

ЭКОНОМИКА И ОРГАНИЗАЦИЯ НАУЧНОЙ И ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА С КРУПНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ

Ю.К. Варламова, В.А. Шумаев

В статье показаны пути эффективного сотрудничества крупного, среднего и малого бизнеса.

Ключевые слова: малые предприятия, франчайзинг, лизинг, венчурный капитал.

Взаимодействие малого, среднего и крупного бизнеса играет огромную роль в современной экономике. За последние 20 лет доля крупных корпораций в масштабах мировой экономики выросла почти в 2 раза. С одной стороны, их влияние на общество и бизнес-среду постоянно увеличивается, причем стабильность развития крупных корпораций становится гарантом стабильности экономики в целом. С другой стороны, эффективность функционирования крупной корпорации в современных условиях определяется ее конкурентными преимуществами, формирование которых зависит от наличия устойчивых и взаимовыгодных форм партнерских взаимосвязей с малым и средним бизнесом. Различные формы сотрудничества, включая субподрядные, франчайзинговые, венчурно-финансовые и лизинговые, дают преимущества, как для малого и среднего, так и для крупного предпринимательства. В основе всех этих форм лежит процесс интеграции.

Обычно крупные корпорации стремятся минимизировать объем производственных операций, сопряженных с повышенными издержками. Наиболее перспективным путем решения этой проблемы является развитие контрактных, субподрядных отношений с малыми и средними предприятиями. Субподрядчики крупных компаний работают в режиме подетальной, модульной и иной специализации, где достигают высокие результаты за счет технологического разделения труда. Обычно они выполняют одну-две операции в сложном технологическом процессе, который в комплексе ведется головной крупной компанией. Главными требованиями к субподрядчикам являются точное соблюдение сроков поставок и высокое качество комплектующих изделий.

В России малые и средние предприятия на основе технологического разделения труда обеспечивают эффективность совместной деятельности с крупными корпорациями, а те, в свою очередь, предоставляют в аренду малым и средним помещения, средства производства, обеспечивают на льготных условиях сырьем и материалами, дают право использования своего товарного знака.

Наиболее легким путем учреждения нового бизнеса для тех, кто имеет мало предпринимательского опыта и не очень склонен к риску, является франчайзинг. Крупным фирмам эта форма взаимодействия позволяет решать сразу несколько ключевых проблем, таких как расширение рынка сбыта продукции, привлечение дополнительного капитала за счет вовлечения сбережений населения в хозяйственный оборот и экономии на развитии собственной сбытовой сети. Частично перекладывая ответственность на мелких предпринимателей, крупные корпорации меньше рискуют своим капиталом. К тому же активно используется человеческий фактор, что не маловажно. Суть системы франчайзинга заключается в том, что головная крупная фирма (франчайзер) заключает договор с мелким самостоятельным предприятием (фирмой-оператором) о предоставлении ему исключительного права реализации ее продукции или услуг под соответствующей торговой маркой. В России сейчас это направление развивается на основе взаимодействия малого бизнеса с иностранными компаниями и их представителями в нашей стране.

Для осуществления долгосрочных и потенциально высокоприбыльных рискованных инвестиций служит венчурный капитал. Он используется для создания новых инновационных компаний, развития и обновления существующих фирм, а также для финансирования приватизации государственной собственности. Венчурное финансирование проходит в двух основных формах: путем приобретения акций новых фирм, а также посредством предоставления кредитов различного вида, но обычно с правом конверсии в акции. По данным аналитического сборника «Обзор рынка прямых и венчурных инвестиций в России за 2008 г.», объем вновь привлеченного капитала превысил 4 млрд долл., но в то же время отток капитала составил сумму порядка 195 млн долл. К концу 2008 г. на отечественном инвестиционном рынке действовало более 150 фондов, под управлением которых находилось около 14 млрд долл. Венчурная индустрия обладает хорошим иммунитетом по отношению к кризисам, так как является контрциклической, т. е. она образует благоприятные условия для осуществления инвестиций.

В инвестиционных программах промышленных компаний возрастает роль лизинга. Быстрый рост российской экономики способствует формированию огромного инвестиционного спроса для обновления чрезвычайно изношенных основных фондов и расширения производства. Лизинг является долгосрочной арендой машин и оборудования, которая позволяет предприятиям (арендаторам) получать у специализированных лизинговых компаний (арендодателей) за определенную плату в долгосрочное пользование с последующим выкупом широкий перечень основных средств производства. Соглашение о лизинге заключается на более длительный срок, чем обычная аренда или бытовой прокат: от 5 до 10, а иногда до 20 и более лет. По истечении срока соглашения предприятие-арендатор имеет право приобрести его, как правило, по сниженной цене. В условиях России объективная потребность в лизинге особенно велика — с одной стороны, для малых предприятий, испытывающих острую нехватку инвестиционных средств на приобретение современного оборудования, с другой, — для крупных предприятий, у многих из которых часть оборудования и площадей простаивает, что создает дополнительную нагрузку на издержки производства. В этих условиях лизинг стал главным инструментом модернизации, а также восполнил пробел не предоставляемого банками среднесрочного и долгосрочного финансирования. Кроме того, широкому использованию лизинга способствует и ряд других факторов. Во-первых, востребованы его классические преимущества — налоговые льготы и возможность ускоренной амортизации. Во-вторых, играет важную роль специфика лизинга как «защищенного» продукта: получить необходимое оборудование в лизинг проще, чем оформить кредит для его покупки, в особенности для предприятий малого и среднего бизнеса. В результате действия всех этих факторов лизинговый сектор развивается значительно быстрее.

Таким путем на базе крупных компаний возникают малые. Но все же в России среди предприятий малого и среднего бизнеса доминируют именно независимые, которые не имеют ни горизонтальных, ни вертикальных связей с крупными предприятиями. Однако в промышленно развитых странах мелкие компании являются неотъемлемой частью производственной структуры крупных корпораций. С одной стороны, корпорации используют рыночную и структурную гибкость малых и средних предприятий, их способность быстро изменять технологию производства, а также их инновационные возможности. С другой стороны, кооперирование малых и средних компаний между собой и с крупными предприятиями в определенной степени способно нейтрализовать несовершенство государственной экономической политики, предотвратить «провалы» рынка в области поддержки малого и среднего бизнеса.

Взаимодействуя с крупными предприятиями, малые имеют широкие возможности начать собственное дело, пользуясь опытом, знаниями и поддержкой партнера. Малый и средний бизнес часто сталкиваются с множеством проблем, связанных с поиском источников перво-

начально капитала, нахождения своей ниши на рынке, продвижением своих товаров в условиях жесткой конкуренции. Эти проблемы и помогают решать крупные предприятия.

Таким образом, отношения между малым, средним и крупным бизнесом должны строиться на договорной основе с реальными гарантиями равенства сторон на основе законодательства. При этом необходима помощь крупной компании малому бизнесу в его организации и функционировании. Лишь в этих условиях обе стороны смогут получить наибольшую выгоду от сотрудничества, повысить эффективность производства, что в конечном счете положительно скажется на успешном экономическом развитии партнеров.