную реакцию задержек и убытков. Время, как невосполнимый ресурс, становится дороже денег. Римский император Тит Флавий как-то произнес: «Друзья, я потерял день». Это когда сидел он у себя в Древнем Риме за вечерней трапезой и вдруг спохватился, что с утра не сделал ни одного полезного дела. Фраза стала крылатой — во всем мире. А у нас, к сожалению, за годы застоя она практически утратила актуальность — на практике поощрялись зачастую не активная полезная деятельность, а угодничество, приписки и прочие «атрибуты» печальной известности того периода. Сегодня время дорого как никогда. Состязание — экономическое, военное, информационное, между разными странами идет в самой жесткой форме и все более стремительно. Чтобы не проиграть это состязание нужно быстро двигаться вперед.

Интеллигенция должна осознать, что развитие малого бизнеса имеет важное значение для экономики страны. Но она медленно вовлекается в предпринимательство. Это серьезный и сложный вопрос. Именно включение интеллигенции в этот процесс — главный источник экономического возрождения страны. С одной стороны, малый бизнес может развиваться, если получит реальную поддержку со стороны государства. Такая возможность есть, но немного, если учесть, что долгое время даже развитию крупных компаний не уделялось должного внимания, особенно модернизации их на новой технической и технологической основе.

Особой заботой государства оставались нефтяные компании. Благодаря государственному участию сформировались и активно развивались такие компании, как «Газпром», «Роснефть», «Лукойл», «Транснефть» и мн.др. Импорт стремительно расширялся, ибо страна не обеспечивала себя необходимыми предметами потребления. Страна экспортировала нефть и газ. В этом, конечно, ничего страшного нет. Россия вполне может экспортировать нефть и газ, выступающие основными мировыми энергоресурсами. К тому

же в мире не все государства наделены этими ресурсами: только в 100 странах имеются залежи нефти и в 102 — газа. Поэтому кто-то нефть и газ добывает, а кто-то их импортирует [2,3]. Однако правительству следует определиться с механизмом повышения эффективности расходования средств, полученных от нефтегазоэкспорта. Их следует направлять на развитие пищевой, легкой, фармацевтической промышленности, отдавая предпочтение развитию малых предприятий. Ведь до санкций основной объем импорта приходился на продукции этих отраслей.

Программа по импортозамещению (программа очень даже славная), на которую планируется потратить большие средства, приведет к росту занятости и повышению доходов населения. Мы будем иметь промышленность, которая обеспечит население экологически чистыми продуктами питания.

Сколько должно быть малых предприятий? Здесь нужно обратиться к опыту природы. Мы не устаем восхищаться красотой растений, птиц, животных. Одним из первых описал красоту живых организмов Аристотель. В работе «О частях животных» он писал, что прекрасное в природе связано целесообразностью организации животных [4]. Целесообразность действительно присуща живому. Академик Л. С. Берг считал ее столь же фундаментальным свойством, как обмен веществ, способность к размножению. Именно из целесообразности природа регулирует соотношение между различными популяциями — редкого и массового. И второе, что подсказывает природа — это наличие у живого чувства прекрасного. Дарвин был прав. В своей работе «Происхождение видов» он допускал у всего живого наличие чувства прекрасного [5]. По мнению специалистов, общность эстетического вкуса у всего живого — такой же закон природы, как и закон всемирного тяготения. Именно стремление к красоте сохраняет и увеличивает изменчивость в популяциях. У красивых живых существ больше шансов дать потомство, уцелеть в жизненной борьбе. Природа экономна. Почему бы нам не исходить в развитии малого бизнеса из целесообразности и чувства прекрасного? Строгие условия целесообразности несли бы свою долю ответственности, как в защиту окружающей среды, так и в соблюдение сбережения ресурсов. Видимо и у нас, как в развитых странах, сфера влияния саморегулирования должна быть намного шире, чем рамки госрегулирования. Если предприниматели сознательно будут вкладывать в производство продукции жесткие стандарты безопасности и эффективности, то страна обеспечит свою продовольственную безопасность. Исходя из этого, соотношение малых предприятий должно составлять 40–60% от общего количества элементов системы (всех предприятий).

Решение этой проблемы требует развития фермерских и личных подсобных хозяйств. Очень важно, чтобы села были благоустроенными. Если имеют место перебои с электричеством, проблемы с магистральным газом и водой, выбросами отходов — все это лишает семьи возможности заниматься хозяйством, другими полезными делами. Есть три решения этой проблемы: рытье колодцев, либо артезианские скважины; подключение к магистральному газопроводу, либо использование баллонного газа. Если есть перебои в снабжении электричеством, то лучше установить ветряки, малые тепловые электростанции на биотопливе.

Наличие развитой инфраструктуры в сельских поселениях рождает качественный и производительный образ жизни. В этих условиях расширяются возможности развития малых предприятий по переработке продукции сельского хозяйства, что закладывает основу для расширения частного сектора и повышения занятости трудоспособных сельчан. Действительно, из-за долгой зимы на сельскохозяйственные работы у крестьян приходится в году лишь 130 дней, в том числе на сенокос — 30 дней. Пора работы требует колоссального напряжения физических и нервно-психологических сил крестьян. Лишь зимой крестьяне могут заняться другими делами. Для того чтобы наши крестьяне по месту жительства могли заниматься производством материальных ценностей, необходимо развивать местную промышленность. Это дало бы возможность каждому крестьянину найти себе занятие по душе, не ограничиваясь нынешним выбором: если мужчина, то непременно механизатор, если женщина — доярка или свиноводка. Очень хорошие примеры есть в странах ЕС и Китае. Швеция приглашает россиян не только полюбоваться красотами шведской природы, но и на заработки в качестве собирателей ягод. И здесь человек может заработать за это время сумму, равную нескольким месячным заработкам дома. В Китае нынешний бум местной промышленности в селах стал опорой сельской экономики, основным источником накопления средств для финансирования ирригационного и дорожного строительства, для решения социальных проблем села. В Китае, где обычно малоземелье, крестьяне, не покидая села и не обостряя проблему безработицы в городах, в длинные зимние дни вяжут шер-

стяные свитера для парижской фирмы «Пьер Карден», получая от нее пряжу и выкройки. Экспортируется ручная работа, она оплачивается недешево. Над такими новыми формами смычки города и деревни нам следовало бы задуматься. Думается, такая практика для российских крестьян позволила бы подключиться им к созданию материальных ценностей.

Создание малых предприятий приносит пользу предпринимателю и обществу, если у руля стоят люди незаурядных способностей и незаурядной силы. Только тогда малые предприятия станут образцовыми, будут активизировать экономическую деятельность страны. Это явится шансом увеличения доли интеллектуального ресурса в создании валового продукта страны, которая ныне составляет 5–6%, а в развитых странах — 70%.

Развитие малого бизнеса решит многие проблемы страны. Переход от государственного регулирования к саморегулированию — это самый короткий путь к уменьшению коррупции. Развитием малого бизнеса каждый доллар, извлекаемый из импорта и вкладываемый в экспортное производство, дает четырехкратное увеличение. Малые предприятия, успешно реализовав свои товары за рубежом, будут вкладывать доходы от экспорта в расширение производства, открытие новых объектов. Страна начнет богатеть, бизнес расширяться, будет обеспечена экономическая безопасность страны. Все это осуществимо при наличии экономической программы по развитию малого бизнеса на всю нашу великую страну, с ориентацией на разнообразие качественных и взаимозаменяемых товаров и услуг. Это позволит стране занять достойное место в мировой гонке за процветание.

Россия — страна изобилия всяких видов ресурсов. Но высокий жизненный уровень даром не дается. У предприимчивых россиян много идей, однако для создания бизнеса они не имеют собственных средств. Необходима малому бизнесу государственная поддержка. Если государство поможет ему развернуться, то малый бизнес накормит, обует, обеспечит лекарственными препаратами население нашей страны. Застыжкость периода импортной зависимости ослабила престиж нашей страны. И наилучшим ответом на санкции стран Запада явилось бы развитие малого бизнеса.

Литература

1. Уотермен Р., Питерс Т. В поисках эффективного управления. Изд-во «Прогресс». 1986. — 424.
2. Лейла Мухсинова. Экономические проблемы развития топливно-энергетического комплекса Азербайджанской Республики. — Баку, Сада. — 45 п.л.
3. Мухсинова Л. Х., Мусина Г. Р. Ключевые направления инновации в нефтедобыче в условиях вступления России в ВТО. Вестник ОГУ, № 13 (149) / декабрь. — 2012. с. 250–255.
4. Аристотель. О частях животных. — 1937. — 255 с. ISBN: 5-02-026166-1.
5. Дарвин Ч. Происхождение видов. 2 изд-е. — 2001. — 496 с.