

МАЛЫЙ БИЗНЕС КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

**С. А. Иванов, доктор экономических наук, профессор;
Н. И. Уткин, доктор юридических наук, профессор, заслуженный юрист РФ. Санкт-Петербургский университет ГПС МЧС России**

В статье авторы рассматривают вопрос о малом бизнесе и его стратегическую роль в обеспечении экономической безопасности России.

Ключевые слова: экономическая безопасность, пороговое значение, промышленный кластер, интеграция, субконтрактинг, венчурное финансирование

SMALL BUSINESS AS A STRATEGIC RESOURCE OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC SAFETY

S. A. Ivanov, N. A. Utkin

In clause authors consider a question on small business and its strategic role in maintenance of economic safety of Russia.

Key words: economic safety, threshold value, industrial cluster, integration, subcontracting, venture financing

Малый бизнес и его стратегическая роль в обеспечении экономической безопасности

В современных условиях мощь, достоинство и благополучие страны, и как следствие – национальная безопасность определяются прежде всего состоянием экономики. Экономическая безопасность (ЭБ) предполагает поддержание национальной экономики на той ступени развития, которая обеспечивала бы возможности дальнейшего экономического роста, способность противодействовать влиянию внешних и внутренних угроз.

В настоящее время национальная хозяйственная система находится в достаточно сложном состоянии с точки зрения основных показателей и критериев экономической безопасности. Критерий экономической безопасности – это оценка состояния экономики с точки зрения важнейших процессов, отражающих сущность экономической безопасности. Определение критериев в системе экономической безопасности включает в себя оценки:

- ресурсного потенциала и возможностей его развития;
- уровня эффективности использования ресурсов, капитала и труда и его соответствия уровню в развитых странах;
- конкурентоспособности экономики;
- целостности территории и экономического пространства;
- суверенитета, независимости и возможности противостояния внешним угрозам;
- социальной и политической стабильности общества и государства.

Вместе с тем для экономической безопасности особое значение имеют не столько сами показатели, сколько их пороговые значения.

Пороговые значения – это предельные величины, несоблюдение которых препятствует нормальному ходу развития различных элементов воспроизводства, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций в области экономической безопасности [1].

Пороговые значения экономической безопасности представляют собой количественные

параметры, очерчивающие границу между безопасной и опасной зонами, в различных сферах экономики. В этом смысле пороговые значения индикаторов экономической безопасности придают национальным интересам страны в области экономики количественную определенность.

Институтом социально-политических исследований РАН с учетом мировой практики разработаны показатели экономической безопасности страны и их пороговые значения (табл. 1).

Таблица 1. Показатели экономической безопасности страны, их пороговые значения и вероятные социально-политические и экономические последствия

Показатели	Пороговые значения показателя в мировой практике, %	Вероятные социальные и экономические последствия
Уровень падения ВВП	30–40	Деиндустриализация экономики
Доля импортных продуктов питания	30	Стратегическая зависимость жизнедеятельности страны от импорта
Доля в экспорте продукции обрабатывающей промышленности	40	Сырьевая структура экономики
Доля в экспорте высокотехнологичной продукции	10–15	Технологическое отставание экономики
Доля ВВП государственных ассигнований на науку	2	Разрушение интеллектуального потенциала страны

В научной литературе предлагаются различные варианты набора угроз и опасностей, причем у большинства авторов просматривается тенденция к его неограниченному расширению. Данный подход вряд ли можно считать оправданным, поскольку в этом случае проблема экономической безопасности растворяется в общих характеристиках экономического развития страны и на этой основе достаточно трудно разработать мероприятия по ее обеспечению.

Исходя из складывающейся в настоящее время ситуации, с учетом мнений, высказанных различными авторами, предлагается следующий перечень основных угроз экономической безопасности России:

- усиление структурной деформации российской экономики с тенденцией превращения ее в топливно-сырьевую периферию развитых стран;
- распад научно-технического потенциала страны;
- потеря страной продовольственной самостоятельности;
- утрата производственного потенциала из-за высокого уровня износа основных фондов;
- низкая конкурентоспособность продукции;
- нестабильная инвестиционная активность;
- криминализация экономики, сращивание теневых и мафиозных структур с коррумпированным государственным аппаратом;
- углубление социальной дифференциации населения, рост бедности, нищеты и пауперизма;
- депопуляция страны, расстройство механизма воспроизводства населения и др.

Негативное воздействие системных угроз на состояние национальной хозяйственной системы с особой остротой выдвигает проблему формирования стратегии обеспечения

экономической безопасности государства.

Следует отметить, что изначально доктрина экономической безопасности России была одобрена и введена Указом Президента РФ от 29 апреля 1996 г. № 608 «Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения)». В стратегии экономической безопасности РФ определены:

- цель и объекты государственной стратегии ЭБ России;
- критерии и параметры состояния экономики, отвечающие требованиям ЭБ;
- механизмы и меры экономической политики, нацеленные на обеспечение ЭБ [2].

Следующим нормативным документом в области обеспечения ЭБ явился Указ Президента РФ от 10 января 2000 г. «Концепция национальной безопасности Российской Федерации».

В соответствии с принятой концепцией определена основная цель государственной стратегии – обеспечение такого развития экономики, при котором создавались бы условия для развития жизни и развития личности, социально-экономической и военно-политической стабильности общества и сохранения целостности государства, успешного противостояния влиянию внутренних и внешних угроз [3].

Без обеспечения ЭБ практически невозможно решить ни одну из задач, стоящих перед государством. Объектами ЭБ РФ являются личность, общество, государство и основные элементы экономической системы, включая систему институциональных отношений при государственном регулировании экономической деятельности.

Реализация государственной стратегии должна осуществляться через систему конкретных мер, реализуемых на основе качественных индикаторов и количественных показателей – макроэкономических, демографических, внешнеэкономических, экологических, технологических и др.

В стратегии ЭБ должны быть сформулированы основные направления, реализация которых позволит обеспечить устойчивую экономическую динамику всей национальной хозяйственной системы.

Одним из основных приоритетов, определяющих стратегию экономической безопасности государства на современном этапе, является развитие малого и среднего предпринимательства. Не случайно, в Концепции национальной безопасности США, разработанной еще в 1954 г., записано: «Защита и поощрение свободной конкуренции, развитие малого и среднего бизнеса составляют основу не только экономического благосостояния, но и национальной безопасности всей страны» [4].

В промышленно развитых странах с рыночной экономикой на долю малого бизнеса приходится от 50 до 60 % созданного ВВП (табл. 2). Именно малый бизнес является социальным фундаментом рыночной экономики и политической стабильности общества и государства.

Таблица 2. **Некоторые показатели уровня развития малых и средних предприятий (МСП) в ряде стран**

Страны	Количество МСП на 1000 жителей	Доля занятых на МСП в общей численности занятых, %	Доля МСП в ВВП, %
США	74,2	54	50-52
Япония	49,6	78	52-55
Великобритания	46	49	50-53
Германия	37	46	50-54
Франция	35	54	55-62
Италия	68	73	57-60
Россия	5,65	9,6	10-11

Мировая практика развития малого предпринимательства в странах с рыночной экономикой свидетельствует, что его субъекты успешно функционируют при обязательном и необходимом условии, а – именно непосредственном участии органов государственной власти и управления в формировании и реализации экономической политики поддержки в отношении малых предприятий.

В России ситуация, сложившаяся в секторе малого предпринимательства, совершенно иная. Об этом наглядно свидетельствуют следующие данные.

Например, общее количество малых предприятий в России меньше в 2–2,2 раза, чем в ФРГ и Великобритании, в 7,7 раза, чем в Японии и в 23 раза, чем в США. Доля работающих на малых предприятиях, по отношению к общей численности занятых в России, в 4,5–7 раз меньше, чем в указанных странах, а доля в производстве ВВП – ниже в 5–6 раз [5].

Становление и развитие малого бизнеса способствует формированию широкого слоя собственников; является не только источником средств существования, но и способом развития творческого потенциала личности.

Малый бизнес выполняет очень важную социальную функцию, связанную с созданием новых рабочих мест, и поэтому обеспечивает снижение уровня безработицы и социальной напряженности в обществе. Формирование рыночной экономики и эффективно распространяющаяся в ней реструктуризация крупных предприятий побуждает значительную часть граждан к созданию собственного дела, то есть к занятию предпринимательской деятельностью.

Широкое развитие малого предпринимательства формирует жизненные ориентиры и способствует изменению общественной установки основной массы населения, является чуть ли не единственной альтернативой люмпенской психологии и социальному иждивенчеству.

В целях объективной оценки следует отметить, что малое предпринимательство по накопленному в нем человеческому потенциалу, неисчерпаемому запасу идей, масштабам рынка, который ему предстоит освоить, призвано стать важнейшим фактором ускорения рыночных преобразований и обеспечения достойных условий жизни миллионов граждан.

Это дает основание говорить о том, что состояние, развитие и устойчивая динамика малого предпринимательства во многом определяют экономическую безопасность государства. Оказывая сильнейшее воздействие на экономику, политику, социальную сферу малое предпринимательство зависит от многочисленных внешних (экономических, политических, организационных и др.) факторов. От характера факторов внешней среды зависит успешное развитие малого предпринимательства в рыночной экономике.

С данных позиций формирование благоприятной внешней среды малого предпринимательства – задача продуманной и стратегической государственной политики.

Государство должно всемерно способствовать развитию малого бизнеса, постепенно освобождая его от непосильного налогового бремени, произвола бюрократии и власти мафиозных структур. Пока отечественный малый бизнес твердо не встанет на ноги и не окрепнет, необходима его защита от жесткой конкуренции со стороны мировых производителей с помощью гибкой таможенной политики.

За годы провальных для российской экономики «реформ» 90-х гг. валовой внутренний продукт в стране снизился в 1,7–1,8 раза; кроме того, примерно на такую же величину сократились общие объемы промышленного и сельскохозяйственного производства. Вдвое упало производство в отраслях транспорта и связи, втрое – объемы строительства и инвестиций в основной капитал. В депрессивном состоянии находятся многие крупные предприятия, и даже целые отрасли, в том числе и высокотехнологичные производства [6].

Нынешняя ситуация является результатом ориентации проводимой политики на преимущественном развитии сырьевого и энергетического секторов при игнорировании других отраслей экономики, а также малого предпринимательства.

Хотя именно благодаря развитию малого предпринимательства в обществе достигается социальное равновесие и политическая стабильность. В силу этих обстоятельств развитие сферы малого предпринимательства во многом определяет уровень экономической

безопасности страны, а посему должно являться объектом самого пристального внимания со стороны органов государственной власти и управления.

Экономическая безопасность России немыслима, неотделима от экономической безопасности предпринимательства. Это обусловлено тем, что *экономическая система любого общества как материальная основа национальной безопасности* состоит из сотен тысяч и даже миллионов субъектов предпринимательской деятельности.

Успешное и эффективное решение задач, стоящих перед экономикой государства, во многом определяется результатами их деятельности. Если экономика опирается на мощный потенциал предпринимательства, способного добиваться поставленных целей, то вся совокупность потребностей общества удовлетворяется наиболее полно и своевременно.

И в этом плане развитие малого бизнеса должно рассматриваться как стратегический ориентир в обеспечении экономической безопасности страны.

Вполне очевидно, что данный подход позволит обществу скорректировать вектор экономических реформ, не теряя при этом достигнутые положительные социально-экономические рубежи.

Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства на современном этапе

В настоящее время в российской экономике замедлились темпы развития малых предприятий и сложилась несбалансированная отраслевая структура малого бизнеса, характеризующаяся гипертрофией торговли (табл. 3). Это свидетельствует о том, что не здесь сосредоточены финансовые, материальные, трудовые и другие ресурсы, необходимые для реализации творческого инновационного потенциала предпринимательства и интенсификации российской экономики.

Органам государственной власти и управления необходимо поддерживать развитие малого бизнеса в реальном секторе экономики, а также в тех отраслях, где имеется значительный инновационный потенциал, так как именно здесь может быть создана база интенсивного развития всей экономики.

Таблица 3. **Число малых предприятий по видам экономической деятельности в 2006 г.[5]**

Вид деятельности	На конец года, %
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство; рыболовство, рыбоводство	3,0
Добыча полезных ископаемых; производство и распределение электроэнергии, газа, воды	0,8
Обрабатывающие производства	12,0
Строительство	11,3
Оптовая и розничная торговля; общественное питание	45,0
Транспорт и связь	4,9
Операции с недвижимым имуществом, аренда, предоставление услуг	15,8
Прочие виды деятельности	7,2
Итого	100,0

Источник: Малое предпринимательство в России. 2007: Стат. сб./ Росстат. – М., 2007.

К числу *основных проблем развития малого предпринимательства* следует отнести следующие: несовершенство системы налогообложения; нестабильность и несовершенство законодательной базы; административные барьеры; отсутствие надежной социальной

защищенности и безопасности предпринимателей; несогласованность действий федеральных и региональных звеньев в системе поддержки предпринимательства; неразвитость механизмов финансово-кредитной поддержки и страхования рисков малых предприятий; ограничение доступа малых предприятий к производственным мощностям, имуществу, аукционам; отсутствие развитых механизмов самофинансирования; нестабильность бюджетного финансирования федеральной и региональной программ поддержки малого предпринимательства; отсутствие системы информационного обеспечения предпринимательства и др.

В сложившейся ситуации становится трудновыполнимой задача по выводу из кризиса сектора малого российского предпринимательства. Приходится констатировать, что в настоящее время колоссальный потенциал малого бизнеса не используется в России. Это обстоятельство не просто досадно, оно чрезвычайно опасно для обеспечения экономической безопасности страны.

Анализ современного этапа формирования российского предпринимательства, позволяет сделать вывод, что громко провозглашенная в начале 90-х гг. приватизация так и не привела к полноценному развитию самого предпринимательства, к формированию эффективного собственника.

Собственно говоря, современное общество не должно рассматривать приватизацию как панацею от всех экономических бед. Реальным богатством общества в постиндустриальную эпоху являются информационные ресурсы и интеллектуальный потенциал.

Лауреат Нобелевской премии по экономике В. В. Леонтьев отмечал: «Дело не в том, кому будет принадлежать собственность, а в том, как она будет управляться».....«Было бы неверно полагать... внедрение в России свободно функционирующей экономики американского образца... Идеальным результатом... могло стать создание в отдаленной перспективе смешанной системы европейского образца, в которой рыночный механизм основан на конкуренции, но действует под строгим контролем государства, а также со всеми системами государственных и социальных услуг, поглощающими значительную долю национального дохода»[7].

В конечном итоге в России сформировалась не свободно функционирующая экономика американско-европейского образца, а криминальная экономика в наихудшем ее варианте, несущая к тому же на себе явные отпечатки реформаторских переносов, суть которых – в неумеренном копировании отечественной экономикой чужеродных черт.

Крупные предприятия-монополисты различным образом проявили себя в этот переходный период – от активного включения в процесс преобразования до пассивного ожидания. Для них дилемма «выжить или погибнуть» в основном сводится к реструктуризации и повышению конкурентоспособности продукции.

Необходимо отметить, что существенный ущерб развитию малого предпринимательства был нанесен известным финансовым кризисом 1998 г. Кризис наглядно показал, что хотя реформы формально создали сектор малого предпринимательства, тем не менее, пока не обеспечено достаточных условий для его стабильного функционирования и высокой хозяйственной и социальной результативности. В сложившейся обстановке становится трудновыполнимой задача по выводу из кризисной ситуации сектора российского предпринимательства.

В данном контексте хочется процитировать слова академика Л. Абалкина, который справедливо отметил следующее: «Уроки, преподнесенные отечественной историей, сводятся к тому, что какие бы реформы не задумывались, какие бы грандиозные программы не принимались, они останутся мертвыми схемами, если не появятся люди, способные вдохнуть в них жизнь...

Для нас важно изучить историю такой, какая она есть, какой была на самом деле, извлечь уроки из прошлого, овладеть богатейшим наследием, что составляет история российского предпринимательства, ибо ни одна страна из числа высокоразвитых не

добилась успеха без создания эффективной системы предпринимательства и управления» [8].

В связи с этим в настоящее время существует объективная необходимость в разработке новой концепции как развития российского предпринимательства, так и совершенствования функционирования системы его государственной поддержки.

Для реализации инновационно-производственного потенциала малого бизнеса в России необходимо создание благоприятной внешней среды его функционирования. Благоприятная внешняя среда предпринимательства – это комплекс соответствующих экономических, организационно-правовых, социально-психологических, политических и научно-технических условий, формируемых в том числе, и целенаправленной государственной политикой [5].

Основополагающим направлением в развитии российского предпринимательства на современном этапе должна стать *хозяйственная интеграция малого бизнеса в экономический комплекс крупных предпринимательских структур, что в свою очередь должно стать составной частью национальной промышленной политики с необходимым концептуальным и институциональным обеспечением.*

Широкомасштабное развитие малого предпринимательства в переходной экономике, какой является экономика сегодняшней России, позволит более эффективно решать такие проблемы ЭБ, как расширение социальной базы экономических реформ и обеспечение гарантий их необратимости; мобилизация трудовых, инвестиционных, инновационных, информационных и других ресурсов; развитие конкуренции; структурная перестройка экономики и увеличение национальных конкурентных преимуществ.

Хозяйственная интеграция крупного и малого бизнеса на основе формирования промышленных кластеров

Мировая практика свидетельствует о том, что в нормальной рыночной системе хозяйствования подавляющая часть малых предприятий так или иначе находится в сфере интересов крупных предприятий. Устойчивость положения, доходы, финансовые и инвестиционные возможности малых предприятий напрямую зависят от их отношений с крупным бизнесом.

Малые предприятия в промышленно развитых странах (США, Япония, Франция, Англия, Германия, Италия и др.) не просто охвачены системой кооперации с крупным бизнесом: они – неотъемлемый элемент производственной структуры крупных предприятий. Корпорации используют рыночную и структурную гибкость малых предприятий, их инновационные возможности. Заинтересованность крупных предприятий в сотрудничестве с малыми предприятиями обусловлена также тем, что именно интеграция компенсирует их неповоротливость в нахождении и реализации новых технических решений, в проникновении на новые рынки сбыта, в оперативном получении важной информации, передовых инновационных технологий. Такое взаимодействие позволяет перераспределять риск от тех или иных операций на малые предпринимательские структуры.

Наиболее экономически эффективным и конкурентоспособным направлением развития малого предпринимательства в России является его хозяйственная интеграция с крупным бизнесом посредством **формирования промышленных кластеров.**

Под **промышленным кластером** понимается группа географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, предприятий инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом.

Кластеры являются организационной формой консолидации усилий заинтересованных сторон, они направлены на достижение конкурентных преимуществ в условиях усиления глобализации экономики. Практический опыт ряда промышленно-развитых стран

подтверждает эффективность кластерных подходов.

Например, по итогам 2005 г., согласно исследованию, проведенному *World Economic Forum*, Финляндия в который раз заняла первое место в рейтинге перспективной конкурентоспособности (*Growth Competitiveness Index*) и первое место в рейтинге текущей конкурентоспособности стран (*Business Competitiveness Index*), обогнав такие ведущие индустриальные державы, как США, Япония, Великобритания. Данные достижения достигнуты благодаря внедрению в практику хозяйствования промышленных кластеров. Финляндия, имея 0,5 % мировых запасов лесных ресурсов, обеспечивает более 10 % мирового экспорта продукции деревопереработки, в том числе 25 % мирового экспорта качественной бумаги. Доля Финляндии на рынках телекоммуникационной продукции также исключительно высока для столь маленькой страны: около 30 % рынка оборудования для мобильной связи и почти 40 % рынка мобильных телефонов, что говорит об очень высоком уровне конкурентоспособности [9].

Хозяйственная интеграция крупного и малого предпринимательства на основе формирования *промышленных кластеров* должна в настоящее время рассматриваться как важнейшая составляющая государственной экономической политики России.

Формирование промышленных кластеров по своей сути является одним из наиболее эффективных подходов в развитии экономической безопасности. В современных экономических условиях основными участниками конкурентной борьбы постепенно становятся не отдельные предприятия, а промышленные кластеры.

Базовой основой механизма успешного формирования и развития промышленных кластеров является сочетание *промышленно-производственной кооперации и конкуренции*. Благодаря конкуренции между участниками кластера происходит оптимизация системы в целом. Кроме того, за счет обмена информацией, специалистами, технологиями происходит процесс развития системы, а также осуществляется перелив финансовых ресурсов в сектора, наиболее необходимые для развития кластера. Признанной стратегией повышения конкурентоспособности является применение кластерных организационных технологий.

По мнению президента НП «Национальное партнерство развития субконтрактации» А. Киселева, кластерные подходы затрагивают интересы большого количества участников и могут рассматриваться как одна из моделей частно-государственного партнерства. Кроме того, кластерные проекты могут иметь различные масштабы формирования. Например, от микрокластеров, складывающихся при вузах в рамках отдельного технопарка, до транснациональных кластеров.

В настоящее время кластерные технологии в России практически не используются. Это обусловлено тем, что в настоящее время нет четкого понимания практической эффективности промышленных кластеров, поэтому кластерные технологии зачастую просто не воспринимаются руководителями регионов.

Вместе с тем использование кластерных технологий позволит решать многие социальные и экономические проблемы регионов России. Внедрение системы промышленных кластеров, вне всякого сомнения, повысит эффективность функционирования малого предпринимательства. А это увеличение занятости населения и объемов промышленного производства, рост совокупного платежеспособного спроса, который приводит в целом к увеличению валового регионального продукта.

Однако, прежде чем приступить к реализации кластерного проекта, необходимо решить следующие задачи:

- выявить потенциал и основные направления развития кластера;
- разработать механизм формирования кластерной структуры;
- сформировать организационную структуру промышленного кластера;
- определить социально-экономическую эффективность функционирования промышленного кластера.

Концептуальная модель промышленного кластера на региональном уровне представлена на рисунке.

Первым этапом в реализации кластерного проекта является проведение широкомасштабного маркетингового исследования. На основании полученных результатов исследования делаются выводы о потенциальной конкурентоспособности кластера и необходимости развития определенных направлений в рамках данной территории.

Второй этап непосредственно связан с разработкой механизма формирования кластерной структуры. На данном этапе конкретизируются реальные и потенциальные участники, заинтересованные в процессе хозяйственной интеграции. При этом определяются принципы функционирования кластера, стратегическая цель участников, корпоративная стратегия развития и общая корпоративная культура.

Осуществляется разработка положений и правил обеспечения функционирования кластера. С точки зрения кластерного подхода – это условия, определяющие возможность совместного функционирования предприятий: система договоров, вопросы совместной деятельности – сферы коллегиального и самостоятельного принятия решений и т. д. Создание положений о взаимосвязи и взаимозависимости участников определяет права и условия вхождения предприятий в кластер, дальнейшее их функционирование и выход из него.

Основная задача *третьего этапа* – формирование организационной структуры промышленного кластера.

На этом этапе решаются вопросы организационного построения кластера; определения масштабов совместной деятельности участников; установления норм и правил взаимодействия между участниками промышленного кластера; создания координационного органа или совета; формирования кластерной инфраструктуры и др.

На четвертом этапе формируется система показателей социально-экономической эффективности внедрения и реализации кластерных проектов.

Основными показателями, характеризующими эффективность кластерного проекта, являются:

- оптимизация основных показателей производственно-хозяйственной деятельности крупных и малых предприятий – участников кластера;
- увеличение объема налоговых поступлений в регионе;
- увеличение удельного веса малых и средних предприятий в структуре промышленного кластера;
- увеличение численности занятых на предприятиях малого и среднего бизнеса, функционирующих в рамках промышленного кластера;
- положительная динамика привлечения инвестиций, связанных с дальнейшим инновационным развитием промышленного кластера;
- увеличение доли наукоемкой продукции промышленного кластера;
- увеличение количества высококвалифицированных рабочих мест.

В качестве основного результата реализации кластерного проекта выступает существенное *повышение уровня экономической безопасности региона и его конкурентоспособности*. Важным условием успешности реализации кластерного проекта является его эффективная координация. Мероприятия по внедрению промышленного кластера в регионе должны иметь практическую направленность и быть понятными для всех участников проекта. При этом повышение эффективности функционирования малого предпринимательства в ходе реализации кластерных проектов является одной из наиважнейших задач.

Субконтрактинг как форма хозяйственной интеграции крупного и малого бизнеса. Мировой опыт наглядно свидетельствует, что одной из основных форм хозяйственной интеграции крупных и малых хозяйственных структур в условиях рыночных отношений является ***система субконтрактинга***.

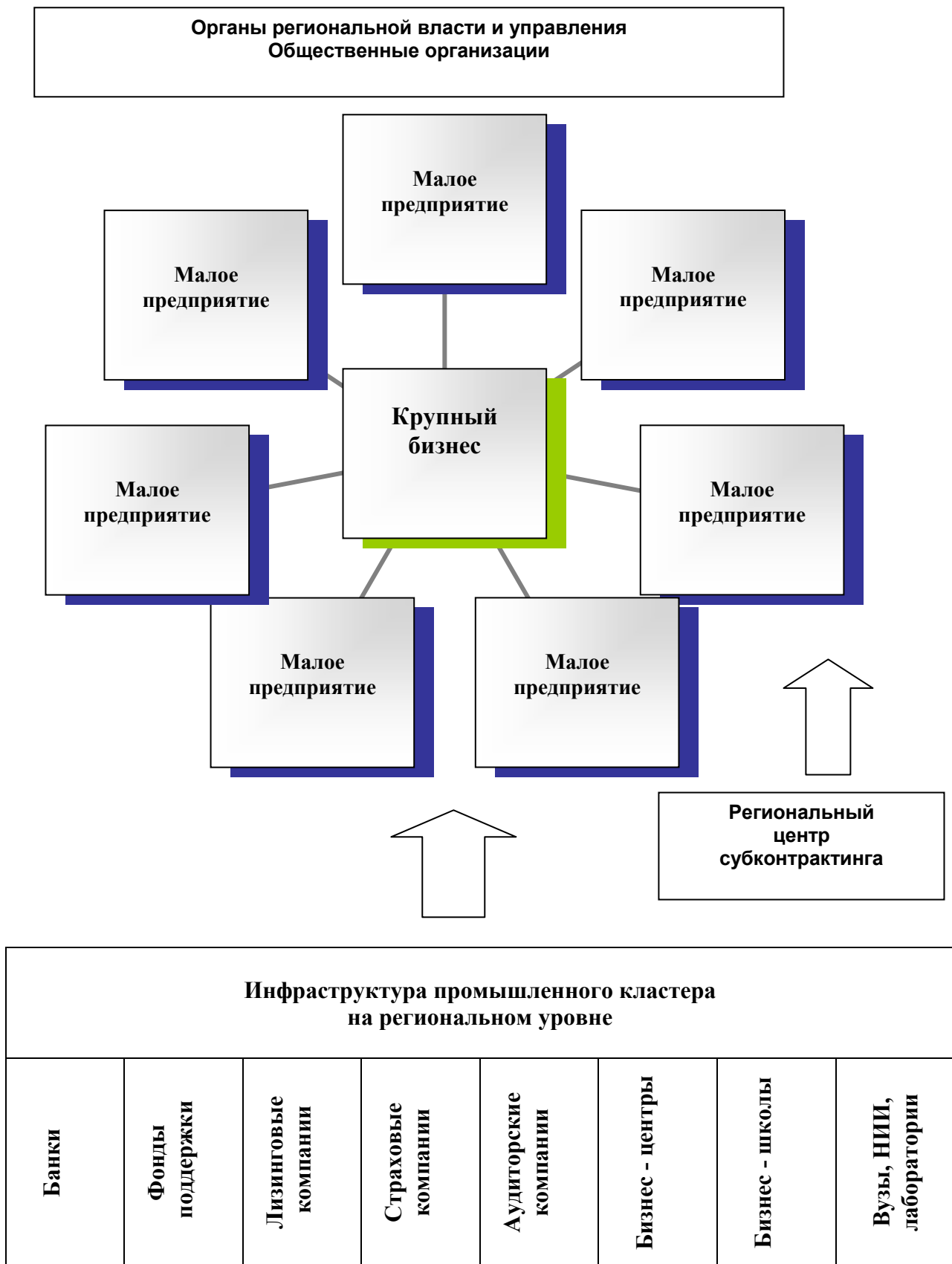


Рис. Концептуальная модель промышленного кластера на региональном уровне

Субконтрактинг (субконтрактация) – это вид производственной кооперации, способ организации производства, использующий разделение труда между *контрактором (заказчиком)* – сборочным предприятием с минимально необходимыми собственными производственными мощностями (наиболее прибыльные производственные процессы, критически влияющие на качество продукции) и *субконтракторами (поставщиками, субподрядчиками)* – специализированными предприятиями, производящими комплектующие, выполняющими работы, услуги.

В качестве **контрактора** (заказчика) выступает *крупное предприятие*, а в роли **субконтракторов** (субподрядчиков, поставщиков) – *малые хозяйственные структуры*.

Использование системы субконтрактинга становится выгодной как для крупной организации, так и для предприятий малого бизнеса.

Внедрение механизма субконтрактинга позволяет **крупной организации** (контрактору) существенным образом снизить непроизводительные издержки на содержание незагруженных производств и сконцентрировать усилия на важнейших задачах – технологическом перевооружении и реконструкции, а также обновлении моделей выпускаемой продукции.

Малые и средние предприятия (субконтракторы), выполняя работы по субконтрактам, достигают высокого уровня использования всех видов экономических ресурсов. В целом, применение механизма субконтрактации позволяет оптимизировать процесс производства и существенно повысить конкурентоспособность как на уровне предприятия, так и на уровне региона.

Об актуальности проблем развития субконтрактных отношений в России можно судить по цифрам, которые привел президент Российского союза машиностроителей Иван Силаев. В настоящее время в России производственные мощности используются в целом по промышленности только на 30 %; в станкостроении на 15 % и в авиапроме на 10 %.

Чтобы использовать этот огромный потенциал нужно не пытаться вновь возродить монстров, создававшихся по принципу «натурального хозяйства», а создавать системы малых и средних предприятий, каждое из которых возьмет на себя либо изготовление отдельных деталей и узлов, либо их сборку, транспортировку и др.

Кроме этого И.Силаев отметил и такую важную сферу приложения сил малого бизнеса, как инновационная деятельность. И тут статистика явно не в нашу пользу. К примеру, в 2000 г. в Японии было подано изобретений 360 тыс., в США – 285 тыс. в России – только 24 тыс. Освоение инноваций в Японии, Германии и США составляет 70–82 %, в России – всего 6 %. При этом многие наши разработки реализуются за рубежом, остальные – пылятся на полках [10].

Необходимо отметить, что использование системы субконтрактинга соответствует сущностным критериям поддержки и развития сферы малого предпринимательства в России. Это обусловлено, с одной стороны, тем, что в процессе интеграции возрастает стабильность и предсказуемость внешней среды субъекта хозяйственной деятельности (малого предприятия), а с другой, – происходит взаимовыгодное движение информационных, технологических, сырьевых, трудовых и финансовых ресурсов.

О масштабах распространения системы субконтрактинга в мировой практике можно судить по следующим данным. Так, среди 26 наиболее известных компаний («Дюпон», «Эксон», «Хонда», ИБМ, «Джонсон и Джонсон» и др.) в 1995 г. отдавали работы «на сторону» 86 % обследованных фирм, тогда как в 1992 г. только 58 %. В Японии за период 1966-1981 гг. доля малых фирм, работающих по контрактам с крупными предприятиями, увеличилась с 53,5 до 65,5%, причем в электронной промышленности этот показатель достиг 87,5 % [11].

Одной из наиболее важных задач по формированию промышленного кластера является создание его **комплексной рыночной инфраструктуры**.

Под **инфраструктурой кластера** поддержки малого предпринимательства понимается совокупность организационно - институциональных структур, обеспечивающих

эффективное функционирование и развитие субъектов хозяйствования в регионе.

Инфраструктура промышленного кластера обеспечивает оптимизацию процесса хозяйственной интеграции крупного и малого бизнеса. При этом проектирование взаимодействия крупного и малого бизнеса происходит на основе соединения экономических интересов участников, с учетом современных методов и инструментов анализа рынка при непосредственном содействии функциональных институтов (элементов инфраструктуры) и проведения единой региональной политики, регламентирующей принципы обеспечения предпринимательской деятельности на данной территории.

Основными функциям инфраструктуры кластера являются: оказание материально-технической, информационной, технологической, консультационной, маркетинговой, кадровой, образовательной и финансовой поддержки. При этом институты инфраструктуры, реализующие эти функции, могут быть как специализированными, то есть обеспечивающими только один вид поддержки, так и многопрофильными.

Развитая система рыночной инфраструктуры кластера позволяет проводить соответствующую государственную политику в области предпринимательства, в том числе и поддержки малого бизнеса, содействовать в развитии региональной экономики.

Особое место в рыночной инфраструктуре промышленного кластера отводится **региональному центру субконтрактинга (субконтрактации).**

Инфраструктурная поддержка развития субконтрактации (субконтрактинга) осуществляется в том числе и региональными центрами субконтрактации (субконтрактинга), действующие при поддержке и одобрении региональных органов власти. Региональные центры субконтрактации (субконтрактинга) предоставляют клиентам – участникам промышленного кластера набор определенных услуг, применяют соответствующие методики работы и механизмы информационного обмена.

Основными задачами регионального центра субконтрактинга являются:

- технологический аудит на предмет формирования оптимальной программы технологического развития предприятия с учетом специфики его деятельности, его рыночных позиций и финансово-экономического состояния;

- практическая реализация программ технологического перевооружения (развития) предприятия, включая решение задач реструктуризации (оптимизации) производственных мощностей, внедрение новых и модернизация существующих технологических процессов производства, поставка современного технологического оборудования, инструмента и оснастки;

- услуги в области промышленного субконтрактинга (внешняя кооперация): изготовление различных деталей и узлов любой сложности с гарантированным обеспечением требуемого качества и гарантией экономической эффективности для предприятия-заказчика;

- финансовое обеспечение инновационных проектов, программ технологического развития, включая целевое кредитование, лизинг, инвестиции, все виды страхования;

- аутсорсинг функции снабжения – комплексное обеспечение предприятий сырьем, материалами, комплектующими;

- технический сервис станков и других видов технологического оборудования, включая монтаж, наладку, гарантийное и послегарантийное обслуживание, а также все виды ремонта и модернизации оборудования отечественного и зарубежного производства;

- решение задач модернизации производственной инфраструктуры предприятия;

- внедрение в производство научных разработок, технологических и конструкторских решений, новых материалов, способствующих качественному развитию предприятия;

- разработка и внедрение передовых автоматизированных систем управления предприятием с учётом специфики его деятельности;

- расширение продуктовой специализации предприятия под его технические возможности с обеспечением дополнительной эффективной загрузки имеющихся производственных мощностей;

- услуги в области логистики;

– рекламно-информационное продвижение предприятий на рынке и в обществе.

В российской практике уже есть примеры создания региональных центров субконтрактации (субконтрактинга). Первым специализированным агентством по развитию субконтрактации (субконтрактинга) на территории России стал региональный Центр промышленной субконтрактации и партнерства в Москве.

Региональный Центр промышленной субконтрактации и партнерства был создан в 1998 г. в рамках совместного проекта Правительства Москвы в лице:

– Московского фонда поддержки предпринимательства;

– Российской ассоциации развития малого и среднего предпринимательства и Организации Объединенных Наций по промышленному развитию ЮНИДО (UNIDO).

Деятельность регионального Центра промышленной субконтрактации и партнерства осуществляется при поддержке и содействии со стороны Департамента поддержки и развития малого предпринимательства г. Москвы. Центр выполняет проекты, обеспечивающие поддержку и развитие малого производственного бизнеса в г. Москве.

Региональный Центр промышленной субконтрактации и партнерства создан в рамках Комплексной программы развития и поддержки малого предпринимательства в г. Москве и является одним из элементов системы поддержки малого предпринимательства.

Основное направление деятельности Центра – развитие кооперационных (субконтрактных) отношений малого и крупного производственного бизнеса, содействие МП в поиске партнеров по производственной кооперации. Центр предоставляет промышленным предприятиям методическую и консультационную поддержку, анализирует и адаптирует для российских условий лучший международный опыт, разрабатывает и издает собственные методические пособия.

Интеграция крупного и малого бизнеса в области инноваций. Особое место в отношениях крупного и малого бизнеса в современных условиях отводится их взаимодействию в области инноваций.

В экономической литературе приводятся многочисленные примеры того, как мелкие фирмы становятся пионерами в создании и освоении многих научно-технических достижений современности. Следует отметить, что большинство изобретений XX века были сделаны самостоятельными изобретателями или мелкими фирмами.

Именно мелкие, а не крупные фирмы соответствующих отраслей сделали такие важные изобретения, как реактивный двигатель (изобретен в гараже), электронные трубки для телевизоров, установки кондиционирования воздуха, электростатические копировальные машины, транзисторы и многое другое.

Крупные и мелкие фирмы, связанные с научными исследованиями и разработками, заинтересованы в сотрудничестве друг с другом.

Для крупных предприятий – это возможность быстрого и относительно дешевого получения результатов, требующих лишь минимальной доработки, и снижение степени риска для проведения аналогичных научных исследований собственными силами.

Для малых фирм – это способ для разрешения многих проблем, связанных с завершением работ и выходом на рынок, поскольку крупные фирмы в этом случае выступают как организаторы и источники финансирования.

Одной из перспективных форм интеграции крупных и малых предприятий является **венчурное финансирование**.

Венчурное финансирование тесно связано с деятельностью так называемых венчурных фирм.

Венчурные фирмы – это рискованные предприятия в наукоемких отраслях экономики, специализирующиеся в области научных исследований, инженерных разработок, создания и внедрения нововведений при отсутствии твердых, надежных гарантий прибыльности и окупаемости.

Венчурное предпринимательство имеет многочисленные организационные формы, например:

– «независимые», чаще всего мелкие инновационные фирмы, использующие капитал инновационных фондов;

– внедренческие фирмы, организованные на паевых началах промышленными корпорациями (так называемые внешние венчурные фонды корпораций);

– «внутренние» венчурные отделы корпораций, основой которых является выделение предпринимательской группы в качестве самостоятельного венчурного подразделения.

Структура венчурного бизнеса имеет достаточно сложную иерархию, однако при всем ее многообразии (начиная с «внутренних венчуров» в рамках фирмы и кончая научно-техническими консорциумами) обязательны две составляющие:

– инновационная фирма;

– фонд венчурного финансирования.

Инновационные фирмы в наукоемких отраслях сталкиваются с беспрецедентным коммерческим риском. Венчурный фонд принимает на себя этот риск, страхуя своего инновационного партнера в составе общего бизнеса. Он делит этот риск между многочисленными партнерами пропорционально вкладу каждого из них, освобождая при этом инновационную фирму.

Инновационный фонд венчурного финансирования по отношению к внедренческой фирме исполняет роль донора в единой системе жизнеобеспечения двух элементов венчурного капитала. Финансовая компания скупает у вновь образующейся инновационной фирмы большую часть ее пакета акций, осуществляя тем самым ее финансовую поддержку.

В зарубежной хозяйственной практике инновационные фонды рискованного капитала аккумулируются на акционерных началах из многих источников:

– капиталов корпораций;

– банковских кредитов;

– пенсионных фондов;

– личных сбережений граждан и др.

В настоящее время особо выделяется такой источник финансирования, как средства частных инвесторов, формирующие неофициальный рынок рискованного капитала.

В России по инициативе ЕБРР в 1994 г. стали создаваться первые венчурные фонды. Всего было организовано 10 региональных венчурных фондов, образовавших Российскую ассоциацию венчурного инвестирования. Одновременно с ЕБРР Международная финансовая корпорация приняла участие в венчурных структурах. В настоящее время в России работает около 40 венчурных фондов, суммарные активы которых превышают 2 млрд долл.

При этом все фонды, работающие в России, зарегистрированы за рубежом и финансируются исключительно иностранным капиталом, что представляет собой уникальное явление в мировой практике. Российским пенсионным и страховым компаниям (на Западе они являются одними из основных источников долгосрочного венчурного капитала) по законодательству запрещено осуществлять инвестиции в рискованные проекты, но зато разрешается инвестировать в государственные ценные бумаги [12].

Необходимо отметить, что расширению возможностей привлечения инвестиций в инновационное предпринимательство является выпуск ценных бумаг и в связи с этим акционирование предприятий. Однако фондовый рынок в России пока деформирован. Если в промышленно развитых странах преобладает обращение корпоративных ценных бумаг, акций предприятий, то на российском рынке обороты государственных ценных бумаг десятикратно превосходили сектор корпораций.

Перспективной формой взаимодействия различных форм капитала и мобилизации инвестиций становятся **финансово-промышленные группы**. Они отражают объединение предприятий различных сфер хозяйственной деятельности: промышленных предприятий, финансово-кредитных, торговых организаций и др.

В области финансирования прорывных технологий наиболее эффективна организация технополисов, технопарков, инновационных компаний высших учебных заведений,

соответствующих подразделений государственных и муниципальных органов, консультационных и других предприятий сферы услуг в единый механизм, обеспечивающий достижение лидирующих позиций в макротехнологиях.

Несмотря на исключительную важность развития инновационной сферы необходимо помнить, что стадии коммерческой реализации продукции достигают лишь незначительное количество малых инновационных предприятий.

Исследования показывают, что 15 % рискованных фирм терпят неудачу; 25 % – теряют больше, чем приобретают; 30 % – едва сводят концы с концами и только 30 % – успешно действуют на рынке. Из них лишь 5 % дают прибыль 10:1. Примером может служить фирма «Эпл Компьютер», организованная в 1976 г. с начальным капиталом 1,5 тыс. долл., которая в 1977 г. дала прибыль в 2,7 млн, а в 1980 г. – 200 млн долл. [13].

В России инновационный малый бизнес практически находится на начальной стадии, а ведь именно от его успешного функционирования, как показывает зарубежная практика, зависит дальнейшее развитие всей экономической системы.

Среди *основных факторов*, способствующих оптимизации венчурной инновационной деятельности в России, необходимо выделить:

- разработку системы законодательных и нормативных актов, регулирующих венчурную инновационную деятельность;
- развитие институтов финансовой поддержки венчурной инновационной деятельности;
- создание инфраструктуры инновационной деятельности (информационное обеспечение; системы связи; финансовые, экономические, правовые консультационные услуги; консультирование в области маркетинга и рекламы);
- решение вопросов стандартизации и управления качеством продукта;
- развитие международного научно-технического сотрудничества и др.

Для активизации венчурной инновационной деятельности необходима разработка комплексного подхода, охватывающего законодательную область, макроэкономическое регулирование, институциональное развитие, процессы стандартизации. Такой подход будет способствовать развитию венчурной деятельности, повышению предпринимательской активности. Более того, активное развитие этих процессов как внутри страны, так и в международном масштабе послужит достижению важнейших государственных целей: оздоровлению инновационной сферы и ее соответствию мировому уровню, усилению конкурентоспособности российской экономики путем выхода на мировые наукоемкие рынки.

В *качестве вывода* следует отметить, что в условиях функционирования открытой экономики самым существенным образом возрастает конкуренция предпринимательских структур, возникает проблема обеспечения стратегической конкурентоспособности компаний и территорий.

С данной точки зрения *промышленные кластеры* являются организационной формой консолидации усилий заинтересованных сторон, они направлены на достижение конкурентных преимуществ в условиях глобализации экономики. Опыт экономически развитых стран подтверждает высокую эффективность кластерных подходов.

Формирование промышленных кластеров на региональном уровне является объективно необходимым условием обеспечения региональной экономической безопасности. Стратегия экономического развития региона может быть реализована исключительно в условиях согласования интересов и практических действий органов государственной власти и предпринимательства. Кластерный подход позволяет региональным органам власти отслеживать тенденции развития бизнеса, прогнозировать возможные пути изменений в отдельных секторах экономики. Участие региональной власти в качестве равноправного партнера в составе промышленного кластера открывает новые возможности для координационной деятельности.

Успешная реализация кластерного проекта позволит обеспечить повышение занятости

населения, привлечение квалифицированных специалистов, развитие смежных секторов промышленности и сферы услуг, будет способствовать авторитету органов власти и управления в решении сложнейших проблем экономической безопасности региона.

Литература

1. Экономическая безопасность: Производство-Финансы-Банки / Под ред. В. К. Сенчагова. – М., 1998.
2. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения). Одоб. Указом Президента РФ от 29.04.96 № 608.
3. Концепция национальной безопасности Российской Федерации. Утв. Указом Президента РФ от 10.01.2000 .
4. Медведев В. Проблемы экономической безопасности России // Вопросы экономики. – 1999. – № 3.
5. Попов А. И., Иванов С. А. Малое предпринимательство. Теория становления и система государственной поддержки. – СПб., 2004.
6. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. – 1998. – № 12.
7. Федцов В. Г., Федцов В. В. Менеджмент в предпринимательской деятельности: Учеб. пособ. – Издательство РДЛ, 2004
8. Абалкин Л. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики // Вопросы экономики. – 1999. – № 6.
9. Львов Д. Какая экономика нужна России // Российский экономический журнал. – 2002.– № 11–12.
10. www.vneshmarket.ru
11. Рубе В. А. Малый бизнес: история, теория, практика. – М., 2001.
12. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др. – 2 изд., перераб. и доп. – М., 2003.
13. Юнь О., Борисов В. Инновационная деятельность в промышленности // Экономист. – 1999. – № 9.
14. Экономическая безопасность России. Общий курс: Учебник / Под ред. В. К. Сенчагова. – М., 2005.