



УДК 330.01 (082)

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ КОРПОРАЦИЯМИ И МАЛЫМИ И СРЕДНИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Ю.П. Кулик

Начальник Московского УВД
на воздушном и водном транспорте

Современная рыночная экономическая система базируется на дуальных отношениях хозяйствующих субъектов – малом и среднем бизнесе, с одной стороны, и крупном бизнесе, с другой. Если первые придают мобильность и гибкость экономической системе, то второй – конкурентоспособность и устойчивость. В процессе трансформации экономики постсоциалистических стран возникли самостоятельные малые и средние предприятия. Крупные российские корпорации (холдинги, ФПГ и т.п.) стали возникать на основе приватизации крупных в прошлом социалистических предприятий, а также путем объединения нескольких менее крупных хозяйствующих структур. Этим обусловлена необходимость исследования экономических отношений малого, среднего и крупного бизнеса в России.

Development of Economic Relations Between Corporations and Small and Medium Enterprises

Yu.P. Kulik

The modern market economic system is based on dual relations between managing subjects, namely, the small and medium business, on the one side, and the large business, on the other side. While the former one gives mobility and flexibility to the economic system, the latter one attaches it competitiveness and stability. During economical transformation of the post-socialist countries, independent small and medium enterprises have appeared. Large Russian corporations (holdings, financial-industrial groups, etc.) began to arise from privatization of large national enterprises and by association of several smaller managing structures. This causes the necessity to study the economic relations between the small, medium, and large business in Russia.

Корпоративный сектор является основой современной экономики. На него приходится от трети до половины мировой промышленной продукции, половина международной торговли. Крупные корпорации обеспечивают технологический прогресс, экономический рост и социальную защищенность граждан в развитых странах; особенно весомы их позиции в наукоемких, инфраструктурных и природоэксплуатирующих отраслях экономики. Деятельность крупных корпораций сокращает потери, связанные с конкуренцией, ведет к смягчению кризисов. Насыщенность экономики крупными корпорациями и картелями увеличивает предсказуемость динамики цен. Так, в настоящее время цены растут наименьшими темпами именно в тех странах рыночной экономики, где «монополии» занимают относительно более



прочные позиции (Германия, Великобритания, Япония, США).

Тенденции формирования и функционирования корпораций отражают закономерности развития мирового производства и носят универсальный характер. К таким закономерностям относятся: концентрация капитала (слияния и поглощения, создание стратегических альянсов); интеграция промышленного и финансового капитала; диверсификация форм и направления деятельности; глобализация деятельности; интернационализация движения капитала.

Конкурентное преимущество крупных корпораций перед мелкими и средними хозяйствующими рыночными субъектами вытекает, прежде всего, из того обстоятельства, что они обладают несравнимыми возможностями в области разработки и налаживания в значительных масштабах и в сжатые сроки производства новых видов продукции. Получение преимуществ в конкурентной борьбе крупными корпорациями определяют следующие моменты: 1) преференции в получении кредитов, а в критических обстоятельствах и правительственной поддержки; 2) определение производственной программы в расчете на пространственно более широкий рынок сбыта; 3) большие возможности диверсификации производства; 4) экономия на издержках производства и сбыта; 5) в силу маневрирования внутри корпоративных структур всеми видами ресурсов реализация экологических программ и программ ресурсосбережения облегчается, а риски не достижения поставленных целей минимизируются; 6) наличие внутренних финансово-инвестиционных институтов обеспечивает экономическую эффективность природоохранных и ресурсосберегающих программ; 7) корпоративные структуры могут осуществлять непрерывную подготовку и переподготовку кадров всех уровней; 8) корпорации обладают потенциалом цивилизованного лоббирования своих интересов на субфедеральном и федеральном уровнях и др.

Таким образом, современная структура рынка с господством крупных корпораций (а таковыми являются рынки фактически всех развитых стран и мировой рынок в целом) в принципе имеет огромные преимущества в эффективности перед рынком предприятий.

Экономические реформы в постсоциалистических странах характеризуются ускоренным развитием мелких и средних производителей и попытками демонополизации государственной



экономики. Реформы нацелены на создание рынка предприятий. За время реформ в России практически мало создано крупных корпораций, которые могли бы претендовать на статус ТНК хотя бы в масштабах экономического пространства СНГ. Таким образом, принятая формула рыночного строительства (демонополизация, разгосударствление, приватизация прав владения, а не прав использования) ведет к появлению в России экономики с принципиально иной структурой, нежели та, которая характерна для развитых стран. Структура эта неоптимальная по многим параметрам. В частности, она делает экономику неспособной должным образом реагировать на акции финансово-бюджетной политики (что и вынуждает прибегать к методам прямого административного регулирования) и сокращает, при недостатке крупных корпораций, экспортный потенциал экономики.

Представляется, что негативные проявления монополизации российской экономики – это прямое следствие неразвитости ее корпоративной основы. Чем больше производителей на рынке и чем они мельче, тем менее чувствителен рынок к регулированию традиционными средствами бюджетной и финансовой политики. Поэтому процессы концентрации производства (как и торговли, банковского дела, и т.п.) поднимают эффективность бюджетно-финансового регулирования рыночного хозяйства, что способствует дальнейшей оптимизации всего процесса экономического развития.

Концентрация производства в крупных корпорациях облегчает и государственное регулирование рыночной экономики. Чем выше удельный вес корпораций в экономической жизни, тем все более значительная часть производства выводится за пределы собственного рыночного и государственного регулирования и управляется на корпоративном уровне¹.

Исходя из этого можно сделать вывод о необходимости разработки и реализации принципиально иной стратегии экономической политики, ориентированной на создание мощной корпоративной экономики, формирование крупных отечественных корпораций как основы эффективного использования производственного, технологического и трудового потенциала страны. Корпоративные отраслевые и межотраслевые диверсифицированные объединения должны стать главными проводниками российской экономической политики и способствовать достижению стратегических целей экономики.

В современном хозяйственном механизме общества функции государственного сектора и крупных независимых корпораций взаимодополняемы. Если на рынке преобладают мелкие производители, то наличие крупномасштабного прямого участия государства в промышленном производстве абсолютно необходимо. При наличии же системы крупных корпораций, действующих

в соответствии с законами рынка (некоторые из них могут быть государственными или смешанными), потребность в концентрации значительного объема производства на государственных предприятиях, производственная программа которых регулируется в основном административными средствами, резко сокращается.

Инкорпорирование государственных предприятий служит наиболее перспективным направлением развития госпредпринимательства, потому что, во-первых, корпоративная собственность допускает гибкие комбинации отношений частной и государственной собственности; во-вторых, входящие в состав корпораций частные кредитно-финансовые учреждения способны обеспечить финансирование высокотехнологичных капиталоемких предприятий; в-третьих, корпоративные структуры способствуют снижению трансакционных издержек.

Наиболее перспективна холдинговая модель функционирования корпораций со смешанной формой собственности. Особенность рассматриваемой модели – её преимущественная ориентация на реализацию производственных и инвестиционных программ, блокирующая спекулятивные мотивы использования внутренних сбережений предприятий. Определенный опыт создания и функционирования подобных корпораций имеется в оборонной промышленности.

Немаловажное значение приобретают в настоящее время процессы корпорирования в агросфере. Мировой опыт демонстрирует модель развития сельского хозяйства, сочетающую рыночную организацию и ориентацию на экономический интерес производителя с преимуществами крупного производства. Соответствующая концептуальная модель реализуется путем формирования различного рода интегрированных внутриотраслевых и межотраслевых финансово-производственных структур.

Развертывание корпоративных структур позволяет комплексно решить актуальные текущие и перспективные задачи развития отечественного агропромышленного комплекса. Именно «жесткие» интегрированные крупные формирования (комбинаты, концерны и холдинги) позволяют восстановить технологическое и финансово-экономическое единство агропромышленного производства, максимально сбалансировать интересы входящих в объединения предприятий, не отменяя результатов реформирования последних и итогов приватизации собственности в АПК.

Не меньшее значение представляют также процессы корпорирования в нефтегазовом секторе. Так, если в 90-е гг. в нефтегазовом секторе доминировали процессы укрепления и консолидации интегрированных структур, созданных в ходе приватизации данного сектора, то на рубеже веков здесь обнаруживается тенденция поглощения лидерами менее крупных корпораций.



В отечественной экономике имеется также положительный опыт создания и функционирования территориальных межхозяйственных объединений (ТМО), являющихся, по сути, крупно интегрированными институтами. В числе главных задач – проведение единой технической политики в вопросах эксплуатации городского хозяйства, а также объединение финансовых, материальных и трудовых ресурсов для развертывания крупномасштабных работ общерегионального значения в отношении систем жизнеобеспечения. Создание ТМО позволило объединить усилия предприятий для улучшения эксплуатации жилищного фонда и других объектов территориального хозяйства, повысить оперативность управления, создать основу консолидации предприятий.

Однако при всей значимости корпораций необходимо исходить из дуального характера основы современной экономической системы любой страны с развитыми рыночными отношениями. С одной стороны, существует крупный бизнес, придающий конкурентоспособность экономике, а с другой – малый и средний бизнес, обуславливающие гибкость и мобильность экономической системы. Проблемы малого и среднего бизнеса не потеряли своей актуальности в современной экономической системе России.

Создание основ рыночной экономики в России, как и в других странах, сопровождается формированием множества малых и средних фирм. Значение малого и среднего предпринимательства в рыночной экономике отнюдь не малое: это их существенная часть, их массовая база и интегральный элемент конкурентного рыночного механизма. Без малого и среднего бизнеса рыночная экономика ни функционировать, ни развиваться не в состоянии. Следовательно, становление и развитие последних, наряду с крупным бизнесом, является стратегической проблемой экономической политики при переходе к социально ориентированному рыночному хозяйству.

Малое и среднее предпринимательство, оперативно реагируя на изменение рыночной конъюнктуры, придает рыночной экономике необходимую гибкость. Эта черта малого и среднего бизнеса приобретает в современных условиях особую значимость в силу быстрой индивидуализации и дифференциации потребительского спроса, ускорения научно-технического прогресса, возрастания номенклатуры производимых товаров и услуг. Малый и средний бизнес мобилизует значительные финансовые и производственные ресурсы населения (в том числе трудовые и сырьевые), которые в его отсутствие не были бы использованы. Существенный вклад вносят малый и средний бизнес и в формирование конкурентной среды, что для отечественной высокомонополизированной в прошлом экономики имеет первостепенное значение. Важна роль малого и среднего бизнеса в осуществлении прорыва по ряду важнейших направлений научно-технического про-

гресса. Заметен вклад малого и среднего бизнеса и в решение проблемы занятости.

Необходимо, наконец, отметить роль малого и среднего бизнеса в смягчении социальной напряженности и демократизации рыночных отношений, поскольку именно малое и среднее предпринимательство является фундаментальной основой формирования среднего класса и, следовательно, ослабления присущей рыночной экономике тенденции к социальной дифференциации. Все эти и другие свойства малого и среднего бизнеса делают их развитие существенным фактором реформирования экономики России.

Процесс создания в РФ малых предприятий начался в 1988 г. Бурный рост их числа наблюдался в 1990–1995 гг., но за последние годы число малых предприятий существенно не изменилось (рис. 1).

Это означает, что малое и среднее предпринимательство как особый сектор рыночной экономики России еще находится на стадии становления. Более того, развернувшиеся после финансового кризиса 1998 г. процессы сдерживают образование секторов малого и среднего предпринимательства, а подчас и ведут к ликвидации уже образовавшихся малых и средних предприятий, в том числе и в жизненно важных для страны сферах реализации новейших достижений научно-технического прогресса.

Согласно данным Госкомстата России, 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. Число малых предприятий указанной сферы составило 388 тыс., или 46% зарегистрированных предприятий этого рода, и на них были заняты около 2,6 млн человек, то есть примерно 34% всех занятых на малых предприятиях.

Следующая по значимости группа предприятий малого бизнеса, имеющая наибольшие перспективы интеграционного взаимодействия с корпорациями, связана с промышленностью и строительством. Удельный вес предприятий этих отраслей в общем количестве малых предприятий составил соответственно 14,8 и 14,5%, в общей занятости на малых предприятиях – 20,6 и 20,8%. Максимальное распространение малый бизнес соответствующих профилей получил и в тех субъектах РФ, где наиболее развиты такие отрасли индустрии, как легкая, лесная (включая деревообработку) и пищевая. На эти отрасли приходится свыше трех четвертей зарегистрированных малых предприятий промышленной сферы и занятых на них. Строительство – сфера, где предприятия малых размеров заняли самое весомое место среди всех предприятий отрасли в регионах страны: доля малых строительных предприятий здесь около 40%.

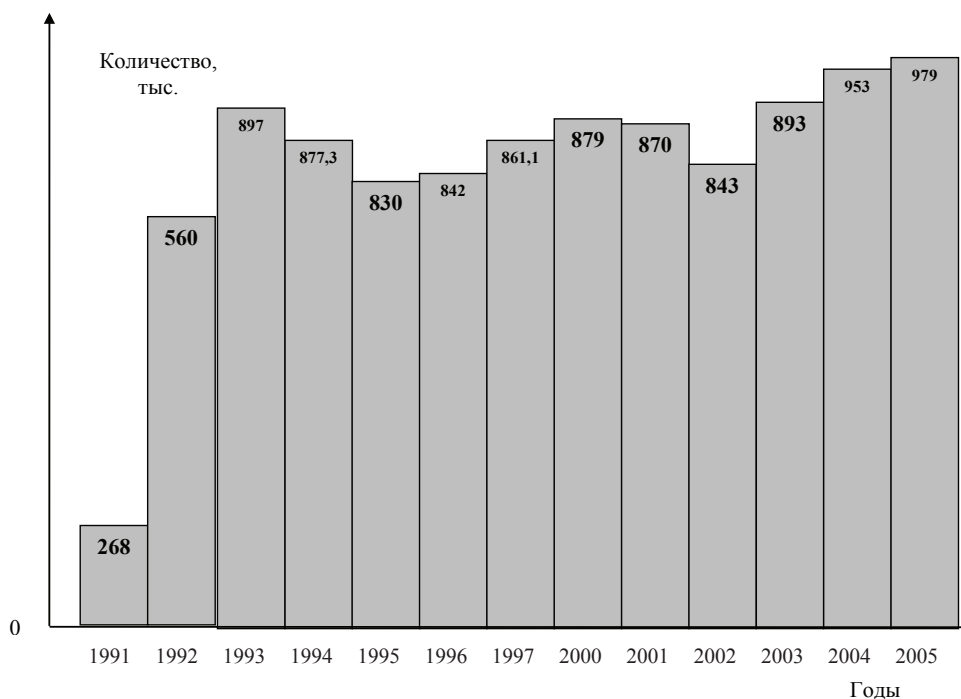


Рис. 1. Динамика численности малых предприятий в РФ в 1991–2005 гг., тыс.²

В системе малого и среднего бизнеса важную роль играет инновационное предпринимательство. Объект такого бизнеса – все движение научной идеи, от ее выдвижения учеными до состоявшегося практического воплощения в требующихся масштабах. Базовой основой инновационного цикла выступает сфера материального производства. Хозяйственная практика подтверждает важность серьезной государственной поддержки малого и среднего инновационного бизнеса.

Существенным фактором, сдерживающим развитие малого и среднего предпринимательства, является неразвитость рыночной инфраструктуры, нацеленной на обслуживание предприятий данного сектора бизнеса. Еще один важный фактор, негативно воздействовавший длительное время на российский малый и средний бизнес, – спад производства. Он губителен для малого бизнеса, поскольку усиливает монополистический характер экономики, подхлестывает инфляционную спираль, порождает экономический хаос и неуверенность, ведет к сужению емкости внутреннего рынка, что существенно сдерживает развитие предпринимательской деятельности в производственной сфере. Во многом неотработанными остаются правовые и организационные вопросы развития малого и среднего предпринимательства, недостаточно четко определены количественные и качественные критерии среднего предпринимательства.

Несмотря на декларируемую поддержку малого и среднего бизнеса со стороны государства, воздействие последнего на процесс становления предпринимательства явно недостаточно. Анализ содержания существующих программ (в

первую очередь это относится к федеральным) позволил вскрыть их наиболее существенные недостатки: 1) рассогласованность, «нестыковку» элементов программ, в частности, аналитических (констатирующих) разделов и блока основных мероприятий; 2) декларативность, неконкретность поставленных задач; 3) слишком широкий спектр планируемых мероприятий, ведущих к распылению и без того скудных средств; 4) как следствие всего вышесказанного – нереалистичность, необоснованность ожидаемых конечных результатов.

Значительно улучшить предпринимательский климат в России способна самоорганизация малых и средних предприятий. Поэтому особое внимание следует уделить проблемам формирования эффективных механизмов взаимодействия государства с объединениями, выражающими интересы малых и средних предпринимательств, и появления между властью и бизнесом отношений социального партнерства.

Поступательное движение малого и среднего предпринимательства является важнейшим фактором успешного решения проблем формирования конкурентных, цивилизованных рыночных отношений; расширения ассортимента и повышения качества товаров (работ, услуг); приближения производства товаров и услуг к конкретным потребителям; содействия структурной перестройке экономики; придания ей гибкости, мобильности, маневренности; привлечения средств населения для развития производства; создания дополнительных рабочих мест, сокращения уровня безработицы; формирования социального слоя собственников, владельцев предприятий (фирм,



компаний); активизации научно-технического прогресса; содействия деятельности крупных предприятий; освобождения государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа. Эти и другие, экономические и социальные функции малого и среднего предпринимательства ставят их развитие в разряд важнейших государственных задач, делают их органической частью экономической политики государства.

Из анализа роли малых и средних предприятий в экономической системе вытекает то, что внешняя среда последних формируется, в частности, под влиянием крупного бизнеса. Как показывает зарубежный опыт, в рыночной экономике значительная, если не доминирующая часть малых и средних фирм находится в сфере интересов крупных предприятий. Малый

и средний бизнес не просто охвачен системой кооперационных связей с крупным бизнесом: они – неотъемлемая часть производственной структуры крупных корпораций. Корпорации используют рыночную и структурную гибкость малых и средних предприятий, их инновационные возможности.

Кооперирование малых и средних предприятий с крупными в определенной степени способно нейтрализовать несовершенство государственной политики поддержки малого и среднего бизнеса. Развитие подобной кооперации делает фирмы основным объектом и субъектом данной политики, оставляя за государством функции создания общих рамочных условий хозяйствования. Взаимодействие малых (средних) предприятий с корпорациями осуществляется в многообразных формах (рис. 2).

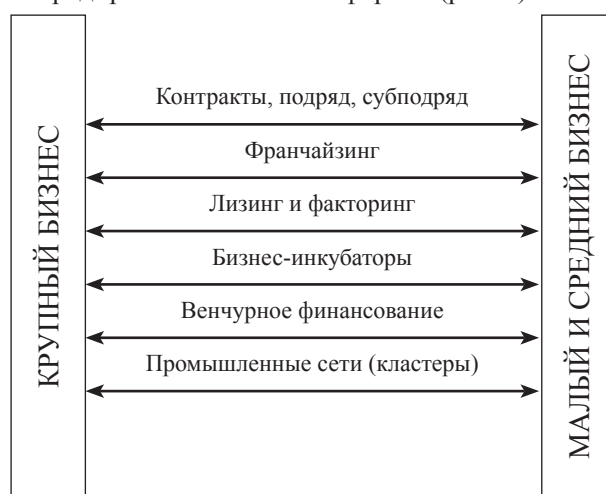


Рис. 2. Формы взаимодействия крупного бизнеса с малым и средним бизнесом

Содержание всех этих форм – интеграция, переплетение функциональных областей крупных, средних и малых хозяйствующих субъектов: производственных (подряд и субподряд); производственно-сбытовых (франчайзинг); инновационных (венчурное финансирование); производственно-финансовых (лизинг и факторинг); промышленно-предпринимательских («инкубаторы» малого и среднего бизнеса).

По сравнению с малыми предприятиями, самостоятельно открывающими собственное дело, малые и средние партнеры крупного бизнеса обладают рядом существенных преимуществ, в числе которых готовая «ниша» рынка, что дает возможность в кратчайшие сроки развернуть дело; полный пакет информации о материалах, сырье, оборудовании, поставщиках, системе сбыта, методах работы; работа под известной торговой маркой; получение относительно дешевой и качественной рекламы; информация по наилучшему территориальному размещению бизнеса; возможность покупки у крупного партнера необходимого оборудования и материалов со скидками; приоб-

ретение навыков работы по стандартам высшего качества; обучение персонала; административная поддержка со стороны крупного партнера; поддержка в осуществлении научных исследований и разработок; содействие в маркетинговых исследованиях и др. Перечисленные преимущества, обретаемые малыми и средними партнерами в результате кооперационных связей, становятся основой повышения их жизнеспособности.

Очевидны выгоды, извлекаемые крупным бизнесом из интеграции с малым и средним бизнесом. Промышленные корпорации с помощью рассматриваемой системы устанавливают контроль над рынком с минимальным риском и затратами, так как малые и средние партнеры вкладывают в дело собственный капитал. Средства и усилия корпораций, таким образом, могут быть сконцентрированы на основной производственной деятельности. Благодаря системе контрактов промышленный капитал получает возможность с относительно небольшими издержками контролировать территориально раздробленный рынок. Расширение контролируемой сбытовой сети про-



исходит быстрее, чем организация собственных торговых филиалов, поскольку процесс идет в значительной степени на базе модернизации малых и средних предприятий, уже утвердившихся на рынках.

Комплексный подход к анализу форм взаимодействия крупных, малых и средних партнеров предполагает выявление его специфических противоречий, связанных с объективно обусловленными несовпадениями интересов участников предпринимательской деятельности.

В первую очередь следует выделить противоречие между жесткостью единых стандартов, критериев и принципов, централизованно устанавливаемых крупным партнером, и спецификой контрактных условий работы малых и средних партнеров. Существенным представляется также противоречие между длительными сроками действия договоров и непредсказуемостью динамики многих параметров хозяйствования малой или средней фирмы. Существует противоречие между высокой платой за включение в партнерские отношения и недостаточным, как правило, стартовым потенциалом новых малых и средних партнеров. Есть и противоречие интересов крупного, малого и среднего партнеров в регионе. Первый нацелен на максимальный объем продаж, и в случае благоприятной конъюнктуры стремится к наращиванию числа предприятий-партнеров, работающих на данном региональном рынке. Малый или средний партнер, напротив, заинтересован в получении исключительных прав на обслуживание территории. Крупному капиталу присуще также противоречие между стремлением к безграничному росту, подчинению более мелких фирм и тенденцией к самоограничению, обусловленной объективными трудностями управления в рамках масштабных структур, лимитированностью финансовых, материальных и кадровых ресурсов хозяйственной организации, действиями конкурентов и другими факторами внешней среды, затрудняющими слияния и поглощения.

Успешная реализация интеграционного потенциала рассматриваемых отношений напрямую связана с нахождением адекватных форм движения и разрешения охарактеризованных выше противоречий. Опыт развитых стран свидетельствует, что важным средством решения проблем становится совершенствование практики составления и заключения соответствующих договоров. В них по настоянию малых или средних фирм все чаще фиксируются: особенности условий хозяйствования в конкретном регионе; приемлемые сроки действия соглашений с возможностью их пролонгации; формы финансовой помощи со стороны крупного партнера; его обязательства по соблюдению эксклюзивных прав малых и средних партнеров на данной территории и т.п.

Ключевая роль в разрешении анализируемых противоречий принадлежит государству, обязанному активно поддерживать отношения крупного,

среднего и малого бизнеса. Алгоритм поддержки таков: во-первых, государство создает благоприятную для развития этих отношений внешнюю среду (правовую, налоговую, таможенную); во-вторых, оно оказывает целевую помощь (финансовую, информационно-поисковую, консалтинговую) конкретным фирмам; в-третьих, властные структуры создают и поддерживают институты и организационные структуры, нацеленные на стимулирование форм взаимосвязей между фирмами бизнеса.

Однако далеко не все позитивные характеристики кооперации малых, средних и крупных предприятий в рыночной экономике могут сегодня однозначно проецироваться на российские реалии. Специфику формирования системы взаимосвязей российского крупного бизнеса с малым и средним бизнесом можно определить следующим образом.

Во-первых, в отличие от стран Запада в экономике России на передний план выходит не формирование производственных связей крупного, среднего и малого бизнеса, а включение торгово-посреднических малых и средних предприятий в общие снабженческо-сбытовые, маркетинговые схемы работы соответствующих подразделений крупных предприятий.

Во-вторых, налаживание производственной кооперации между малыми, средними и крупными предприятиями сдерживается недостатком инвестиционных ресурсов на предприятиях.

В-третьих, специфика переходной экономики делает особо важным участие малых и средних предприятий в приватизации и реструктуризации крупных предприятий.

В-четвертых, принципиальное значение для возрождения национальной экономики приобретает сотрудничество малых, средних и крупных предприятий в сфере НИОКР и инноваций в топливно-сырьевом и энергетическом комплексах, передовых сегментах ВПК.

Недостаточная развитость связей между крупными и малыми (средними) предприятиями обусловлена как последствиями долговременного экономического кризиса, так и рядом специфических причин: отсутствием необходимой нормативной базы в области эффективного контроля над акционерной собственностью; значительными просчетами в практике государственной поддержки малого и среднего бизнеса; нехваткой подготовленных управленческих кадров, способных эффективно руководить малыми и средними предприятиями; отсутствием действенного контроля со стороны руководителей крупных предприятий над деятельностью малых и средних предприятий.

К числу макроэкономических факторов, обуславливающих интенсивность взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса, относятся следующие: 1) укрепление экономического и инновационного потенциала страны; 2) разноо-



бразии внешнеэкономических интегрированных организаций; 3) реализация приоритетов промышленной политики государства; 4) осуществление целевых комплексных программ, требующих значительных материальных, трудовых и финансовых затрат по координации деятельности крупных, малых и средних предприятий; 5) реализация Федеральной программы государственной поддержки малого и среднего бизнеса; 6) создание государственной системы информации (базы данных) о возможностях хозяйственной кооперации малых, средних и крупных предприятий; 7) обострение проблем охраны окружающей среды и ресурсосбережения; 8) необходимость создания дополнительных рабочих мест в российской экономике; 9) ограниченные возможности развития малых и средних предприятий в ряде отраслей промышленности и др.

Исходя из того, что будущее российского малого и среднего предпринимательства напрямую определяется возможностями формирования тесных кооперационных связей малых, средних и крупных предприятий предлагаем ряд мер по совершенствованию макроэкономических механизмов их взаимодействия:

- следует перевести в практическую плоскость проблему доработки федерального законодательства о государственной поддержке малого и среднего предпринимательства по линии введения норм, стимулирующих процесс взаимодействия крупного бизнеса с малым и средним бизнесом;

- необходимо рационализировать формы участия крупнейших российских корпораций в реализации приоритетов промышленной политики государства, рассматривая взаимодействие крупноинтегрированных корпоративных структур с малым и средним бизнесом как составной элемент данной политики;

- нуждается в совершенствовании нормативно-правовое регулирование условий и форм взаимодействия малых и средних предприятий с крупными предприятиями, в частности, необходимо в этом аспекте более четко отрегулировать нормы гражданского законодательства, а также разработать специальное, более действенное хозяйственное законодательство, направленное на защиту интересов малого и среднего бизнеса;

- обязательным условием предоставления крупным предприятиям государственных и муниципальных заказов должно стать привлечение к их выполнению малых и средних предприятий;

- следует уточнить порядок использования имеющихся налоговых льгот для участников лизинговых операций (неэффективна льгота по налогу на НДС, отсутствует единая льгота по налогу на приобретение транспортных средств и т.д.).

Перспективной формой взаимодействия малого и среднего предпринимательства с крупным является использование простаивающих производственных мощностей, зданий и сооружений

на уже приватизированных и государственных предприятиях. Результаты проведения инвентаризации неиспользуемых производственных площадей и мощностей в ряде регионов России показали, что эффективность использования приватизированного имущества не всегда высока, что оставляет открытым вопрос о его передаче новым эффективным собственникам, в частности, малому и среднему бизнесу. Речь идет как о крупных предприятиях-банкротах, так и о формально продолжающих работать крупных предприятиях, но явно не имеющих перспективы полного использования располагаемых простаивающих мощностей и производственных площадей.

Для ускорения этого процесса предложено разрешить крупным предприятиям выводить простаивающие производственные площади и мощности («в резерв» с соответствующим освобождением от уплаты налогов на это имущество. Тем самым создаются реальные стимулы к передаче простаивающих мощностей крупных предприятий в пользование малому и среднему бизнесу в форме обязательной продажи, аренды и пр. Последнее требует внесения корректив в законодательную базу в целях преодоления ограничений со стороны прав формального собственника.

Поскольку процесс приватизации государственной собственности продолжается, то в механизмы приватизации необходимо ввести процедуры, которые содействовали бы развитию кооперации малого и среднего бизнеса с крупным бизнесом. При этом малый и средний бизнес получает возможность эффективного использования основных фондов, принадлежащих государству. Крупный бизнес, в свою очередь, получает надежных поставщиков комплектующих для своей продукции. Это направление очень перспективно, однако проблема усложняется тем, что основная часть простаивающего государственного оборудования достаточно стара и требует значительной модернизации.

Экономически целесообразно формирование эффективных малых и средних предприятий на базе отчуждаемых (отделяемых) от крупных предприятий комплексов жилищно-коммунального и социального назначения. Такие предприятия могут действовать, например, через систему смешанного финансирования (местный бюджет – «базовое предприятие» – непосредственно потребители жилищно-коммунальных и социальных услуг).

Осуществление процедур банкротства – еще одно из перспективных направлений развития отношений малого, среднего и крупного бизнеса. Существенным моментом деятельности «внешних управляющих» является проведение реструктуризации предприятий-банкротов (как правило, многопрофильных) с выделением ряда самостоятельных малых и средних предприятий. Малые и средние предприятия получают на более выгодных для себя условиях простаива-



вающие основные и производственные фонды предприятий-банкротов, а крупные предприятия освобождаются от лишней собственности и налогов на нее.

Конкретные меры по развитию отношений малого (среднего) и крупного предпринимательства на микроэкономическом уровне:

– необходимо внести соответствующие изменения и дополнения в законодательные и нормативные акты, что позволило бы более активно и эффективно использовать простаивающие мощности крупных предприятий в целях развития малого и среднего бизнеса;

– целесообразно разработать методику конкурсного распределения простаивающих производственных площадей и мощностей с включением в конкурсный «приз» определенных форм малого и среднего бизнеса (дополнительные инвестиционные кредиты, гарантии по кредитам на пополнение оборотных средств, обучение персонала, консалтинг и пр.). Обязательными условиями конкурса должны стать требования по установлению кооперационных связей с «базовым» (крупным) предприятием, созданию определенного количества рабочих мест для его работников, решению ряда социальных проблем;

– целесообразно создание пула банков с межрегиональными и региональными филиалами, инвестиционных и финансовых компаний, специализирующихся не только на общей работе с малым и средним бизнесом, но и на обеспечении с помощью сети филиалов и региональных систем эффективного взаимодействия малых и средних предприятий с крупными производствами;

– необходимо сформировать и отработать эффективные механизмы выдачи малым и средним предприятиям кредитов на реализацию промышленных проектов (особенно в инновационной сфере) при соответствующей поддержке крупных предприятий под гарантии правительственных органов;

– важно развитие внутри- и межотраслевых инновационных связей корпораций с малым и средним бизнесом. Желательно более широкое использование таких форм финансирования инновационных программ, как: а) учреждение и наделение корпоративным капиталом сети малых и средних научно-технических предприятий; б) создание общего имущества для выполнения приоритетных НИОКР на основе договоров и совместной деятельности без образования нового юридического лица; в) нахождение заинтересованных инвесторов среди будущих потребителей изделий, выпущенных с использованием совместных результатов НИОКР.

На основе анализа основных микроэкономических факторов оптимизации взаимодействия между корпорациями и субъектами хозяйствования необходимо отметить следующие моменты. В России негативное состояние хозяйственных связей между малым, средним и крупным бизнесом

можно определить двумя ключевыми моментами: слабая интегрированность и неравноправие. Первая означает неразвитость в России широко распространенных в мире систем контрактирования, франчайзинга, венчурного финансирования и т.п., что позволяет хозяйственным субъектам в развитых странах гармонично дополнять друг друга. Второе особенно ярко проявляется в распределении ресурсов, льгот, квот, государственных заказов, а также приватизационных мероприятиях.

В экономически развитых странах поддержка малого и среднего бизнеса базируется на взаимодействии последних с крупным бизнесом. Для этих целей создана гибкая система государственно-общественной и частной поддержки малых и средних предприятий. Реализуется эта поддержка, как правило, не в расчете на всю массу соответствующих малых и средних предприятий, а выборочно, по намеченным приоритетным направлениям. Центральным звеном этой системы является сфера НИОКР и внедрения новейших технологий на основе льготного кредитования и налогообложения, страхования и прямого финансирования. Для реализации соответствующих льгот создаются научно-технические и технологические фонды, технопарковые структуры, разветвленная сеть коммерческих и страховых банков. Их функционирование опирается на законы о поддержке инновационной деятельности, защите промышленной и интеллектуальной собственности, на антимонопольное законодательство.

Крупные зарубежные корпорации образуют «кристаллизационные ядра» современных национальных народнохозяйственных комплексов, вокруг которых выстраиваются сети малых и средних предпринимательских структур. Анализ этих сетей выявил вовлеченность в них подавляющей части малых и средних фирм. Так, в США лишь 25% экономики приходится на совокупность независимых компаний малого и среднего бизнеса, а 75% представлены системой крупных многоотраслевых хозяйственных блоков, объединяющих в единое целое значительные части хозяйства³.

При сетевом принципе организации межфирменного взаимодействия крупные корпорации осуществляют координацию планов и текущей деятельности, а также организуют обмен ключевым ресурсом – информацией. Таким образом, в рамках сети в определенной степени удается соединить два противоположных принципа – конкуренцию и кооперацию. Сеть остается достаточно гибкой для того, чтобы позволить малым и средним фирмам свободно конкурировать между собой за расширение своей доли в общем объеме продаж, привлекать в случае необходимости новые малые или средние фирмы со стороны. В то же время возникает возможность организовать, координировать деятельность всех входящих в соглашение малых и средних фирм таким образом, чтобы повысить их общую конкурентоспособность.



К числу стратегических преимуществ международных сетевых соглашений относят следующие: сокращение транзакционных издержек, связанных с заключением сделок; снижение производственных издержек на основе специализации и разделения труда, а также возможности для каждого члена сети концентрироваться на ключевых для него видах операций; расширение доступа к передовым технологиям и информации; совместное генерирование членами сетей новых информационных технологий; ускорение внедрения нововведений и выход на новые рынки; распределение риска между членами сетей.

На основе обобщения зарубежного опыта можно сделать выводы, имеющие как теоретическое, так и практическое значение.

1. Формирование международных предпринимательских сетей – закономерный итог эволюции системы рыночного хозяйствования, обусловленный ускорением научно-технического прогресса; появлением новой техники и технологий, облегчающих коммуникацию между отдельными членами сети; ростом интегрированности экономической среды и доступности самых разнообразных ресурсов; глубокими изменениями социально-психологического климата в обществе (развитием предпринимательской культуры, повышением роли деловой этики, формированием отношений доверия и взаимных обязательств); неспособностью крупных организационных

структур самостоятельно справляться с задачами оптимального распределения и использования ресурсов.

2. Международные сети, формирование которых началось во многом стихийно, все более превращаются в инструмент целенаправленной координации усилий участников процесса международного воспроизводства. Следовательно, возникает настоятельная необходимость изучения теоретических принципов формирования и функционирования международных сетей и выявления перспективных форм их внедрения в отечественную практику с учетом институциональных особенностей развития российской экономики.

3. Исходя из неудовлетворительных результатов деятельности российского малого предпринимательства выход видится в широкомасштабной интеграции малых, средних и крупных предприятий на основе гибкой государственно-корпоративной поддержки, ориентированной как на федеральный, так и на региональный и муниципальный уровни.

Примечания

- 1 Составлено автором по: Россия в цифрах. 2005 / Роскомстат. М., 2006. С. 31, 77.
- 2 Шахматов Ф. Государство и бизнес: Основы взаимодействия. М., 2003.
- 3 Бюро экономических исследований. М., 2005. С. 53.

УДК 330.567.2:330.146.111.6

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИСТОЧНИКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

И.В. Манахова

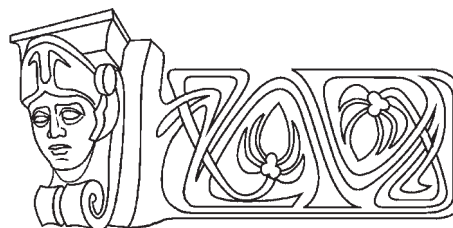
Саратовский государственный университет,
кафедра экономической теории и национальной экономики
E-mail: ManakhovaIV@info.sgu.ru

В статье рассматриваются основные теоретические подходы к исследованию кругооборота доходов населения как системы отношений «потребление–сбережение», раскрывается функциональная роль данной системы в современной экономике России, взаимосвязь и взаимодействие системы отношений «потребление–сбережение» и экономического роста.

The Alternative Spring of Social-economic Growth

I.V. Manakhova

The article reviews major theoretical approaches to research of circular flow income of households system relations «consumption-saving», to research the function role of these system in modern economic Russia, the interaction of system relations «consumption-saving» and economic growth



В последние годы в российской экономике наблюдается позитивная тенденция устойчивого роста объемов национального производства, по итогам 2007 г. реальный прирост ВВП составил 8,1%¹. Однако проблема экономического роста не стала менее актуальной, напротив, важное значение приобретают вопросы экономии природных ресурсов и охраны окружающей среды, задачи обеспечения безопасности, проблемы сокращения неравенства в распределении доходов, сохранения нравственных ценностей, развитие творческого характера труда и другие составляющие характеристики эффективности и качества социально-экономического роста.

Методологическим принципом функционирования современной экономической системы выступает переплетение трех системообразующих