

**Формирование взаимодействия малого и крупного бизнеса
на основе механизма информационного обеспечения
предпринимательских организаций
(на примере Ставропольского края)**

Будущее российского предпринимательства напрямую связано с возможностями формирования тесных кооперационных связей малых и крупных предприятий. Как свидетельствует зарубежный опыт, в нормальной рыночной экономике значительная часть малых фирм находится в сфере интересов крупных предприятий. Причем устойчивость положения, доходы, финансовые и инвестиционные возможности малых фирм непосредственно зависят от их отношений с крупными. Своеобразие интеграции крупного и малого бизнеса в единый комплекс состоит во взаимодействии юридически самостоятельных фирм, экономически привязанных к крупному бизнесу. (1)

Малые предприятия могут и должны помогать крупным корпорациям функционировать в эффективном режиме. Малый бизнес и корпоративные структуры во многом противостоят друг другу, но они и взаимодействуют. Одна из функций малых предприятий состоит в «разведке» товарных рынков с их последующим освоением.

Для кооперации малого и крупного бизнеса имеются многочисленные возможности, которые одинаково выгодны обоим партнерам. Возможно, в частности, взаимодействие малых предприятий с крупными путем использования свободных площадей и оборудования, встраивания в технологические цепочки крупных предприятий, взаимодействия в отдельных циклах производственного процесса. (2)

В Российской Федерации практически отсутствует правовое регулирование взаимодействия малого и крупного бизнеса. В качестве единичного примера можно назвать ст. 3 Федерального закона «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». В ней предусмотрено участие структур крупного бизнеса в уставном капитале малого предприятия в объеме не более 25 % от его размера. Существовавшая возможность у унитарных предприятий для обеспечения прав государственной и муниципальной собственности путем создания дочерних предприятий, которые, как правило, были небольшими, исчезла в связи с принятием Федерального закона от 14 ноября 2002г. №161-ФЗ «О государственных и муниципальных предприятиях», так как унитарное предприятие не вправе теперь создавать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему части своего имущества. Созданные ранее дочерние предприятия подлежат реорганизации в форме присоединения к создавшим их унитарным предприятиям. Тем не менее, в качестве основных региональных форм взаимодействия предприятий крупного и малого бизнеса можно назвать: венчурный бизнес,

систему субподряда, лизинг, франчайзинг, а также региональные структуры, возникшие на их основе, – предпринимательские сети, инкубаторы малого бизнеса, научные парки.

Безусловно, неременным условием развития тех или иных форм интеграционных взаимоотношений малых и крупных предприятий должен стать стабильный благоприятный предпринимательский климат и наличие достоверной и исчерпывающей информации о партнерах.

Травов В.П. (президент некоммерческого партнерства «Конгресс деловых кругов Ставрополья») выделяет следующие механизмы взаимодействия малого и крупного бизнеса:

- применение кластерных технологий, т.е. создание кластеров – локальных взаимосвязанных групп малых, средних и крупных предприятий, производящих взаимодополняющую продукцию, а также профильных вузов, НИИ, КБ, учреждений профессионального образования;

- развитие субконтрактации, предусматривающей создание механизмов привлечения малых предприятий для выполнения работы по отдельным контрактам. Это позволило бы крупным предприятиям сократить непроизводительные потери и концентрировать ресурсы на внедрении новых технологий, техническом перевооружении, а малым предприятиям – обеспечить доступ к долгосрочным заказам крупных предприятий. (4)

Одним из направлений формирования среды, благоприятной для развития малого бизнеса, является его поддержка со стороны крупного бизнеса, в лице частных промышленных, торговых, финансовых и других корпораций. Необходимость ее определяется объективно ограниченными финансовыми ресурсами государства. Это подчеркивают представители зарубежной науки и специалисты-практики в исследуемой области: «Даже если принять во внимание различные государственные программы оказания помощи малым предприятиям, все равно понятно, что государственные учреждения располагают слишком незначительными средствами для удовлетворения запросов новых компаний». (5)

В отличие от государственной поддержки, отношения между малыми предприятиями и корпорациями всегда основываются на наличии прямой обоюдной выгоды для обеих участвующих сторон.

На наш взгляд, для более тесного взаимоотношения малого и крупного бизнеса в регионе следует предпринять определенные шаги (рис. 1).

1. Разработать эффективные механизмы информационного обеспечения малых предприятий о потребностях крупных.

Сегодня информация является товаром, цена которого регулируется рыночными механизмами. Специфические условия развития регионального бизнеса определили его информационную закрытость. В результате малые предприятия вынуждены черпать нужную информацию из неформальных источников, преимущественно коллег по бизнесу. Не всегда гарантируют надлежащее качество информации частные информационные центры, которые при формировании собственных баз данных пользуются непроверенными источниками – рекламными объявлениями, устаревшими справочниками и

бюллетенями. Можно отметить положительные тенденции в этой области. Так, к настоящему времени в России создано несколько десятков региональных информационно-аналитических центров предназначенных для помощи частным предпринимателям.

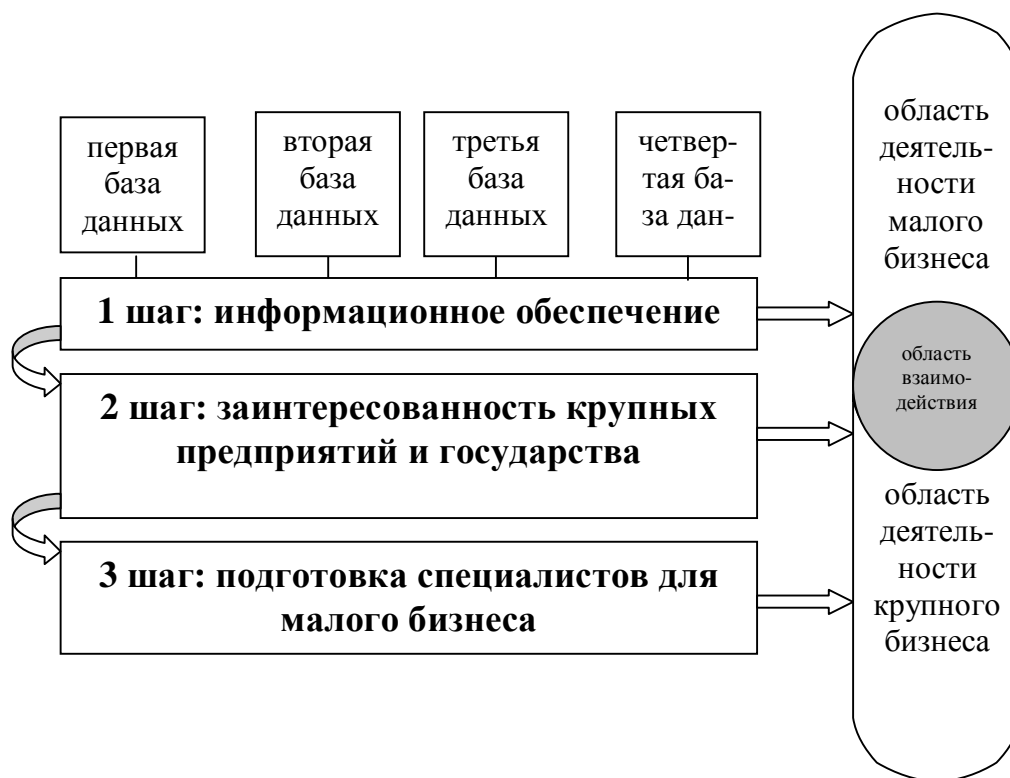


Рисунок 1 – Пошаговое формирование взаимодействия малого и крупного бизнеса

Проведенные специалистами исследования в этой области выявили наиболее ценную информацию для малого бизнеса. В первую очередь она касается рынков сбыта, сведений о поставщиках, о партнерах для совместного производства, об источниках и условиях кредитования, о технологиях, о новых методах управления и организации производства, о хозяйственном законодательстве. Анализируя этот перечень можно отметить, что государственные органы выступают первоисточником значительных объемов информации, например, нормативного характера. Кроме того, в силу выполняемых функций они имеют доступ к информации, не являющейся коммерческой тайной, но потенциально ценной для субъектов рынка. В качестве дополнительной аргументации следует также отметить, что современные компьютерные коммуникации избавляют информационные центры от затрат по тиражированию и рассылке соответствующих материалов. Мы предлагаем создать на региональном уровне базы данных, общедоступных для пользователей сети Интернет. Их разработка и оперативное обновление должна осуществляться Ставропольским центром деловой информации за счет средств Регионального фонда поддержки малого предпринимательства.

Первая база данных охватывает правовую основу малого бизнеса,

включая вопросы налогообложения, регистрации, лицензирования, государственного надзора. В условиях постоянных изменений законов и подзаконных актов, рассматриваемое направление информационного обеспечения для большинства малых предприятий является актуальным. Особенно это касается Ставропольского края, как периферийного региона России. Отсутствие свободного доступа субъектов государственного управления к последним редакциям нормативных документов создает дополнительные предпосылки для произвола местных чиновников. Этот тезис подтверждается многими исследователями: «Предприниматели страдают от монополии налоговых инспекций на информацию, особенно на подзаконные акты, внутренние инструкции и разъяснительные документы ... работники фискальных органов могут толковать все неясности и двусмысленности законодательных положений в пользу бюджета». (6)

Вторая база данных объединяет информацию об органах государственной поддержки малых предприятий. По каждой позиции перечня указываются адреса и контактные телефоны, функции, условия и порядок получения той или иной помощи. База включает два раздела, дифференцированные по уровню территориального управления: государственные структуры и общественные организации.

Третья база данных содержит сведения о потенциальных деловых партнерах малых предприятий на территории Ставропольского края. В нее входит информация:

- о финансовых институтах (банках, страховых и инвестиционных компаниях), сотрудничающих с малым предпринимательством;
- о крупных поставщиках различных материальных и товарных ресурсов, а также посреднических фирмах и предприятиях оптовой торговли;
- о фирмах, выполняющих специализированные работы и оказывающих услуги – строительство, поставка и монтаж оборудования, ремонт, дизайн, реклама, коммуникации и т.п.;
- о консалтинговых фирмах, способных оказать помощь в области налогового, бухгалтерского, инвестиционного, управленческого и другого консалтинга;
- об образовательных учреждениях и агентствах, способных оказать помощь в комплектации штата малого предприятия и т.п.

Четвертая база данных, также дифференцированная по региональному признаку, содержит информацию о реализуемых в текущем периоде программах государственных заказов и закупок, в выполнении которых могут участвовать лицензированные в этой области малые предприятия.

Примерная схема взаимодействия малого и крупного бизнеса на основе механизма информационного обеспечения, позволяющая сконцентрировать сведения о потребностях крупных предприятий для развития малого бизнеса в Ставропольском крае, представлена на рисунке 2, где

I - Крупные и средние предприятия

II - Ставропольский центр деловой информации

1 - Правовая база малого бизнеса, включающая вопросы налогообложения, регистрации, лицензирования, государственного надзора.

2 - Информация об органах государственной поддержки малых предприятий: адреса и контактные телефоны, функции, условия и порядок получения помощи. Дифференцированные сведения о государственных структурах и общественных организациях.

3 - Сведения о потенциальных деловых партнерах малых предприятий: финансовые институты (банки, страховые и инвестиционные компании); крупные поставщики различных материальных и товарных ресурсов; фирмы, выполняющие специализированные работы и оказывающие услуги; консалтинговые фирмы; образовательные учреждения и агентства.

4 - Информация о реализуемых программах государственных заказов и закупок, в выполнении которых могут участвовать лицензированные в этой области малые предприятия.

III - Малые предприятия Ставропольского края

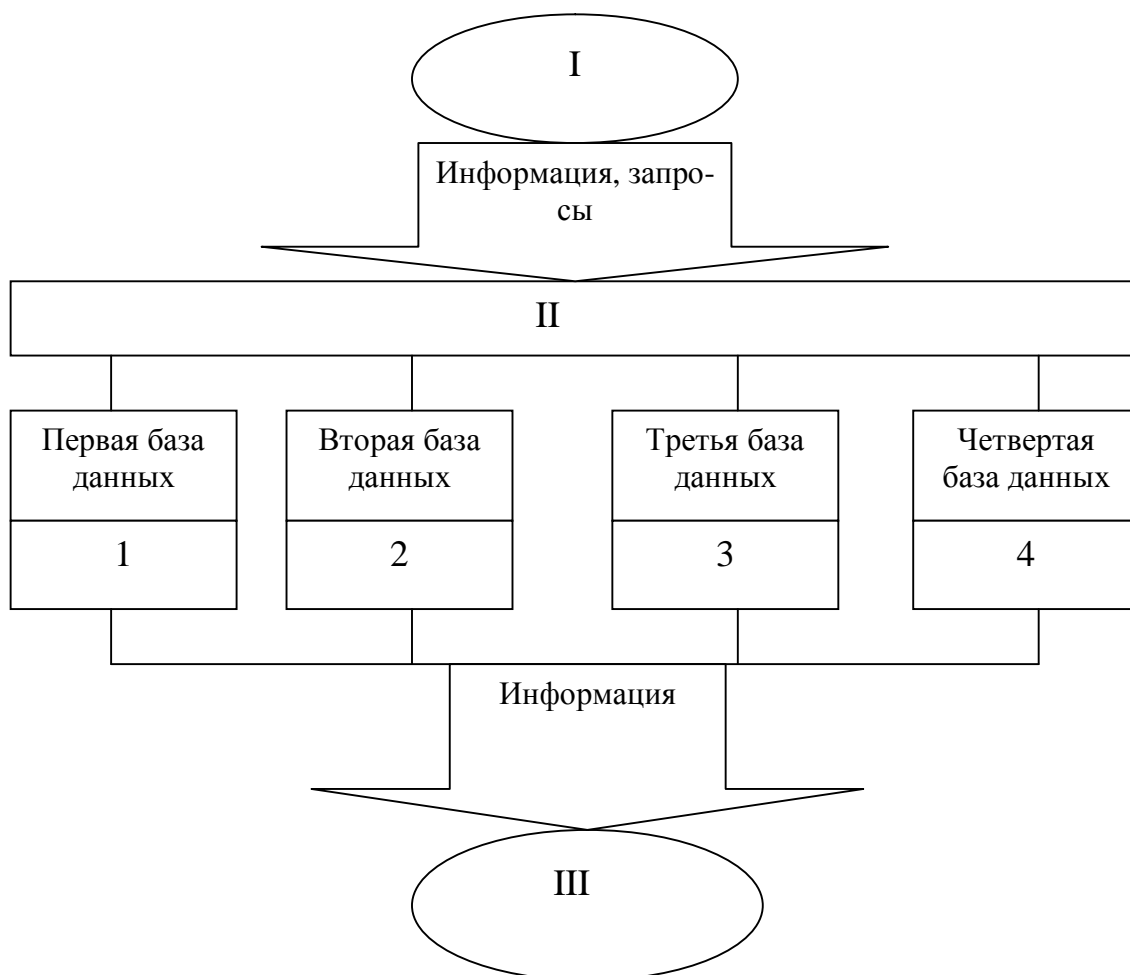


Рисунок 2 – Схема взаимодействия малого и крупного бизнеса на основе механизма информационного обеспечения

2. Разработать механизмы, способствующие повышению заинтересованности крупных предприятий и государства в передаче неиспользуемых либо неэффективно используемых основных фондов под нужды предпринимательства, в частности, под создание бизнес-инкубаторов

различных форм, в т.ч. для размещения инновационных предприятий, внедряющих новые технологии.

Одной из форм взаимодействия крупных и малых предприятий, работающих в реальном секторе экономики, может стать обеспечение им доступа к невостребованным технологиям. На Западе эту функцию выполняют представители крупного частного бизнеса, например, путем использования франчайзинга. В России он не нашел пока широкого распространения. Вместе с тем, кризисное состояние отечественной промышленности обусловило наличие разнообразных технологий, уже разработанных государственными научно-техническими организациями, но не нашедших практического применения. Поэтому нам представляется оправданной регулярная публикация информационно-бюллетеней, содержащих сведения о наличии научно-технических разработок, пригодных для внедрения малыми предприятиями различной отраслевой специализации.

3. Разработать программу подготовки специалистов высшей категории для малого и среднего бизнеса с привлечением средств крупных предприятий.

Здесь мы предлагаем задействовать венчурный бизнес, который изначально был рассчитан на предпринимательские проекты, кои в силу высокой степени риска и вполне вероятной неудачи не могут получить необходимой финансовой поддержки из традиционных источников, т.е. не получают финансовой помощи от обычных кредитных учреждений. Одним из источников финансирования малых венчурных фирм являются крупные предприятия, заинтересованные в практическом освоении инновационных идей. Венчурный механизм используется для создания новых инновационных компаний, развития и обновления существующих фирм. Крупные фирмы сводят к минимуму свой риск и затраты на прорывные научно-технические исследования и разработки, получают возможность выбора их наиболее перспективных направлений. (7)

Венчурный капитал предназначен для осуществления долгосрочных и потенциально высокоприбыльных рискованных инвестиций. Он используется и в тех случаях, когда имущество и прочие активы фирмы не служат гарантией для обеспечения банковского кредита. Очевидно, что в нем заинтересованы в первую очередь малые предприятия.

Одним из направлений решения задачи перевода российской экономики на инновационный путь развития является развитие малого предпринимательства в научно-технической и инновационной сфере. И взаимодействие крупного и малого бизнеса здесь возможно в форме венчурного финансирования. Создание венчурных фондов позволило бы расширить экспортную составляющую нашего региона за счет создания рынка научно-технической продукции.

Мы предлагаем рассмотреть цепь взаимодействия малого и крупного бизнеса – баланс науки и производства. При этом инновационное развитие малого бизнеса – является одним из приоритетных направлений. Схема этого взаимодействия такова:

Вуз → ЦНТИ → малое предприятие → крупное предприятие

Так, реализация данной цепочки связи раскрыта нами на следующем примере. Ставропольский научно-исследовательский институт отлаживает работающий в определенной сфере конгломерат исследовательского центра и экспериментального завода. Ставропольский край имеет огромный потенциал для работы в различных направлениях (сельское хозяйство, пищевая промышленность и т.д.) – в течение нескольких десятилетий здесь создавалась солидная научная база, позволяющая плодотворно заниматься перспективными направлениями (Ставропольский государственный аграрный университет, Северо-Кавказский государственный технический университет, Пятигорская государственная фармацевтическая академия и др.). Эти организации являются интеграционным механизмом, аккумулирующим актуальные разработки в установленных сферах. А в процесс разработки и производства продуктов, биологически активных добавок, лекарственных препаратов могут быть вовлечены малые предприятия (например, лечебно-профилактическое питание). В небольших количествах малое предприятие может смоделировать любой технологический процесс, а затем переложить его на сферу деятельности крупного бизнеса. Также делается на Западе. У них отсутствуют централизованные, отраслевые научно-исследовательские институты. Зато есть научно-исследовательские центры при крупных корпорациях.

Другой, предложенный нами вариант – наука сосредоточена в учебных заведениях, где параллельно с учебным процессом ведутся и какие-то исследования, как это делается, к примеру, в Мичиганском университете. Тогда цепочка: «наука – производство – потребитель» будет действовать оптимально.

Таким образом, региональное функционирование малого предприятия осуществляется во взаимодействии с крупным предприятием, которое определяет специализацию производственной, коммерческой и инновационной деятельности малого предприятия. Для крупных предприятий необходимы и выгодны: емкий рынок со стабильным и продолжительным спросом; продукция массового производства, соответствующая требованиям рынка; аккумуляция значительных финансовых средств; дешевая рабочая сила. Малые предприятия имеют возможность быстрее и лучше приспособиваться к требованиям рынка и конкретных потребителей благодаря простоте управленческой структуры, обеспечивающей быстрое принятие решений, в том числе и по корректировке целей. Кроме того, себестоимость продукции в малых предприятиях ниже, чем в крупных, при более высоком качестве производимой продукции и услуг. С одной стороны, основное предприятие формирует заказы на сырье и сбыт продукции. С другой стороны, оно является потребителем новых технологий, разрабатываемых малым предприятием. Основное предприятие оказывает малому предприятию поддержку, финансируя НИ-ОКР, предоставляя ему льготы по аренде площадей, оборудования, транспорта и т.д. Следовательно, как с научно-теоретической, так и с практической точек зрения следует признать необходимость в исследованиях носящих ак-

туальный характер этих проблем.

Список литературы:

1. Рубе, В. А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России [Текст]: Учеб. пособие./ В. А. Рубе. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 22.

2. Думова, И. И. IV Всероссийская конференция представителей малых предприятий «Взаимодействие малого и крупного бизнеса» [Электрон. ресурс] / И. И. Думова // www.admirk.ru

3. Андреев, В. К. Взаимодействие малого и крупного бизнеса по обеспечению прав собственности для развития предпринимательства [Электрон. ресурс] / В. К. Андреев // www.smb-support.org.ru

4. Травов, В. П. Проблемы сотрудничества и взаимодействия большого и малого предпринимательства [Текст] / В. П. Травов // Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в Ставропольском крае: Материалы краевой научно-практической конференции / Под ред. Г. М. Подгорного. – Ставрополь, 2004. – С. 55.

5. Сирополис Николас К. Управление малым бизнесом [Текст]: Пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – С. 286.

6. Малый бизнес: экономика, организация, финансы [Текст] / А. Муравьев, А. Игнатьев, А. Крутик. – СПб.: Изд. дом «Бизнес-пресса», 1999. – С.137.

7. Емельянова, И. Н. Организационно-правовые формы взаимодействия малого и крупного предпринимательства [Электрон. ресурс] / И. Н. Емельянова // www.itc.mstu.edu.ru