

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

THE ECONOMIC THEORY

УДК 334
ББК 65.012.2
Б 25

Р.А. Баркенхоева

*Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Ингушского государственного университета, г. Назрань.
Тел.: (8732) 22 38 71, e-mail: rbarkina06@mail.ru*

ИНСТРУМЕНТЫ АКТИВИЗАЦИИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА НА МЕЗО-УРОВНЕ

(Рецензирована)

Аннотация. В статье исследованы функциональные возможности инструментов активизации малого бизнеса в воспроизводственном процессе территории, которые создаются с участием территориальной власти и различных организаций в хозяйственном пространстве региональных экономических систем современной России; оценен потенциал таких инструментов в процессе модернизации региональных экономических систем на современном этапе развития.

Ключевые слова: инструменты, малый бизнес, регион, мезо-уровень, активизация.

R.A. Barkenkhoeva

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Accounting, analysis and audit Department, Ingush state University, Nazran. Ph.: (8732) 22 38 71, e-mail: rbarkina06@mail.ru

THE INSTRUMENTS OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT ACTIVATION AT MESO-LEVEL

Abstract. The paper examines the functional opportunities of instruments (methods, tools) enhancing small business in the reproduction process of the territorial economy being created with territorial authorities and various organizations in the economic area of regional economic systems of modern Russia. The author assesses the potential of such methods in the modernization process of regional economic systems at the present stage of development.

Keywords: tools (methods, instruments), small business, region, meso-level, activation.

В развитии воспроизводственного процесса на мезоуровне современной России востребован потенциал малого бизнеса. Указанная потребность дополнительно актуализируется в условиях снижения темпов роста национальной экономики и оттока спекулятивного капитала из страны, поскольку субъекты малого бизнеса обладают уникальной способностью реализации таких ресурсов воспроизводственного процесса, которые недоступны для крупных частных корпораций и государствен-

ного сектора, что позволяет вернуть в хозяйственный оборот многие зоны хозяйственного пространства, ранее потерянного для развития. Вместе с тем для сферы малого бизнеса характерна концентрация высоких рисков и суженные возможности самофинансирования развития, что обуславливает необходимость системной государственной поддержки и применения эффективных инструментов активизации. Оценим возможности и ограничения инструментов активизации малого

бизнеса, используемых на мезоуровне экономики современной России, используя познавательный потенциал системного подхода теории воспроизводства и теории производственной функции, фокусируя внимание на приоритетных для сферы малого бизнеса факторах производства [1].

Для начала разграничим два противоположных вектора стратегической ориентации региональной экономической политики в отношении сферы малого бизнеса. Первый вектор предполагает ориентацию на покрытие совокупности потребностей в финансово-инвестиционных ресурсах развития территориального хозяйства преимущественно за счет увеличения налогового бремени на резидентов территории, в том числе на субъекты сферы малого бизнеса, причем вводятся, как повышенные ставки обложения по уже существующим налогам, так и новые виды налогов. В данном случае мы имеем дело с специфически фискальным вектором стратегической ориентации региональной экономической политики в отношении сферы малого бизнеса. Он означает, что с помощью фискальных инструментов подавляется потенциал роста региональной экономической системы, которым обладают субъекты малого бизнеса. Характерным примером здесь может служить попытка резкого повышения размера платежей предпринимателей в пенсионный фонд, в результате которой существенно сузилось поле легитимного функционирования указанных субъектов.

В какой-то мере фискальная ориентация экономической политики, адресованной сфере малого бизнеса, исходит из догмы о том, что малый бизнес представляет собой некий институционально-хозяйственный «пережиток» прошлого, который обречен на скорое исчезновение под давлением конкуренции со стороны экономических «гигантов» — крупных частных корпораций, организаций государственного сектора и др. Однако, как свидетельствует практика, происходит противоположный процесс, в результате которого малый бизнес отвоевывает все новые

и новые позиции, формируя особые конкурентные преимущества, в первую очередь, благодаря способности быстро реагировать на изменение рыночной конъюнктуры и приспосабливаться к особенностям потребительского спроса. Крупное производство, ориентированное на широкое удовлетворение спроса на стандартные потребительские товары и инвестиционные продукты, слабо приспособлено к улавливанию быстрых изменений в потребительских настроениях и, соответственно, проигрывает малым специализированным фирмам, ориентированным на узкие, локальные сегменты рынка, а также способным быстро осваивать технологические новшества и новые способы организации хозяйственного процесса. За последние десятилетия сокращение жизненного цикла продукции и индивидуализация потребительского спроса сформировали условия, в которых малый бизнес обрел «второе дыхание». Однако фискальная ориентация региональной экономической политики не позволяет практически реализовать указанные возможности.

Второй вектор стратегической ориентации региональной экономической политики в отношении сферы малого бизнеса предполагает расширение поля легитимного функционирования соответствующих субъектов, то есть покрытие совокупности потребностей в финансово-инвестиционных ресурсах развития территориального хозяйства на основе использования внутренних, скрытых резервов сферы малого бизнеса, извлечь которые возможно лишь в случае роста доверия данных субъектов к органам территориальной власти и проводимой ими политике. В данном случае мы имеем дело с предпринимательским вектором региональной экономической политики, расширяющим потенциал роста территориального хозяйства, когда на основе применения эффективных инструментов активизации сферы малого бизнеса в хозяйственный оборот вовлекаются дополнительные, ранее скрытые ресурсы, возникают новые виды бизнеса, перспективные для региональной экономики и др. [2]

Опираясь на изложенные выше концептуальные представления о предпринимательском векторе ориентации региональной экономической политики, оценим конкретные возможности и ограничения, которыми обладают существующие в русле такой ориентации инструменты активизации развития малого бизнеса.

Чтобы преодолеть известное противостояние малого и крупного бизнеса, необходимо использовать такой инструмент эффективного взаимодействия субъектов данных сфер, как система франчайзинга. При использовании указанного инструмента одна сторона (франчайзер) передаёт другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. В данном случае одна сторона сделки (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя в своих интересах товарные знаки, бренды, технологии и организационные схемы франчайзера. Благодаря инструменту франчайзинга, во внутренней среде региона могут складываться новые эффективные «ядра развития», в которых взаимодействие субъектов крупного и малого бизнеса порождает существенный синергетический эффект [3]. Необходимым условием реализации указанного эффекта выступает определённый уровень доверия между участниками рыночных транзакций.

После глобальной рецессии по темпам распространения франчайзинга Россия вошла в число мировых лидеров, однако успехи здесь в значительной мере обусловлены сохраняющейся малой плотностью конкуренции, что, в свою очередь, связано с молодостью отечественного рынка, развивающегося не столько «вглубь», сколько «вширь», то есть преимущественно экстенсивно. Отметим также, что имеющийся в данном отношении опыт нельзя квалифицировать как достаточно представительный — франчайзинг получил развитие, в основном, в сферах сетевой торговли и гостиничном бизнесе.

Представляется, что замедленное развитие новых зон промышленного роста на основе современных высоких технологий во многом обусловлено слабостью отношений франчайзинга во взаимодействии малого и крупного бизнеса. Добавим к этому, что существенным фактором, затрудняющим развитие системы франчайзинга в России, является отсутствие адекватной нормативно-правовой базы, способствующей коммерческой концессии. Негативно влияет на развитие франчайзинга недостаточный уровень поддержки заинтересованных в нем субъектов со стороны кредитных и страховых организаций. Так, в регионах-субъектах СКФО в настоящее время ни один коммерческий банк не применяет комплексную систему обслуживания субъектов франчайзинга. Слабая спецификация кредитных и страховых договоров обрекает франчайзинг на хронический дефицит финансово-инвестиционных ресурсов и обременение избыточными хозяйственными рисками.

Еще одним эффективным инструментом активизации развития сферы малого бизнеса в региональной экономике является субподряд. Уточним содержание складывающихся в данном случае отношений. Речь идет об особом виде контрактных отношений, в рамках которого между крупной компанией и субъектом малого бизнеса устанавливаются отношения асимметричной взаимозависимости, что выражается, в частности, в неравноправии формально равноправных участников долгосрочных договорных отношений. Одна сторона — как правило, крупная корпорация, — явно доминирует над другой стороной, представляющей сферу малого бизнеса. В экономическом плане участники субподрядных отношений, как правило, неравноправны, поскольку у одной из сторон отсутствует полный суверенитет в поле осуществления хозяйственной деятельности. Субподрядной организации обычно доверяется производство какого-то частичного продукта, что связано с одной или несколькими (причем не главными) стадиями общей техноло-

гической цепочки всего хозяйственно-го процесса. Указанное обстоятельство делает данный тип экономической организации самостоятельным, отличным от обычной контрактной системы, где участники соглашения и формально, и реально равноправны. Правомерно сформулировать вывод о том, что субподряд представляет собой некоторую асимметричную систему отношений [4].

Указанная особенность субподряда обуславливает особые требования к нему в территориальном хозяйстве, а именно существенную правовую и экономическую поддержку его развития со стороны территориальных органов государственной власти; в противном случае асимметрия становится уродливой и превращает субъекты малого бизнеса в «работников по найму» у крупных корпораций [5]. Притягательность субподряда состоит в том, что он позволяет существенно снизить издержки производства как у держателей основного заказа, так и тех, кому достались субподряды. Последние выигрывают за счет использования производственных мощностей крупного предприятия, которые сами по себе для них просто недоступны. Держатели основного заказа извлекают выгоду за счет повышения коэффициента использования своих производственных мощностей, а также за счет более низких издержек производства у субъектов малого бизнеса. Выделим еще одну причину возникновения исследуемых отношений — потребность в производстве относительно небольших партий товаров, которые неинтересны крупным корпорациям, поскольку работа над ними предполагает масштабные затраты на реорганизацию, осуществление значительных капиталовложений в целях приобретения новых технологий, а также инвестиций в подготовку человеческого фактора. Столкнувшись с задачами создания небольших партий комплектующих или предоставления малых объемов услуг, крупные корпорации ищут пути минимизировать обусловленные такими задачами повышенные издержки. Одним из наиболее

простых способов адекватного решения этих задач является развитие субподрядных отношений.

Взаимодействие хозяйствующих субъектов в рамках субподряда, как правило, происходит следующим образом: какая-то совокупность малых предприятий занята выполнением модульных заказов крупных корпораций; в основе выделения субподрядов лежит детальное или узловое представление структуры изготавливаемого продукта. Отталкиваясь от такого представления, формируется масса субподрядов, заключаются соответствующие договоры, причем участники договоров выбирают то, что для них интересно с учетом их узкой специализации. Целевой задачей распределения работ является достижение высокого качества продукции на основе технологического разделения труда. Субъекты малого бизнеса в такой производственной цепочке берут на себя выполнение одной или нескольких частных операций в общем технологическом процессе, контроль над которым осуществляется головной корпорацией, чья доля в добавленной стоимости значительно выше, чем доли субъектов субподряда. Хотя такое взаимодействие является двусторонним, участие субъектов малого бизнеса в формировании и распределении совокупного финансового результата несоизмеримо их участию в затратах. В современной региональной экономике отношения субподряда активно распространяются на новые сферы — предоставление консалтинговых услуг, выполнение инженерных разработок, оказание услуг логистики, проведение маркетинговых исследований, организацию электронных торгов и т.д.

Значительные возможности активизации развития малого бизнеса в региональной экономике современной России содержит в себе такой инструмент, как лизинг. Дополнение арендных отношений правами полного выкупа объекта и использование в данной сфере огромных возможностей финансовых отношений резко повышает эффективность аренды, обеспечивая участникам процесса необходимую гибкость,

что востребовано в таком процессе, как формирование качественно новых неоиндустриальных зон роста в регионах России [6]. Широкие возможности лизинга для развития сферы малого бизнеса определяются двумя обстоятельствами: *во-первых*, лизинг расширяет пределы инвестиционного процесса, весьма узкие для субъектов малого бизнеса; *во-вторых*, лизинг охватывает чрезвычайно широкий перечень объектов — от офисного инвентаря до сложных ЭВМ, от малых токарных станков до масштабного бурового оборудования, от индивидуального автотранспорта до реактивных авиалайнеров и океанских танкеров. В последние годы объектом лизинга стало самое различное оборудование — сельскохозяйственное, строительное, горнодобывающее и др. Благодаря лизингу субъекты малого бизнеса получили доступ к реализации глобальных инвестиционных проектов, включаясь в них технологически, организационно, предоставляя продукты и услуги, для создания которых требуется дорогое сверхсовременное оборудование.

Вместе с тем, отметим специфическую восприимчивость лизинга к новым рискам и угрозам. Характерно, что после глобального кризиса развитие лизинга отличается слабой динамикой, что во многом обусловлено снижением экономической активности в различных секторах промышленности и существенным ростом процентных ставок по кредитам. В условиях современной России объективная потребность в лизинге велика как в сфере малого бизнеса, так и корпоративном секторе:

— с одной стороны, для субъектов малого бизнеса, испытывающих острую нехватку инвестиционных средств на приобретение современного оборудования, лизинг жизненно необходим для того, чтобы удержаться на рынке и сформировать адекватные ситуации конкурентные преимущества;

— с другой стороны, для крупных корпораций, у которых значительная часть оборудования и площадей простаивает без отдачи, лизинг позволяет

снять избыточную нагрузку на издержки производства [7].

Однако в настоящее время у российских предпринимателей господствует настороженное отношение к возможностям лизинга. Так, согласно опросам, проведенным автором, лишь около 30% субъектов малого бизнеса в Республике Ингушетия считает, что лизинг имеет первостепенное значение для развития их сферы деятельности, что во многом объясняется неразвитостью соответствующей нормативной базы.

Отсюда вытекают две ключевые задачи территориального регулирования лизинговых отношений, в которые вовлечены крупные корпорации, субъекты малого бизнеса и кредитные организации:

во-первых, компенсация части процентных платежей тем субъектам малого бизнеса, которые максимально ориентированы на освоение новых технологий, выпуск инновационной продукции, оказание современных высокотехнологичных услуг; без такой поддержки рынок лизинга в регионах России быстро потеряет свою привлекательность;

во-вторых, развитие нормативной базы для лизинга в регионах, адаптация существующих правовых норм к конкретным потребностям региональной экономики.

В последние годы широкое распространение в экономике наиболее развитых стран получает такой инструмент активизации развития сферы малого бизнеса, как венчурное финансирование, которое является еще одной формой взаимодействия крупного и малого бизнеса и предполагает создание крупным бизнесом малых предприятий для реализации конкретных инновационных проектов. Венчурный механизм изначально ориентирован на предпринимательские проекты, которые обладают высокими рисками и благодаря этому не могут получить финансовой поддержки из традиционных источников инвестирования. Он используется и в тех случаях, когда имущество и прочие активы фирмы не служат достаточной гарантией для обеспечения банковского кредита. Очевидно,

что в нем заинтересованы в первую очередь малые инновационные фирмы. Отсюда — важная задача территориального регулирования в данной сфере: формирование специальной инвестиционной инфраструктуры для финансирования венчурных проектов.

Мы оценили возможности и ограничения нескольких эффективных

инструментов активизации развития сферы малого бизнеса на мезо-уровне. В завершение статьи сформулируем общий вывод: систематическая поддержка сферы малого бизнеса в современной экономике предполагает использование такой институционально-хозяйственной основы, как государственно-частное партнерство.

Примечания:

1. Ермоленко А.А. Потерянное пространство России // Научная мысль Кавказа. 2012. №4.
2. Аношкина Е.Л. Регионосозидание: институционально-экономические основы. М.: Академический проект, 2006.
3. Иншаков О.В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства // Экономическая наука современной России. 2003. №1.
4. Клейнер Г.Б. Системная организация экономики и системный менеджмент URL: <http://клеинер.рф/arpab/sosm.html>.
5. Новоселов А.С. Теория региональных рынков. Ростов н/Д: Феникс, 2002.
6. Губанов С.С. Державный прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция. М.: Книжный мир, 2012.
7. Ермоленко А.А. Интегральный субъект в лице современной России // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2008. Т. 6, №4.

References:

1. Ermolenko A.A. Lost space in Russia // Nauchnaya misl kavkaza. 2012. №4.
2. Anoshkina E.L. Regions creation: institutional and economic foundations. M.: Academic Project, 2006.
3. Inshakov O.V. «The core of development» in the context of a new theory of factors production // Economics of contemporary Russia. 2003. №1.
4. Kleiner G.B. System organization of the economy and system management URL: <http://клеинер.рф/arpab/sosm.html>.
5. Novoselov A.S. Theory of regional markets. Rostov-on-Don: Phenix, 2002.
6. Gubanov S.S. Sovereign breakthrough. Neoindustrialization of Russia and vertical integration. M.: Knizhnyimir, 2012.
7. Ermolenko A.A. Integrated entity in the face of modern Russia // Economic Journal, Rostov State University. 2008. V. 6, №4.