

ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛЫХ И КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭТОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

А. А. Бахов

Ленинградский государственный университет им. А. С. Пушкина (Санкт-Петербург, Россия)

В статье рассмотрена тема взаимодействия малых и крупных предприятий. Их взаимодействие основано на взаимовыгодном сотрудничестве и возможно в различных формах. Но обычно в подобном взаимодействии больше заинтересованы малые предприятия. А поскольку малое предпринимательство играет важную экономическую и социальную роль в любой стране, то для органов государственного управления актуальна не только поддержка малого предпринимательства в принципе, но и стимулирование взаимодействия малых и крупных предприятий. В статье различные формы (способы) взаимодействия рассмотрены с точки зрения актуальности их дополнительного государственного стимулирования. Установлено, что есть формы взаимодействия, где не требуется дополнительного государственного вмешательства (аутсорсинг и франчайзинг). Есть те, где оно относительно эффективно стимулируется действующим нормативно-правовым регулированием (субконтрактинг); а также формы, где при общем негативном фоне накоплен отдельный положительный опыт (отраслевые региональные кластеры). Предложено выделить в качестве новой формы взаимодействия «взаимодействие в рамках реализации социально значимых проектов».

Ключевые слова: малое предпринимательство, взаимодействие с крупным предпринимательством, государственная поддержка, социально значимые взаимодействия.

FORMS OF INTERACTION BETWEEN SMALL ENTERPRISES AND LARGE BUSINESSES AND GOVERNMENT SUPPORT FOR THIS INTERACTION

A. A. Bakhov

Pushkin Leningrad State University (Saint-Petersburg, Russia)

This article discusses the topic of interaction between small and large enterprises. Their interaction is based on mutually beneficial cooperation and is possible in various forms. But usually small businesses are more interested in such interaction. And since small business plays an important economic and social role in any country, it is important for government authorities not only to support small business in principle, but also to stimulate interaction between small and large enterprises.

In the article, various forms (methods) of interaction are considered from the point of view of the relevance of their additional government stimulation. It has been established that there are forms of interaction that do not require additional government intervention (outsourcing and franchising); there are those where it is relatively effectively stimulated by the current legal regulation (subcontracting); There are those where, despite a general negative background, some positive experience has been accumulated (industry regional clusters). It is also proposed to single out “interaction within the framework of the implementation of socially significant projects” as a new form of interaction (an example of additional gasification of regions is considered).

Keywords: small business; interaction with large businesses; state support; socially significant interaction.

Хозяйствующие субъекты в любой экономической модели неоднородны, в том числе по такому критерию как размер (масштаб) деятельности. Значительную часть хозяйствующих субъектов составляют малые предприятия, которые выполняют важные экономические и социальные функции в современном обществе. Роль малого предпринимательства для экономики связана с заполнением рыночных ниш, оперативной реакцией на рыночную конъюнктуру, усилением конкуренции, созданием новых рабочих мест, инновационной активностью и так далее. Также в сравнении с более крупными предприятиями на малых предприятиях более гибко организованы хозяйственные процессы, что позволяет им оперативно реагировать на рыночные изменения. В то же время малые предприятия часто более чувствительны к влиянию внешней среды, имеют меньший «запас прочности», что нередко приводит к банкротству. Поэтому большинство государств оказывает им поддержку.

Крупные и малые предприятия дополняют друг друга, создают целостный экономический организм. Естественно, что эти сектора экономики постоянно пересекаются в своей хозяйственной деятельности, используя различные формы взаимодействия, в основе которых лежит экономическая целесообразность. Выгода для малых предприятий заключается в росте возможностей для развития производства (работ, услуг) и стабилизации спроса, для крупных — в снижении собственных издержек за счет концентрации усилий и ресурсов на основных процессах.

Само понятие «взаимодействие» между экономическими субъектами часто становится предметом научных исследований. Однако при выделении основных форм (способов) взаимодействия малых и крупных предприятий в большинстве исследований приведено только их перечисление без указания классификационных критериев, на основании которых эти формы (способы) взаимодействия выделяются.

Так, Р. З. Абдулин, рассматривая понятие взаимодействия, отмечает, что «взаимодействие есть часть обмена между экономическими агентами» [1, с. 12]. Переходя к классификационным критериям, автор утверждает: «Взаимодействия малых предприятий могут быть классифицированы по принадлежности к определенной сфере деятельности; по масштабности и размерам объектов взаимодействия; по генезису взаимосвязей и степени их тесноты; по числу участников взаимодействия и множественности взаимосвязей между ними; по степени устойчивости взаимодействий» [1, с. 14]. Но выделяя основные формы (способы) взаимодействия, указанный автор ограничивает

ся только их перечислением, утверждая, что «анализ мирового опыта интеграции малого и крупного бизнеса позволяет выделить многообразие форм и механизмов их взаимодействия, основными из которых являются следующие: аренда, аутсорсинг, венчурный бизнес, инкубаторство, интрапренерство, кластерные технологии, лизинг, научные парки, технопарки, спутниковая форма, субподряд (контракт), франчайзинг и др.» [1, с. 15]. Аналогично и некоторые другие исследователи ограничиваются перечислением основных форм (способов) взаимодействия между малыми и крупными предприятиями. Так, Е. В. Симонова считает, что «в качестве основных форм взаимодействия малого инновационного и крупного бизнеса выступают франчайзинг, лизинг, аутсорсинг, кластеризация, субподряд, интрапренерство, инкубаторство, спутник» [2, с. 15]. П. А. Гурьянов же в своей работе рассматривает аутсорсинг, субконтракт, франчайзинг, называя их тремя самыми распространенными способами кооперации малых и крупных предприятий [3, с. 21]. Те же три формы взаимодействия малых и крупных предприятий в качестве основных выделяет и С. С. Иванов [4, с. 12]. А. О. Губин выделяет в качестве распространенных форм взаимодействия — субподряд, франчайзинг, венчурное финансирование и лизинг [5, с. 19]. В целом, в научной литературе применяются различные классификации форм (способов) взаимодействия малых и крупных предприятий с разной степенью детальности. Наиболее часто среди форм (способов) взаимодействия малых и крупных предприятий указываются субконтракт, франчайзинг, аутсорсинг, кластеризация, технопарки и бизнес-инкубаторство, венчурный бизнес. Итак, несмотря на выделение в литературе различных форм взаимодействия малых и крупных предприятий, их выделение, как правило, осуществляется путем перечисления и описания без каких-либо дополнительных квалификационных критериев, определяющих различия форм/способов взаимодействия друг от друга.

На наш взгляд, одним из значимых различий форм взаимодействия малого и крупного предпринимательства между собой является возможность и/или необходимость государственного участия. Субъекты малого предпринимательства пользуются различными мерами государственной поддержки. Однако в контексте форм/способов взаимодействия малых и крупных предприятий государственное участие в стимулировании той или иной формы взаимодействия может быть различным.

Взаимодействие малых и крупных предприятий выгодно как им самим, так и государству. Выгода государства в том, что, как отмечается во многих

публикациях, взаимодействие «малых и крупных производителей между собой во многих странах является инструментом повышения эффективности промышленного производства и обеспечения общего экономического роста» [6, с. 127]. Действительно, подобное взаимодействие позволяет более рациональное использование имеющихся ресурсов и установленных мощностей, предприятиям удается достичь высокой эффективности производства, что благоприятно для экономики в целом. Неслучайно в научной литературе подчеркивается, что «стимулирование кооперирования малых предприятий, как между собой, так и с крупными предприятиями — это важная составляющая и государственной, и корпоративной политики» [7, с. 170].

Чем интенсивнее взаимодействие малых и крупных предприятий, тем более стабильно будет развиваться малое предпринимательство. И на практике именно малые предприятия больше заинтересованы в сотрудничестве с крупными. Обычно инициатором подобного взаимодействия являются малые предприятия в силу недостатка

собственных средств, государственного финансирования и ряда других причин [2, с. 17]. Как утверждает Е. В. Симонова, «процесс взаимодействия малого инновационного и крупного бизнеса имеет однополярное направление» [2, с. 15]. Можно также привести мнение А. П. Жигунова, что «одной из главных причин слабого развития малого и среднего бизнеса в России является его изоляция от крупных корпораций» [8, с. 3]. Таким образом, увеличение взаимодействия малых и крупных предприятий должно иметь положительный эффект для экономики в целом, а государственное стимулирование этого процесса будет являться одним из механизмов поддержки малого предпринимательства. На наш взгляд, разные формы взаимодействия малых и крупных предприятий предполагают разные возможности и принципиально разную необходимость государственного стимулирования. В данной связи предложена схема, отражающая актуальность государственного стимулирования взаимодействия малых и крупных предприятий в зависимости от форм взаимодействия (табл.).

Формы взаимодействия малых и крупных предприятий и возможное государственное участие

Форма (способ) взаимодействия	Краткое описание	Необходимость и возможности государственного стимулирования
Аутсорсинг	Использование в бизнес-процессах на предприятии определенных внешних ресурсов (например, персонала), либо передача части задач, функций производственного процесса и сопровождающих его процессов «сторонним» специализированным организациям. Часто аутсорсинговые услуги предоставляют малые предприятия крупным	Форма взаимодействия на основании рыночного интереса субъектов, не требует дополнительного государственного стимулирования
Субконтрактинг (субконтракция)	Вид производственной кооперации, при котором используется разделение труда между контрактором (обычно крупным предприятием) и субконтракторами — специализированными предприятиями (обычно малыми), производящими комплектующие или выполняющими различные работы и услуги	Форма взаимодействия на основании рыночного интереса субъектов, но возможно дополнительное стимулирование путем нормативного регулирования системы организации закупок крупными предприятиями части потребляемых товаров и услуг у малых предприятий
Франчайзинг	Представляет собой передачу от одного предприятия (правообладателя или франчайзера, часто крупного предприятия) к другой организации (пользователя или франчайзи, обычно малого предприятия) права использования его торговой марки. При этом обычно в комплексе идет возможность выстроить бизнес по определенным технологическим процессам, с использованием специализированного оборудования, фирменных услуг, идей, патентов	Форма взаимодействия на основании рыночного интереса субъектов, не требует дополнительного государственного стимулирования

Окончание таблицы

Форма (способ) взаимодействия	Краткое описание	Необходимость и возможности государственного стимулирования
Венчурный бизнес	Система финансирования крупными предприятиями инновационных разработок малых предприятий, часто научно-технического профиля	В рамках существующей системы поддержки малых инновационных предприятий государство стимулирует их создание и деятельность, в том числе чтобы их разработки были востребованы крупным бизнесом, стимулируя тем самым их взаимодействие
Технопарк	Форма взаимодействия обычно на базе высшего учебного заведения, научно-исследовательского центра для использования его научного потенциала и разработанных технологий с целью их коммерциализации путем создания на территории технопарка и поддержки малых инновационных предприятий и организаций, специализирующихся на использовании высоких технологий	В отечественной практике обычно создаются при государственном участии. Однако эффективность по привлечению крупного бизнеса к участию в технопарках не всегда велика. На наш взгляд, основная цель госучастия в технопарках — не выступать основным инициатором их создания, а стимулировать крупный бизнес к их созданию в кооперации с научными учреждениями и малыми инновационными предприятиями
Бизнес-инкубатор	Организация (обычно создаваемая государством или при прямом государственном финансировании), которая поддерживает благоприятные условия для стартового развития малых предприятий. Обычно это предоставление в аренду офисных и производственных помещений на льготных условиях, иного комплекса услуг и ресурсов, например, ведения бухгалтерского учета, обучение персонала, кредитованием на льготных условиях и т. д.	Создаются при непосредственном государственном участии. Однако, на наш взгляд, бизнес-инкубаторы не вполне корректно считать формой взаимодействия малых предприятий с крупным бизнесом. Косвенно такая форма поддержки малых предприятий может способствовать их становлению и развитию, что может привести к интересу со стороны крупного бизнеса к взаимодействию с ними
Отраслевые и межотраслевые промышленные кластеры	Представляет собой группы географически соседствующих и интеграционно взаимодействующих компаний и связанных с ним организаций, функционирующих в определенной отраслевой сфере и взаимодополняющих друг друга. Важным участником здесь является государство (государственные и муниципальные органы управления), создание и функционирование кластеров основано на государственно-частном партнерстве. Одной из задач создания подобных кластеров является активное задействование в их работе малых предприятий	Обычно создаются при непосредственном государственном участии, одной из целей должно быть активное вовлечение малых предприятий в работу кластера. На настоящий момент опыт создания и работы кластера по различным отраслям и регионам неравномерен, актуально распространение положительного опыта на большинство отраслей и регионов

Если рассматривать основные формы взаимодействия малых и крупных предприятий с точки зрения государственного стимулирования (возможности и/или необходимости государственного участия в стимулировании подобной формы или способа взаимодействия), то можно выделить следующие формы взаимодействия малых и крупных предприятий:

1. Формы, где государственного стимулирования не требуется (франчайзинг и аутсорсинг).

2. Формы, где взаимодействие стимулируется в косвенной форме (венчурный бизнес, где государство стимулирует создание малых инновационных предприятий, взаимодействие с которыми может быть интересно крупным предприятиям как раз в форме венчурного бизнеса). В определенной мере сюда можно отнести и бизнес-инкубаторы, созда-

ваемые при непосредственном участии государства (однако их деятельность в большинстве случаев не является формой взаимодействия малых предприятий и крупного бизнеса), а одним из способов поддержки малого бизнеса).

3. Формы, где государство стимулирует взаимодействие малого и крупного бизнеса нормативно-правовым способом через обязательства крупных предприятий в определенных ситуациях закупить часть продукции и услуг у малых предприятий (при взаимодействии на основании субконтрактинга). В частности, согласно требованиям Постановления Правительства РФ от 11 декабря 2014 года № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», существует ряд

категорий заказчиков — «отдельные виды юридических лиц» (преимущественно из числа крупных предприятий), к которым установлены требования по годовому объему закупок у субъектов малого и среднего предпринимательства в размере не менее чем 25 процентов совокупного годового стоимостного объема договоров, заключенных заказчиками по результатам закупок (в том числе не менее 20 процентов по закупкам, участниками которых являются только субъекты малого и среднего предпринимательства)¹. Полагаем, что такая практика несет положительный эффект, что подтверждается данными статистики. Так, по данным Министерства экономического развития РФ, «Объем закупок крупнейших заказчиков у МСП-поставщиков по итогам 2022 года составил рекордные 7 трлн рублей. Это на 2,6 трлн больше, чем годом ранее. Закупки совершили более 12 тысяч заказчиков, в том числе 9 тысяч региональных. Более чем вдвое, до 1,1 млн позиций, расширился перечень закупаемых товаров»².

4. Формы, где государство является прямым участником и инициатором создания. В отечественной практике, это, в частности, технопарки. Однако если в зарубежной практике технопарки создаются часто силами исключительно частного бизнеса и научных учреждений, то в отечественной практике государство, являясь инициатором создания технопарков, часто не в полной мере решает задачу по стимулированию крупного бизнеса участвовать в них. Поскольку технопарк — важная форма взаимодействия крупного бизнеса и малых предприятий (а также научных учреждений), то считаем рациональным изменить подход — от прямого участия государства в создании технопарков к разработке механизмов стимулирования крупного бизнеса, к их созданию и активному участию в их работе.

Другой формой взаимодействия, где государство является непосредственным инициатором создания, выступают отраслевые и межотраслевые кластеры. Как отмечается в литературе, «в рыночной экономике кластеры реализуются на условиях партнерских связей между участниками, заинтересованными в усилении своих конкурентных преимуществ при одновременном сохранении своей независимости» [9, с. 13].

На настоящий момент опыт создания и работы кластеров по различным отраслям и регионам неравномерен — так, на сайте Карта кластеров Рос-

сии (созданного на основании исследования НИУ ВШЭ) приводятся данные о почти 120 кластерах в России, но только 10 из них отмечены высоким уровнем развития, например, научно-производственный кластер «Сибирский наукополис» в Новосибирской области, нефтехимический территориальный кластер в Республике Башкортостан, Камский инновационный территориальный производственный кластер (в сфере автомобилестроения в Республике Татарстан), каждый из которых объединяет более двухсот предприятий. При этом средний уровень присвоен только 22 кластерам, а для 87 указан как начальный уровень³. С одной стороны, более 70% не показали прибыльности (находятся на начальном уровне), но есть и примеры положительного опыта, который, на наш взгляд, может быть тиражирован и на другие отрасли и регионы.

Таким образом, государственное стимулирование процессов взаимодействия малого предпринимательства и крупного предпринимательства может существенно различаться в зависимости от форм этого взаимодействия. Но целесообразность подобного стимулирования в целом, на наш взгляд, очевидна. В научной литературе также делается акцент на усилении и систематизации государственного стимулирования процессов взаимодействия. Так, В. И. Островский утверждает: «Системный подход к управлению развитием... кооперации и интеграции субъектов малого и среднего предпринимательства предполагает, что управление осуществляется через создание, развитие и функционирование государственных регуляторов... В итоге достигается положительный результат для субъектов малого и среднего предпринимательства, связанный с расширением их рынков сбыта и повышением эффективности производственно-распределительных процессов, и предотвращаются нежелательные проявления» [10, с. 6].

Кроме того, на наш взгляд, актуально выделить особую форму взаимодействия малых и крупных предприятий, когда оно осуществляется для достижения социальных целей. В настоящий момент подобное сотрудничество как отдельная форма взаимодействия не выделяется, хотя имеет значительный экономический и социальный потенциал в современных условиях. Такую форму взаимодействия можно назвать как «социально значимое взаимодействие», или «взаимодействие в рамках реализации социально значимых проектов».

¹ Постановление Правительства РФ от 11 декабря 2014 года № 1352 «Об особенностях участия субъектов малого и среднего предпринимательства в закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (ред. от 31.01.2024). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_172109/ (дата обращения: 22.07.2024).

² Объем закупок у МСП-поставщиков в 2022 году вырос в 1,6 раза. URL: https://www.economy.gov.ru/material/news/obem_zakupok_u_msp_postavshchikov_v_2022_godu_vyros_v_1_6_raza.html (дата обращения: 22.07.2024).

³ Карта кластеров России. URL: <http://www.map.cluster.hse.ru/list> (дата обращения: 22.07.2024).

Большинство крупных предприятий в настоящее время привлекается к реализации социально значимых проектов — когда государство фактически регулирует цены для конечного потребителя и эти направления могут быть убыточны (тем не менее убыток может нивелироваться за счет прибыли от деятельности в других секторах и направлениях). Однако в такой ситуации экономически невыгодным становится привлечение малых предприятий к реализации части работ и услуг в рамках подобных проектов, имеющих не только экономическую, сколько социальную значимость. Хотя участие малых предприятий позволяет реализовать эти проекты более оперативно и эффективнее для потребителей. В частности, таким примером является догазификация части регионов в Российской Федерации, населенных пунктов и их частей, социальных объектов и частных домовладений. Во многом эта задача решалась на основе взаимодействия группы предприятий ПАО «Газпром» и частного предпринимательства (малых предприятий), которые обладают необходимой базой для работы в условиях специфики территорий и потребителей. С того момента, как эта задача стала важным социальным

проектом и нормативно определена возможность бесплатного подключения к газораспределительным сетям, участие малых частных предприятий в догазификации стало экономически невыгодно. По нашему мнению, необходимо разработать механизм дальнейшего задействования крупных и малых предприятий (используя их мобильность, знание конкретных районов и т. д.) в рамках решения социальных задач на основе заинтересованности всех сторон.

Аналогично, необходимо государственное стимулирование участия малых предприятий в решении социально значимых задач и в других отраслях, когда для конечного потребителя товар или услуга предоставляются по ценам ниже рыночных или бесплатно. Привлечение малых предприятий к реализации таких проектов позволит реализовать их более быстро и рационально, но требует компенсации понесенных малыми предприятиями затрат, которые не могут быть переложены на конечного потребителя. Естественно, что такой механизм должен разрабатываться при непосредственном участии органов государственного управления и предполагать соответствующее нормативно-правовое регулирование.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абдулин Р. З. Повышение качества функционирования малых предприятий на основе кооперационного взаимодействия: автореф. дис. ... кандидата экономических наук. М., 2011. 26 с.
2. Симонова Е. В. Повышение конкурентоспособности малого инновационного и крупного бизнеса на основе оптимизации форм их взаимодействия: автореф. дис. ... доктора экономических наук. Волгоград, 2020. 48 с.
3. Гурьянов П. А. Совершенствование механизма взаимодействия предприятий малого промышленного бизнеса и государства: автореф. дис. ... кандидата экономических наук. СПб., 2011. 26 с.
4. Иванов С. С. Взаимодействие малого и крупного бизнеса в мировой экономике: автореф. дис. ... кандидата экономических наук. М., 2005. 21 с.
5. Губин А. О. Особенности и перспективы развития малого предпринимательства в нефтяной отрасли Российской Федерации: автореф. дис. ... кандидата экономических наук. М., 2009. 29 с.
6. Макарова Ю. Н. Теоретические аспекты промышленной кооперации малых и крупных предприятий // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. 2011. № 5 (2). С. 124–128.
7. Петрищева И. В. Промышленная кооперация в контексте взаимодействия малых и крупных предприятий: сущность и формы // Альманах современной науки и образования. 2011. № 1 (44). С. 168–170.
8. Жигунов А. П. Стратегия и организация взаимодействия крупного, среднего и малого предпринимательства: автореф. дис. ... кандидата экономических наук. СПб., 2010. 20 с.
9. Титова Е. В. Организация системы взаимодействия предпринимательских структур территориально-отраслевого кластера: автореф. дис. ... кандидата экономических наук. Тамбов, 2010. 33 с.
10. Островский В. И. Совершенствование управления развитием международной кооперации и интеграции субъектов малого и среднего предпринимательства: автореф. дис. ... кандидата экономических наук. Волгоград, 2022. 27 с.

REFERENCES

1. Abdulin R. Z. Improving the quality of functioning of small enterprises based on cooperative interaction: abstract of dis. ... candidate of economic sciences. Moscow, 2011. 26 p.
2. Simonova E. V. Increasing the competitiveness of small innovative and large businesses based on optimizing the forms of their interaction: abstract of dis. ... doctor of economic sciences. Volgograd, 2020. 48 p.
3. Guryanov P. A. Improving the mechanism of interaction between small industrial enterprises and the state: abstract of dis. ... candidate of economic sciences. St. Petersburg, 2011. 26 p.
4. Ivanov S. S. Interaction of small and large businesses in the global economy: abstract of dis. ... candidate of economic sciences. Moscow, 2005. 21p.
5. Gubin A. O. Features and prospects for the development of small business in the oil industry of the Russian Federation: abstract of dis. ... candidate of economic sciences. Moscow, 2009. 29 p.
6. Makarova Yu. N. Theoretical aspects of industrial cooperation of small and large enterprises. Bulletin of the Nizhny Novgorod University. 2011. No. 5 (2). Pp. 124–128.
7. Petrishcheva I. V. Industrial cooperation in the context of interaction between small and large enterprises: essence and forms. Almanac of modern science and education. 2011. No. 1 (44). Pp. 168–170.
8. Zhigunov A. P. Strategy and organization of interaction between large, medium and small businesses: abstract of dis. ... candidate of economic sciences. St. Petersburg, 2010. 20 p.
9. Titova E. V. Organization of a system of interaction between entrepreneurial structures of a territorial-industrial cluster: abstract of dis. ... candidate of economic sciences. Tambov, 2010. 33 p.
10. Ostrovsky V. I. Improving management of the development of international cooperation and integration of small and medium-sized businesses: abstract of dis. ... candidate of economic sciences. Volgograd, 2022. 27 p.

Поступила в редакцию: 31.07.2024.

Принята к печати: 23.12.2024.
