**Содержание**

Введение…………………………………………………………………………2

1. Новейшие тенденции в развитии малого бизнеса…………………………4

1.1. Состояние малого бизнеса в российских регионах………………..4

1.2. Государственная поддержка взаимодействия малого предпринимательства с крупным бизнесом………………………………….7

2. Проблемы и формы взаимодействия малых предприятий с крупным бизнесом…………………………………………………………………………12

2.1. Субподряд: взаимодействие в реальном секторе…………………12

2.2. Лизинг: финансовый механизм поддержки кооперации крупного и малого бизнеса в реальном секторе……………………………………………15

2.3. Франчайзинг: создание сбытовой сети крупными предприятиями. 18

2.4. Венчурный (рясковый) бизнес: взаимодействие финансового капитала и малого стартового предпринимательства………………………21

3. Особенности взаимодействия малого и крупного бизнеса в России, системный подход …………………………………………………………….28

3.1. Крупный и малый бизнес: специфика преимуществ и недостатков 28

3.2. Понятие системы. Предпринимательство как элемент экономической системы………………………………………………………..32

3.3. Формы предпринимательской деятельности как экономические системы…………………………………………………………………………..35

Заключение………………………………………………………………………39

Литература………………………………………………………………………41

**Введение**

Вопрос «Как функционирует современный рынок?» ныне приобрел неожиданную остроту в связи с радикальными переменами в экономике страны. Может сложиться впечатление, что весь механизм рыночного хозяйства сводится лишь к действию экономического закона спроса и предложения, стихийно приводящего во взаимное соответствие цены, производство и потребление товаров.

Современный капиталистический рынок нельзя понять, не изучая основных действующих лиц, а так же происходящих в нем процессов, т.е. не изучая капиталистические фирмы и их поведение в различных ситуациях. Мелкие и средние фирмы, специализированные компании, ведущие монополии, эксплеренты – каждая из этих типов фирм выполняет свой собственные незаменимые функции. Только их сложное взаимодействие определяет катастрофическое или благоприятное развитие событий на капиталистическом рынке, и лишь оно в конечном счете придает гибкость всей рыночной экономике.

В период стремительного роста количества и экономической мощи транснациональных корпораций (ТНК) малому бизнесу предсказывалось скорое исчезновение под давлением ужесточающейся конкуренции со стороны крупных компаний. Но в последние десятилетия в связи с изменением объективных экономических условий, повышением неопределенности экономической среды, индивидуализацией потребительских предпочтений и вступлением развитых стран в эру общества потребления, значение малых и средних предприятий (МСП) значительно возросло. В немалой степени этому способствовало появление ряда предпосылок для взаимовыгодного сотрудничества малого и крупного бизнеса.

Основная тенденция мировой экономики на современном этапе — глобализация — способствует углублению международного разделения труда и усилению научно-технического прогресса. Это приводит к серьезному ужесточению конкуренции и постоянному росту номенклатуры выпускаемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг, и даже крупнейшие ТНК не в состоянии производить все операции собственными силами. Передавая малым предприятиям (МП) выполнение части бизнес-процессов с применением аутсорсинга, а также производство определенных деталей и узлов по контрактам субподряда крупные корпорации могут сосредоточиться только на важнейших операциях. При этом передача функций управления не самоцель, а средство получения конкурентных преимуществ. Стремление оптимизировать организационную структуру компаний, прежде всего ТНК, приводит к применению принципа «снабжения извне» ко многим функциям и видам деятельности, которые раньше выполнялись самими компаниями.

В этих условиях для государства важной задачей является поддержка взаимодействия малого и крупного бизнеса путем создания общих условий функционирования бизнеса, создания технопарков, поддержки малого предпринимательства. В мировой экономике накоплен существенный опыт в этой сфере, который представляет несомненный интерес для России.

Цель работы заключается в исследовании основных форм и проблем взаимодействия малого и крупного бизнеса в условиях глобализации мировой экономики, а также разработке научно-обоснованных рекомендаций по увеличению эффективности взаимодействия малого и крупного бизнеса в российских условиях с позиции мирового опыта.

**1. Новейшие тенденции в развитии малого бизнеса**

* 1. **Состояние малого бизнеса в российских регионах**

Экспертами Национального института системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП) составлен мониторинг состояния малого бизнеса в российских регионах по итогам трех кварталов 2009 го года. К сожалению, в целом по России по всем используемым в мониторинге показателям развития малого предпринимательства отмечается негативная динамика.

Мониторинг, как и раньше, составлен по четырем основным параметрам: рост числа и рост объема оборота малых предприятий, рост списочной занятости и рост инвестиций в основной капитал на малых предприятиях. Для определения динамики изменений данные за три квартала 2009 года сравнивались с данными за соответствующий период 2008 года.

Как отмечают эксперты НИСИПП, по состоянию на 1 октября 2009 г. в России было зарегистрировано 227,7 тыс. малых предприятий, что на 19,2% меньше, чем по состоянию аналогичного периода 2008 г. Наиболее значительное сокращение количества малых предприятий отмечено в Сибирском федеральном округе. Заметно показатель снизился в Дальневосточном, Южном и Приволжском федеральных округах. Наиболее серьезное снижение показателя наблюдается в Волгоградской области. Значительное снижение показателя отмечено также в Новосибирской и Томской областях, Камчатском крае, Липецкой, Рязанской, Ярославской областях и в Алтайском крае.

Рост показателя отмечен лишь в Уральском федеральном округе: количество малых предприятий в округе за год выросло на 42,0% в расчете на 100 тыс. населения. Значительно выросли показатели Хабаровского края, Республики Карелия, Тверской и Владимирской областей. Максимальное увеличение показателя отмечено в Московской области.

Рост числа занятых на малых предприятиях отмечен лишь в Уральском и Дальневосточном федеральных округах. В остальных же наблюдается снижение показателя.

Наибольший рост среднесписочной численности занятых на малых предприятиях зафиксирован в Хабаровском крае, где численность занятых на малых предприятиях выросла в 2,2 раза. Значительный рост показателя отмечен также во Владимирской области, Ханты-Мансийском федеральном округе, Республике Карелия, Оренбургской, Московской и Тюменской областях, Республике Алтай.

Наиболее значительное снижение числа занятых на малых предприятиях отмечено в Волгоградской области, Республике Северная Осетия-Алания, Алтайском крае, Вологодской, Ленинградской и Самарской областях, Республике Дагестан и Рязанской области.

По данным экспертов, за первые три квартала 2009 г. объем оборота малого предпринимательства в целом по Российской Федерации составил 6,22 млрд. рублей, что на 23,8% ниже показателя за аналогичный период 2008 года. Общее падение объема оборота малых предприятий сопровождалось негативной динамикой показателя по всем федеральным округам, за исключением Уральского федерального округа, где оборот малых предприятий с учетом индекса потребительских цен практически не изменился. Наиболее значительное сокращение показателя зафиксировано в Сибирском федеральном округе, а также в Южном и Приволжском федеральных округах.

Лидерами по росту показателя стали Кабардино-Балкарская Республика, Пензенская и Нижегородская области, Ханты-Мансийский автономный округ, Карачаево-Черкесская Республика и Республика Дагестан.

Наихудшая динамика показателя наблюдается в Алтайском крае, Ярославской, Ленинградской и Волгоградской областях, а также в Пермском крае: объем оборота сократился более чем в 2 раза.

- В январе-сентябре 2009 г. продолжилась тенденция к сокращению объема инвестиций в основной капитал на МП: за указанный период показатель в целом по РФ сократился на 28,7%. Отрицательная динамика показателя характерна для всех федеральных округов, отмечают эксперты. - Наиболее сильное сокращение отмечено в Северо-Западном, Дальневосточном и Приволжском федеральных округах. Наибольшее сокращение произошло в Еврейской автономной области, Хабаровском крае и Мурманской области, Чувашской Республике, Чукотском автономной округе и Рязанской области.

Наименьшее сокращение показателя отмечается в Центральном федеральном округе. В отдельных регионах инвестиции в рассматриваемых периодах не осуществлялись, либо их объемы оказывались малы, в связи, с чем Федеральная служба государственной статистики не включала их в статистические сводки, где значения показателя агрегированы по млн. рублей. К таким регионам относятся Чеченская Республика и Республика Ингушетия.

Наибольший рост данного показателя наблюдался лишь в Новгородской области, Республике Калмыкия и Магаданской области. Кроме того, значительный рост отмечен в Республиках Алтай и Дагестан, Владимирской, Ивановской и Пензенской областях.

По итогам трех кварталов 2009 г. в целом по РФ по всем используемым в мониторинге показателям развития малого предпринимательства отмечается негативная динамика.

В январе-сентябре 2009 г. относительно аналогичного периода предыдущего года количество зарегистрированных малых предприятий в целом по РФ снизилось на 19,1% и составило 227,7 тыс. единиц. Снижение количества зарегистрированных МП сопровождалось снижением и других показателей. Так, среднесписочная численность занятых на малых предприятиях снизилась на 8,2%, доля в общей среднесписочной численности занятых сократилась до 12,1%. Объем оборота МП сократился на 23,8%. Кроме того, продолжилась тенденция к сокращению объемов инвестиций в основной капитал на МП: показатель сократился на 28,7%.

Итоги деятельности малых предприятий в январе-сентябре 2009 г. относительно января-сентября 2008 г. в региональном разрезе можно рассматривать как в целом отрицательные. Количество малых предприятий увеличилось только в 40 регионах; рост среднесписочной численности занятых на МП отмечен в 27 регионах; рост объема оборота МП – в 22 регионах; рост объема инвестиций в основной капитал на МП – в 16 регионах.

**1.2. Государственная поддержка взаимодействия малого предпринимательства с крупным бизнесом**

С 1 января 2008 года вступил в силу Федеральный закон от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Россий-ской Федерации» (далее по тексту – Федеральный закон). Одним из ключевых нововведений, установленных в Федеральном законе, является принципиально новый подход к критериям выделения субъектов малого и среднего предприни-мательства. Так, с 1 января 2008 года критериями отнесения предприятий к соответствующей категории являются средняя численность работников, независи-мо от вида деятельности, и предельные значения выручки от реализации или балансовой стоимости активов.

Согласно нормам Федерального закона к субъектам малого предпринимательства относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

1) для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностран-ных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) указанных юридических лиц не должна превышать двадцать пять процентов (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого и среднего предпринимательства, не должна превышать двадцать пять процентов;

2) средняя численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать 100 человек включительно; среди малых предприятий выделяются также микропредприятия – до 15 человек;

3) выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость или балансовая стоимость активов (остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов) за предшествующий календарный год не должна превышать предельные значения, установленные Правительством Российской Федерации.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 июля 2008 года № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» указанные предельные значения определены следующим образом:

* для микропредприятий – 60 млн. рублей;
* для малых предприятий – 400 млн. рублей.

С 1 января 2010 года также вступает в силу часть 2 статьи 4 Федерального закона, определяющая, что предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) и балансовой стоимости активов устанавливаются Правительством Российской Федерации один раз в пять лет с учетом данных сплошных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства.

Изменения коснулись и порядка ведения статистических наблюдений за деятельностью малых предприятий: в соответствии с Правилами проведения выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства (утверждены Постановлением Правительства Российской Федерации от 16 февраля 2008 года № 79), статистические данные в сфере малого предпринимательства формируются без учета микропредприятий. Статистические наблюдения за деятельностью микропредприятий проводятся один раз в год.

В настоящий момент Федеральной службой государственной статистики осуществляется переход к новой системе статистического учета субъектов малого предпринимательства. В связи с этим ввиду отсутствия полных статистических данных (в квартальном разрезе) в докладе *не учитываются индивидуальные предприниматели без образования юридического лица, микропредприятия и средние предприятия.*

Для оценки текущей ситуации в докладе используются следующие показатели:

* прирост/сокращение количества зарегистрированных малых предприятий на 100 тыс. населения за период с 1 октября 2008 г. по 1 октября 2009 г.;
* увеличение/сокращение среднесписочной численности занятых на малых предприятиях за период января-сентября 2009 г. по сравнению с январем-сентябрем 2008 г.;
* рост/спад объема оборота малых предприятий в январе-сентябре 2009 г. по сравнению с январем-сентябрем 2008 г.;
* рост/спад инвестиций в основной капитал на малых предприятиях в январе-сентябре 2009 г. по сравнению с январем-сентябрем 2008 г.

|  |
| --- |
|  |

Для учета инфляции показатели объемов оборота и инвестиций в основной капитал корректировались на региональные индексы потребительских цен.

## Крупный и малый бизнес уравняют в проверках

Минэкономразвития и Генпрокуратура предложили правительству распространить правило согласования с прокуратурой внеплановых проверок на все категории бизнеса. Об этом заявила министр экономического развития [Эльвира Набиуллина](http://www.lenta.ru/lib/14184576/), передает [РИА Новости](http://www.rian.ru/).

"Наше предложение - применять эту практику не только к малому и среднему бизнесу, но и для крупных предприятий, бюджетных учреждений", - сказала Набиуллина. Министр не сообщила, было ли предложение МЭР поддержано другими чиновниками.

С 1 мая 2009 года вступили в силу поправки к закону "О защите прав юридических лиц при проведении государственного и муниципального контроля", подписанные президентом [Дмитрием Медведевым](http://www.lenta.ru/lib/14160889/). Согласно поправкам, плановые проверки малого бизнеса в России должны проводиться не чаще, чем раз в три года, при этом проверяющий орган должен публиковать план подобных проверок, а внеплановые проверки должны согласовываться с прокуратурой.

"Мы видим на практике, что ... такие внеплановые проверки переместились из сферы малого бизнеса, где работает этот фильтр, к другим предприятиям, в том числе и к крупным предприятиям и бюджетным организациям", - отметила Набиуллина.

В июле 2002 генеральный прокурор России [Юрий Чайка](http://www.lenta.ru/lib/14159398/) заявил, что Генпрокуратура отменила 45 процентов проверок малого бизнеса, запланированных на 2009 год. Ранее 24 ноября сообщалось, что Гепрокуратура [сочла](http://lenta.ru/news/2009/11/24/proverka/) 90 процентов планируемых Федеральной таможенной службой проверок "не соответствуют требованиям закона", а их проведение может "повлечь серьезные нарушения прав участников внешнеэкономической деятельности".

По данным "Опоры России" на конец лета 2009 года, проверки малого бизнеса снизились в полтора раза, а прокуратура отсекает по разным регионам до 80 процентов заявок на внеплановые проверки. При этом проверяющие переключились с малого бизнеса на средний и крупный.

В октябре сообщалось, что депутаты-единороссы предложили внести в законодательство аналогичные предложенным Минэкономики поправки. Судьба этой инициативы

**2. Проблемы и формы взаимодействия малых предприятий с крупным бизнесом,** **зарубежный опыт, российский контекст**

**2.1. Субподряд: взаимодействие в реальном секторе**

Развитие производства, внедрение новых технологий требуют значительных капиталовложений. В своей хозяйственной практике крупные предприятия (КП) стремятся минимизировать объем производственных операций, сопряженных с повышенными издержками. Среди путей решения этой проблемы наиболее перспективным является развитие контрактных, субподрядных отношений.

МП-субподрядчики крупных компаний работают в режиме подетальной, поузловой, модульной и иной специализации, где они достигают высоких результатов за счет эффекта технологического разделения труда. Часто они берут на себя выполнение одной -двух операций в сложном технологическом процессе, который в комплексе ведется головной крупной компанией. В порядке технического сотрудничества крупные заказчики, выпускающие дорогостоящую готовую продукцию на базе комплектующих изделий и потому заинтересованные в таком субподряде, предоставляют своим исполнителям в аренду помещения, первоначальные средства производства, поставляют им на льготных условиях сырье и материалы, обеспечивают реализацию большей части комплектующей продукции на своих сборочных заводах, дают разрешение на использование своей марки. С другой стороны, в ряде случаев эти крупные заказчики и сами выполняют заказы МП - например, на проведение маркетинговых исследований.

Использование субподряда приобрело чрезвычайно широкие масштабы. Доля фирм-субпоставщиков в стоимости готовых изделий обрабатывающей промышленности развитых промышленных стран колеблется в интервале от 1/4 до 1/3, а в производстве электронной техники, дорожно-строительного оборудования, самолетов и ряда других видов продукции достигает 50-70%. Свыше 40% торговли машиностроительной продукцией ведущих промышленных стран приходится на поставки комплектующих изделий по линии производственной кооперации. "Дженерал Электрик", один из крупнейших концернов США использует на субподрядных условиях более 30 тыс. МП.

Одним из главных требований крупной компании к субподрядчику является точное соблюдение сроков поставок. Прежняя практика хранения значительных запасов полуфабрикатов у фирм, выпускающих конечную продукцию, признана невыгодной, так как ведет к омертвлению средств, требует больших складских помещений, замедляет реакцию на требования рынка. Своевременная поставка деталей (с точностью до минут) в строгом соответствии с техническими требованиями корпорации - контрактора позволяет работать практически без складов и традиционных межоперационных заделов. На многих японских автомобильных предприятиях запас комплектующих изделий рассчитан всего на 2-3 часа работы конвейеров.

Второе важнейшее требование к субпоставщику - высокое качество комплектующих изделий. Современный производственный режим позволяет немедленно выявлять бракованные детали, находить источники и причины появления брака, снижать издержки на контроль качества изделий. От практики обнаружения дефектов в изделиях крупное производство переходит к практике их предотвращения.

Выбрав наиболее надежных партнеров, крупные фирмы обычно закрепляют их за собой с помощью длительных контрактов, создают "свои" союзы субпоставщиков. В рамках этих союзов головные компании проводят большую работу по поднятию технического уровня и планированию производства, его компьютеризации, контролю качества, подготовке кадров, совершенствованию управления. Другими словами, из стороннего наблюдателя и оценщика состояния дел у субпоставщиков головные фирмы превращаются в их активных финансовых и коммерческих партнеров.

Высокая техническая сложность продукции во многих случаях вызывает необходимость того, чтобы непосредственное участие в разработке, а иногда и в производстве изделия принимал потребитель (заказчик). Считается, что такая практика стимулирует нововведения, поскольку новые идеи часто поступают именно от заказчиков.

Техническая помощь в рамках субподряда резко повышает оснащенность и конкурентоспособность большого числа МП. Нередки случаи, когда фирма, окрепнув технологически и в финансовом отношении, уходит от субподрядной зависимости и становится средним по величине предприятием, способным в течение длительного времени самостоятельно выдерживать рыночную конкуренцию.

В России вклад МП в производственную деятельность крупных предприятий пока невелик. Но возможности такого взаимодействия, несомненно, сильно недооцениваются как в силу инерции, унаследованной от плановой экономики с ее установкой на укрупнение масштабов производства, так и в силу общего неблагоприятного состояния деловой среды. Возможность включения МП в производственный цикл и в сферу обслуживания нужд крупного производства зависит от ряда факторов:

* + наличия в регионе достаточного количества МП, способных на должном уровне обеспечивать эти нужды и субпоставки;
  + формирования экономической заинтересованности в таком взаимодействии у руководителей крупных и малых предприятий, в том числе с помощью целенаправленной государственной политики поддержки развития малого бизнеса и самого процесса кооперации;
  + возможности опереться на законодательно-нормативную базу, создающую хозяйственно приемлемые для обеих сторон правовые рамки таких взаимоотношений;
  + достаточного уровня подготовки управленческих кадров, наличия опыта управления системой производственных связей между крупными и малыми предприятиями, построенной на началах специализации и кооперирования;
  + общего состояния экономики и конъюнктуры, включая наличие тенденции к развитию технически передовых и сложных производств, которая требует более глубокого учета производственных издержек и поиска путей их снижения за счет кооперации.

Налоговая, кредитная и инвестиционная политика, направленная на содействие развитию МП на местах, может создать предпосылки, способствующие формированию их взаимодействия с крупным производством. Но они должны быть, по-видимому, дополнены особыми усилиями по созданию местной производственно-кооперационной сети, позволяющей получить мультипликационный эффект от этих мер государственной поддержки.

**2.2. Лизинг: финансовый механизм поддержки кооперации крупного и малого бизнеса в реальном секторе**

Лизинг - это долгосрочная аренда машин и оборудования, которая позволяет предприятиям (арендаторам) получать у специализированных лизинговых компаний (арендодателей) за определенную плату в долгосрочное пользование с последующим выкупом широкий перечень основных средств производства. В сделках, как правило, участвуют промышленные лизинговые, страховые и другие компании, а также коммерческие и инвестиционные банки, которые обеспечивают мобилизацию денежных средств и финансирование операций.

Лизинг охватывает чрезвычайно широкий перечень объектов - от мелкого конторского инвентаря до сложных ЭВМ, от токарных станков до бурового оборудования, от автотранспортных средств до реактивных авиалайнеров и океанских танкеров; сельскохозяйственное, строительное, горнодобывающее и другое оборудование, включая комплектные поставки для промышленных предприятий.

Соглашение о лизинге заключается на более длительный срок, чем обычная аренда или бытовой прокат: от 5 до 10, а иногда до 20 и более лет. Лизинг отличается гораздо большей стоимостью сдаваемых в аренду объектов: соглашение (особенно международное) может заключаться на аренду оборудования стоимостью в несколько сотен миллионов долларов. По истечении срока соглашения предприятие-арендатор имеет право приобрести его, как правило, по сниженной цене.

Роль лизинга в инвестиционных программах промышленных компаний возрастает. Он все чаще используется как средство увеличения сбыта продукции, а сделки с зарубежными контрагентами служат своеобразным способом расширения экспорта и регулирования внешнеторговых расчетов.

Юридическая основа лизинга - договор имущественного найма, в силу которого одна сторона обязуется предоставить за вознаграждение другой стороне право пользования имуществом на определенный срок. Разделение права владения и права пользования делает лизинг гибким инструментом финансирования вложении в оборудование, поскольку позволяет удовлетворять возникшие потребности в основных фондах без немедленного расходования крупных денежных сумм. Это преимущество высоко ценится мелкими и средними предприятиями, испытывающими трудности с получением кредита, особенно при высоких учетных ставках.

В принципе арендные операции могут осуществляться и без посредничества лизинговых учреждений. Но на практике их роль оказывается решающей. Кредитование, подбор необходимого оборудования и его приобретение по просьбе клиента, а также техническое обслуживание (они располагают своими мастерскими, гаражами и т.д.), проведение сложных расчетов, имеющих целью обеспечить выгодность сделки для всех контрагентов - эти и многие другие услуги определяют масштаб операций. Особое значение имеет то обстоятельство, что лизинговые компании берут на себя риск, связанный с моральным износом средств производства. Заключаемые ими контракты предусматривают прекращение договора по желанию лизингополучателя. Клиент получает возможность избавиться от устаревшего оборудования задолго до окончания срока его службы и осуществить необходимую перестройку производственного аппарата в случае появления более эффективных моделей. В свою очередь, лизинговые компании реализуют часть подержанного оборудования, используя информацию о состоянии соответствующего рынка.

В условиях России объективная потребность в лизинге особенно велика - с одной стороны, для МЛ, испытывающих острую нехватку инвестиционных средств на приобретение современного оборудования, с другой - для крупных предприятий, у многих из которых часть оборудования и площадей простаивает, что создает дополнительную нагрузку на издержки производства. Однако, судя по опросам, сегодня среди предпринимателей нет должного понимания возможностей лизинга. Лишь менее 30% респондентов малых предприятий придает таким "косвенным\*' формам государственной поддержки, как лизинг и гарантии по кредитам, первостепенное значение.

Главной причиной, сдерживающей развитие этой формы кооперации, является неоправданно затянувшаяся разработка законодательных и нормативных актов по вопросам, регулирующим право собственности (в частности, возможность распоряжения собственностью), и неотработанность финансовых схем, стимулирующих широкое распространение лизинговых отношений. Очень важно также ликвидировать нынешнюю неосведомленность предпринимательской среды относительно тех возможностей, которые в принципе открывает данная форма инвестиционного сотрудничества. Представляется, что в целях развития лизинга необходимо полнее использовать возможности федерального центра, включая различные направления политики поддержки - от льготного импорта современной технологии до консультирования по применению соответствующих методик и схем финансирования. Импульс развитию лизинговых схем взаимодействия крупных и малых предприятий могло бы придать целевое использование части средств формируемых на федеральном и региональном уровнях гарантийных фондов для поддержки проектов^ связанных с переналадкой оборудования и перепланированием простаивающих мощностей и площадей крупных предприятий под нужды МП.

**2.3. Франчайзинг: создание сбытовой сети крупными предприятиями**

Суть системы *франчайзинга* (от слова "франчайз" - льгота, привилегия) заключается в том, что головная крупная фирма (франчайзер) заключает договор с мелким самостоятельным предприятием (фирмой-оператором) о предоставлении ему исключительного права реализации ее продукции или услуг под соответствующей торговой маркой.

Вместе с правом пользования торговой маркой фирме - оператору передается набор услуг, необходимых для достижения коммерческого успеха: помощь в выборе месторасположения торговой точки, в получении права на владение выбранным участком земли, в обеспечении совместимости данного бизнеса с местными законами; подготовка бизнес-плана; подготовка самого оператора к предстоящей деятельности - обучение его методам производства, бухгалтерского учета, контроля за коммерческой деятельностью, маркетинга и сбыта. После открытия бизнеса фирмой-оператором франчайзер продолжает предоставлять услуги, за которые получает вознаграждение, называемое "роялти". В эти услуги входят: поддержка в осуществлении операций, обновление технологических карт, спецификаций и т.п., поддержка в области маркетинга и продвижения товара, реклама на национальном и региональном уровнях, контроль за соблюдением стандартов и результатов деятельности, осуществление НИОКР.

В договоре франчайзинга оговариваются основные условия хозяйствования, определяются нормативы отчислений от прибыли или фиксированные объемы текущих платежей. Договор определяет ответственность фирмы - оператора за поддержание качества и оформление товаров и услуг, за репутацию торговой марки головной фирмы. С другой стороны, фиксируется обязанность франчайзера оказывать фирме - оператору консультационные услуги, постоянно контролировать качество продукции и обслуживания и закрепляется его право. Существуют разные типы таких договоров: сбытовые соглашения, лицензии на производство, соглашения об использовании торговой марки, об использовании стратегии и методов хозяйствования ("формулы бизнеса") головной компании. Относительно новой разновидностью являются "пирамидальные" сбытовые договора, или франчайзинговые сети. Это многоуровневые (3-5 уровней) соглашения, охватывающие как производственные или торговые компании с их собственными производственными линиями и торговыми марками, так и индивидуальные фирмы.

*Франчайзинг -* наиболее легкий, безболезненный путь учреждения нового предприятия для тех, кто имеет мало предпринимательского опыта и не очень склонен к риску. Крупным фирмам эта система позволяет решать сразу несколько проблем: расширения рынка сбыта продукции, привлечения дополнительного капитала за счет вовлечения сбережений населения в хозяйственный оборот, экономии на развитии собственной сбытовой сети и т.д. Частично перекладывая ответственность на мелких предпринимателей, крупные фирмы меньше рискуют своим капиталом. К тому же активно используется человеческий фактор, назначение которого в сфере услуг особенно велико.

Использование франчайзинга широко распространено в торговле продовольственными товарами, организации общественного питания, строительстве и ремонте жилых помещений, ремонте и чистке одежды, автосервисе; быстро распространяется в таких сферах, как продажа и обслуживание компьютерной техники, программного обеспечения, медицинская помощь, транспортные и туристические услуги, уход за детьми, организация спортивных групп и т.п. Кроме того существует большое число специализированных небольших предприятий, оказывающих на договорной основе различные деловые и профессиональные услуги производственным и управленческим организациям (помощь в организации производства, сбыта, подбора, расстановки и обучения кадров, в составлении финансовой отчетности и расчете налогов, другие отчетно-бухгалтерские услуги, управленческие консультации, разработка и передача новых технологий, лабораторные и рыночные испытания). В сфере этого льготного предпринимательства действует множество рекламных агентств и юридических консультаций, копировально-множительных бюро и т.д.

Развитие франчайзинга в России в условиях перехода к рынку объективно может сыграть большую роль - прежде всего, ввиду огромной потребности в развитии сферы услуг, общественного питания и розничной торговли. Проблема, однако, заключается в том, что возможности отечественных крупных предприятий как франчайзеров - обладателей торговых марок или особых методов хозяйствования - пока невелики. Розничная сеть, выполняющая функции фирм-операторов, может развиваться (почти исключительно) на основе взаимодействия МП с иностранными компаниями и их представителями в России ("Макдональдс", "Кодак", "Фуджи", "Пицца Хат" и др.).

По-видимому, на данном этапе становления российского рынка такого рода “импорта услуг” неизбежен и объективно необходим, поскольку он служит расширению сферы рыночных отношений, формирует культуру обслуживания и прививает новые, более современные стандарты потребления. Однако федеральные и региональные структуры поддержки малого бизнеса должны прилагать усилия к налаживанию франчайзинга прежде всего на местной базе, учитывая как позитивный, так и негативный опыт пилотного проекта московского правительства "Русское бистро", а также франчайзинговых проектов частного российского бизнеса (например, сеть АЗС, созданная нефтяными компаниями "ЛУКОЙЛ", "ЮКОС").

**2.4. Венчурный (рясковый) бизнес: взаимодействие финансового капитала и малого стартового предпринимательства**

Венчурный капитал предназначен для осуществления долгосрочных и потенциально высокоприбыльных рисковых инвестиций. Он используется для создания новых инновационных компаний, развития и обновления существующих фирм, а также для финансирования приватизации государственной собственности. Венчурное финансирование осуществляется в двух основных формах: путем приобретения акций новых фирм, либо посредством предоставления кредитов различного вида (обычно - с правом конверсии в акции).

Цели и участники венчурного предпринимательства

Венчурный механизм был изначально рассчитан на предпринимательские проекты, которые в силу высокой степени риска и вполне вероятной неудачи не могут получить необходимой финансовой поддержки из традиционных источников. Он используется и в тех случаях, когда имущество и прочие активы фирмы не служат гарантией для обеспечения банковского кредита. Очевидно, что в нем заинтересованы в первую очередь малые и отчасти средние фирмы. Особенно велика роль венчурного механизма в процессе осуществления научно-технических нововведений.

Венчурное финансирование - быстро развивающаяся сфера. В США суммарный объем рисковых капиталовложений увеличился с 4,5 млрд. долл. в 1980 г. до 33,4 млрд. в 1989 г. Еще более высокими темпами идет рост индустрии венчурного бизнеса в странах Западной Европы: по неполной опенке, суммарный объем капиталовложений вырос здесь с 3,6 млрд. экю в 1984 г. до 22,9 млрд. в 1989 г. (примерно 26,5 млрд. долларов).

Процесс создания и становления новой компании обычно разбивается на ряд последовательных этапов, различающихся по своей продолжительности, требуемому объему инвестиций, их назначению и степени риска, которой подвергаются капиталовложения. Основная часть затрат приходится на первые этапы финансирования. Хотя эти капиталовложения связаны с наибольшим риском, они обещают инвесторам самую высокую норму прибыли в случае успешной реализации проектов. Их важность определяется тем, что на ранних этапах создаваемая компания практически не имеет доступа к другим финансовым источникам.

Участниками венчурного бизнеса в США являются прежде всего венчурные фонды, имеющие юридический статус партнерств с ограниченной финансовой ответственностью. Кроме того, в нем участвуют инвестиционные компании малого бизнеса, которые создаются и управляются на частной основе, но по лицензии федерального правительства. Деятельность этих компаний, которых в США насчитывается около 400, регулируется федеральной Администрацией по делам малого бизнеса. Их отличительная особенность. - возможность привлекать дополнительно к собственным средствам гарантируемые государством ссуды ряда федеральных министерств и ведомств. Наконец, имеются венчурные фонды, специально создаваемые и финансируемые крупными промышленными корпорациями.

К числу основных доноров рискового капитала, аккумулируемого венчурными фондами, относятся частные лица, пенсионные фонды, страховые компании, крупные корпорации, зарубежные инвесторы, пожертвования и прочие источники.

Для крупных промышленных компаний ценность венчурного бизнеса заключается в том, что он позволяет экономить время, расходуемое на НИОКР и на перестройку производственных программ. Их основной интерес заключается в отслеживании и отборе наиболее перспективных идей и разработок в сфере малого и среднего бизнеса для последующего обновления и диверсификации собственного производства, а также для предупреждения возможных "сюрпризов" со стороны конкурентов. Поэтому, наряду с учреждением собственных венчурных фондов, крупные компании участвуют в формировании финансовых партнерств с ограниченной ответственностью и осуществляют прямые инвестиции в перспективные проекты малых фирм.

На всех этапах развития новых фирм венчурные фонды оказывают им помощь в виде управленческих консультаций, непосредственного участия в организации и в процессе управления. Некоторые фонды активно подключаются к управлению новыми фирмами еще на стадии разработки продукции. Нередки случаи, когда они сами активно ищут перспективные идеи, варианты технологии, собирают команды предпринимателей, менеджеров, технологов, ученых, обеспечивают их начальным капиталом и затем осуществляют постоянную финансовую и управленческую поддержку развития компании.

Одной из наиболее ярко выраженных тенденций развития венчурного бизнеса в США и Великобритании в 80-х - начале 90-х годов стало их участие в финансировании приватизации государственной собственности. Оно выразилось как в оказании поддержки индивидуальным предпринимателям, покупающим небольшие предприятия государственного сектора, так и в предоставлении средств сотрудникам государственных предприятий, выкупающим отдельные подразделения, лаборатории с целью создания самостоятельных фирм. В настоящее время в США существует около 100 венчурных фондов, специализирующихся в этой области, причем более половины из них создано за последние несколько лет. Многие из старых фондов также переориентировались на данный вид операции. Такая переориентация достаточно выгодна, так как отпадает необходимость в проведении экспертизы осуществимости проекта, снижается степень риска и неопределенности при осуществлении инвестиций. Для лиц, не имеющих собственных оригинальных предпринимательских идей, реальным путем организации своего бизнеса стала покупка небольшой фирмы или лаборатории, бывшей в государственной собственности.

Венчурные фонды все чаще объединяются в консорциумы для финансирования крупных проектов. Основными преимуществами такого рода консорциумов, кроме возможности аккумуляции большего объема средств, является разделение, а значит, и снижение риска, а также предоставляемая венчурным фондам возможность держать под наблюдением большее число новых компаний с тем, чтобы иметь больший выбор при принятии решения о финансировании последующих этапов их развития. С середины 80-х годов усиливается тенденция к интернационализации рынка венчурного капитала.

Венчурный бизнес и государство

Государство воздействует на процесс формирования и развития рынка венчурного капитала путем оказания прямой финансовой помощи и косвенного регулирования.

Прямая помощь заключается в предоставлении займов через государственные организации и государственных гарантий займов, предоставляемых частным капиталом. К средствам косвенного регулирования относятся налоговые льготы, совершенствование организационного и правового механизма венчурного финансирования (расширение прав финансовых организаций в данной области, либерализация процедур предоставления займов и др.), оказание информационно-консультативных услуг и создание других звеньев инфраструктуры.

Общей- тенденцией является все большее смещение акцента в сторону косвенного воздействия - формирования благоприятного климата для венчурных операций.

В США наряду с федеральными программами существуют разнообразные программы венчурного финансирования, реализуемые властями штатов. Эти программы направлены на поддержку новых фирм на начальных стадиях их развития и имеют две основные цели: создание в регионе новых рабочих мест и обеспечение в дальней перспективе роста налоговых поступлений в бюджет штата. Прямая помощь МП в рамках этих программ может осуществляться в виде займов или гарантий по займам, предоставляемым специализированными инвестиционными фондами, либо частными корпорациями развития бизнеса, получившими разрешение властей штата на предоставление кредитов или специального капитала малым предприятиям на его территории. Капитал таких корпораций формируется путем размещения акций и/или привлечения займов финансовых организаций. Часть средств может быть получена от Администрации по делам малого бизнеса.

Важнейшей мерой косвенного регулирования рынка венчурного капитала в США является изменение налоговых ставок: снижение ставки приводит к резкому оживлению деятельности венчурных фондов и индивидуальных инвесторов. Другой важной мерой, оказавшей значительное влияние на структуру и развитие этого рынка, явился закон 1979 г., разрешивший пенсионным фондам вкладывать до 1% своих средств в акции частных корпораций. Особую роль в формировании эффективно функционирующего рынка венчурного капитала играет существование в США, наряду с основным, внебиржевого рынка ценных бумаг, работающего на основе системы автоматической котировки национальной ассоциации биржевых дилеров. Средствами формирования благоприятного климата, используемыми государством, являются также обеспечение различного рода информационных услуг и создание организаций, облегчающих коммуникации между предпринимателями и инвесторами.

В России венчурный бизнес делает только первые шаги: существует ряд региональных венчурных центров, созданных в рамках программы Европейского банка реконструкции и развития; определенные шаги в этом направлении предпринимают в последнее время Министерство экономики, Министерство финансов и Министерство по науке и технологиям; Фонд поддержки предпринимательства в научно-технической сфере, несмотря на крайне ограниченные финансовые возможности, пытается реализовать схему венчурного финансирования по внедрению НИОКР, вышедших на предпроектную стадию благодаря предшествующему грантовому финансированию.

Основными препятствиями выступают отсутствие законодательной базы по венчурному бизнесу и ее недостаточность в области регулирования коммерческого использования авторских прав и интеллектуальной собственности, а также регламентации деятельности 'фондовых механизмов (Закон о некоммерческих организациях, будучи важным шагом в данном направлении, все же не позволяет решить все правовые аспекты функционирования государственных. и "смешанных" фондов); наконец, макроэкономическая ситуация не благоприятствует вложению скудных внутренних инвестиционных ресурсов в столь долговременные и сопряженные с высокими рисками виды бизнеса, как венчурный. Очевидно, в этих условиях государство должно взять на себя инициативу - возможно, за счет резервирования определенной доли "бюджета развития " на цели залогово-гарантийной поддержки венчурных фондов. Тем самым был бы достигнут синергетический эффект, так как одновременно обеспечивалось бы развития нового вида бизнеса, поддержка малого инновационного предпринимательства и формирование технологических заделов для крупной отечественной промышленности.

**3. Особенности взаимодействия малого и крупного бизнеса в России, системный подход**

**3.1. Крупный и малый бизнес: специфика преимуществ и недостатков**

Партнерские отношения субъектов малого и крупного предпринимательства обеспечивают конкурентоспособность товаров и услуг, что является одной из предпосылок организации системы их взаимодействия. Мировой опыт показывает, что корпоративный сектор является основой современной экономики. Соотношение крупного и малого бизнеса в России колеблется в региональном измерении от 1:5 до 1:25, тогда как в странах Западной Европы и в США этот показатель подходит к уровню 1:500. Крупные субъекты предпринимательства являются главными элементами рыночного хозяйства, определяют его развитие и уровень эффективности. Развиваясь сами, они структурируют экономику в целом. Доминируя в наукоемких, инфраструктурных и природоэксплуатирующих отраслях экономики, промышленные гиганты и их объединения обеспечивают технологический прогресс и экономический рост в развитых странах.   
Несомненно, крупному бизнесу присущ ряд неоспоримых экономических преимуществ. К их числу можно отнести возможность осуществлять крупномасштабное финансирование НИОКР, наличие эффективных механизмов использования человеческого капитала, способность обеспечить экономию на трансакционных издержках и реальные конкурентные преимущества на отраслевых, национальных и мировых рынках. Кроме того, крупный бизнес может позволить себе существенную технологическую экономию и на масштабе производства, и на росте или масштабе сферы деятельности.   
К тому же, крупные предприятия играют существенную роль в реализации государственных социальных программ в части медицинского обеспечения, профессионального образования и охраны материнства и детства.   
Но с изменением объективных условий хозяйствования, эволюции конкурентных отношений, неопределенностью и неустойчивостью рыночной среды актуализируются такие качества хозяйствующего субъекта, как гибкость, быстрота реакции, скорость внедрения и освоения новых технологий. Вышеуказанные факторы объясняют переход промышленного производства к использованию гибких производственных линий, на которых продукция изготавливается более мелкими партиями, но зато с применением всевозможных модификаций. Это обусловливает возрастающую привлекательность малого бизнеса для крупных хозяйственных структур.   
В современных экономических условиях небольшие размеры предприятий становятся их важнейшим преимуществом и определяют экономические, научно-технические и организационные факторы их успешной деятельности. Малые предприятия сокращают издержки за счет узкой специализации, ускоренных темпов разработки и внедрения НИОКР, применения гибких технологий, оптимального использования производственных фондов, преобладания горизонтальных связей в структуре управления. Эффективность их работы достигается также за счет снижения степени бюрократизации, более низкого уровня заработной платы, что делает их продукцию более дешевой и создает дополнительное конкурентное преимущество перед крупными предприятиями. Малое предпринимательство – это наиболее мобильная и динамичная часть российской экономики, способная быстро адаптироваться к внешним условиям. Малый бизнес сегодня обеспечивает значительную долю занятости, способствует усилению конкуренции и является альтернативой крупному бизнесу [6]. В Российской Федерации по состоянию на 1.01.2005 г. число зарегистрированных малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей составило 656,6 ед. и увеличилось по сравнению с 1.01.2003 г. на 48,8 ед. 2. Понятие системы. Предпринимательство как элемент экономической системы Теоретические исследования по данной проблеме и современная практика свидетельствуют о том, что многие аспекты управления взаимодействием субъектов малого и крупного бизнеса требуют системного подхода и анализа. Так, по мнению профессора А.Г. Грязновой, системный анализ является метаметодологией в том смысле, что он используется для анализа любых систем, независимо от их характера и содержания, от того, относятся ли они к природе, обществу или искусственным техническим конструкциям

Таблица 1[[1]](#footnote-1)

Сравнительная характеристика недостатков фирмы в крупном и малом бизнесе

|  |  |
| --- | --- |
| Недостатки крупной фирмы(ограничение эффективности) | Недостатки малой фирмы(ограничение эффективности) |
| Сравнительная жесткость организационных структур. | Отсутствие развитой производственной и социально-бытовой инфраструктуры. |
| Недостаточная гибкость производственной программы. | Техническая отсталость (по фондово-руженности и фондонасыщенности малых предприятий по сравнению с промышленностью в целом) |
| Слабая зависимость от потребителя. |  |

Таблица 2[[2]](#footnote-2)

Сравнительная характеристика преимуществ фирм в крупном и малом бизнесе

|  |  |
| --- | --- |
| Преимущества крупной фирмы | Преимущества малой фирмы |
| Экономия на масштабе благодаря расширению объемов производства на одних и тех же мощностях. | Способность оперативно реагировать (потребительский и производственный), в котором потребности имеют приоритет над производством. |
| Экономия на разнообразие в результате широкого ассортимента товаров из одного сырья. | Высока рентабельность в производстве тех товаров, которые не выгодны для крупных предприятий. |
| Экономия на транзакционных издержках, связанных с передачей товаров и услуг от одной производственной единице другой. | Обогащение ассортимента потребительских товаров и услуг |
| Реализация стратегий «первопроходца». | Создание благоприятных условий для более рациональной хозяйственной кооперации с крупным бизнесом. |
| Развитие новых производств с учетом накопленного технологического, производственно-сбытового, управленческого опыта. | Широкое использование всех видом ресурсов (включая вторичные). |
|  | Мелкая капиталоемкость, быстрая перестройка производства.  Высока восприимчивость к нововведениям, короткие сроки освоения новшеств. |

**3.2. Понятие системы. Предпринимательство как элемент экономической системы**

Общепринятого устоявшегося определения категории «система» не существует, само определение развивается вместе с наукой. Решение вопроса о специфических признаках системного подхода, в отличие от любого другого типа научного анализа, в значительной степени определяется тем, что следует понимать под системой. Это понятие может быть определено как «…множество элементов с отношениями между ними и между их атрибутами» (А. Холл, Р. Фейджин), «…отображение входов и состояний объекта в выходах объекта» (М. Месарович). Нобелевский лауреат И. Пригожин считает, что «…именно простые системы являются тем частным случаем, в котором становится достижимым идеал исчерпывающего описания. Знание закона эволюции простых систем позволяет располагать всей полнотой информации о них, т. е. по любому мгновенному состоянию системы однозначно предсказывать ее будущее и восстанавливать прошлое…».

По мнению К.П. Астапова, под экономической системой понимается социально-экономическая структура, организующая в соответствии с долгосрочной стратегией производство товаров (услуг), которые востребованы во внешней среде. Такое определение предполагает стремление экономической системы к самосохранению и позволяет использовать все типы данной системы на на основе единого подхода.   
Таким образом, одним из существенных признаков системы является то, что по отношению к внешней среде она ведет или проявляет себя как единое целое. Вторым базовым признаком системы, на наш взгляд, является целеполагание при ее создании, проявляющееся в достижении эффекта синергии, исследованиями которого занимались Х. Итами, И. Ансофф, Д. Клиланд и У. Кинг.

В экономической литературе также большое внимание уделяется рассмотрению основных свойств систем. По мнению Э.М. Короткова, систему характеризуют следующие понятия:

1. Элементы – представляют собой наименьшую часть системы, их внутренняя структура может не учитываться при рассмотрении системы в целом.

2. Среда – это вся совокупность объектов, существующих за границами системы, но взаимосвязанных с ее элементами и с самой системой в целом.

3. Граница – различие внешних и внутренних связей элементов системы, которое определяет ее целостность и ограниченность.

4. Связи – разнообразные взаимодействия и зависимости элементов, определяющих их существование, место и роль в системе.   
Экономическая система обладает как общими, так и особыми свойствами. К общесистемным свойствам можно отнести целостность, иерархичность и интегративность.

Целостность экономической системы проявляется в том, что изменение структуры, связей и поведения любого экономического субъекта оказывает воздействие на все другие экономические субъекты и изменяет систему в целом. Верно и обратное – любое изменение экономической системы вызывает преобразование структуры, связей и поведения экономических субъектов. Иерархичность экономической системы означает, что она включена в качестве подсистемы в систему более высокого порядка, а каждый ее компонент также является системой. Интегративность экономической системы представляет собой обладание свойствами, отсутствующими у ее компонентов.

Специфическими свойствами экономической системы являются следующие:

– ее подсистемы имеют нечеткие границы: один и тот же экономический субъект может одновременно принимать участие в различных процессах самоорганизации экономики, может быть элементом самоорганизующейся системы и окружающей среды одновременно;   
– самоорганизация экономической системы возникает из кооперации не только экономических субъектов разного уровня друг с другом, но и с экономическими институтами, а также из кооперации институтов между собой;

– структура экономической системы нередко скрыта за отношениями административной подчиненности;

– экономическая система является динамической системой;

– экономическая система является стохастической системой, не поддающейся детальному и точному прогнозу;

– экономическая система может быть как открытой, так и закрытой.   
Все экономические системы способны к развитию и росту при соответствующих институциональных условиях. В процессе роста системы происходит увеличение количественных показателей, в то время как структура системы не меняется. В конечном счете накопление количественных изменений приводит к неизбежности качественных преобразований, как позитивных (переход в новое состояние с высокой конкурентоспособностью), так и негативных (деградация). Таким образом, в функционировании каждой из микросистем (малого или крупного предприятия) может наступить момент, когда взаимодействие между ними станет одним из мощных факторов не только выживания и повышения конкурентоспособности товаров и услуг, но и залогом долгосрочной успешной деятельности в будущем.

Если взаимодействие субъектов малого и крупного предпринимательства базируется на получении взаимной выгоды, то между ними образуется экономический симбиоз, который представляет собой союз партнеров по бизнесу, взаимовыгодный для обеих сторон. Иными словами, формируется такое устойчивое (долговременное) экономическое взаимодействие, которое дает положительный синергетический эффект. В результате величина эффекта от совместной деятельности оказывается больше, чем сумма экономических эффектов отдельно действующих предприятий.

**3.3. Формы предпринимательской деятельности как экономические системы**

Примеры эффективного взаимодействия малых и крупных предприятий различных форм и разновидностей можно наблюдать в нефтяной отрасли, являющейся лидером в сфере структурной перестройки и реструктуризации крупных предприятий. Функционирование этой отрасли основывается на рациональном взаимодействии малого и крупного бизнеса, предусматривающем самый широкий диапазон взаимоотношений – от переуступки прав на производственную деятельность до совместной производственной деятельности. Крупные вертикально интегрированные компании организуют работу таким образом, чтобы иметь все условия и возможности для реализации крупномасштабных проектов по разведке и эксплуатации богатых месторождений как внутри страны, так и за рубежом, причем в любых по сложности природно-климатических и геолого-экономических условиях. В то же время в тесной связи с крупными компаниями в производственной сфере, технологическом обслуживании, консалтинге, сервисе, «обкатке» новых бизнес-схем, маркетинге, сбыте продукции работают малые и средние фирмы-сателлиты.

На наш взгляд, именно производственное предпринимательство должно быть положено в основу экономической целесообразности взаимодействия малого и крупного бизнеса. В этой связи основой системы взаимодействия субъектов малого и крупного предпринимательства является именно производство товаров и услуг. К существенным признакам данной системы относятся: отраслевой, региональный, сырьевой, кадровый, инновационный.   
Однако не нужно забывать о среде, в которой функционирует малый и крупный бизнес. Как было отмечено выше, Э.М. Коротков выделяет понятие «среда» в качестве одного из основных свойств системы. По нашему мнению, любая система создает внутреннюю среду, отличную от созданной другой системой, иначе говоря, внутренняя среда – это среда, где осуществляются связи между элементами и управляющей системой, а также возникают реакции на взаимодействие с внешней средой. На наш взгляд, необходимо классифицировать факторы, оказывающие то или иное воздействие на исследуемую систему (см. табл. 3). Следует отметить, что к субъектам взаимодействия относятся малое и крупное предпринимательство, а к объектам – совокупность отношений между ними.



Таблица 3[[3]](#footnote-3)

Факторы, влияющие на взаимодействие субъектов малого и крупного предпринимательства



На базе крупных предприятий реального сектора предпринимательская деятельность наиболее часто возникает в виде следующих форм:

1) интрапренерство (образование небольшого, часто временного коллектива для реализации некоторой цели или разработки некоторой идеи, необходимой для повышения технического уровня крупного предприятия);

2) инкубаторство («выращивание» малой фирмы, оказание различной помощи на этапах ее становления);

3) сателлитная форма (организация малых фирм-сателлитов, то есть различных дочерних фирм, сохраняющих «родственные связи» с головной организацией, образование малых фирм, юридически самостоятельных, но экономически существенно зависящих от коренной структуры, и т. д.).

Малый бизнес объективно играет подчиненную роль в системе отношений с крупным бизнесом, в то время как крупное предпринимательство, при определенных экономических условиях, способно продуцировать необходимое множество субъектов малого предпринимательства, в той или иной степени зависящего от крупного. В этой связи необходимо проводить не только исследования, позволяющие строить оптимальные производственно-технологические цепочки взаимодействия малого и крупного предпринимательства, но и совершенствовать нормативно-правовую базу этого взаимодействия, что позволит оптимизировать структуру предпринимательства и повысить его конкурентоспособность. На сегодняшний день на федеральном и региональных уровнях создана правовая база в части инфраструктурного и финансового обеспечения взаимодействия субъектов малого и крупного предпринимательства.

Таким образом, система взаимодействия субъектов малого и крупного предпринимательства представляет собой совокупность реальных субъектов и объектов взаимодействия, обладающих определенностью связей и отношений, функционирующую с целью достижения положительного синергетического эффекта.



**Заключение**

Приведенные информационно-аналитические материалы позволяют сделать вывод о том, что между развитием крупного и малого предпринимательства существует более жесткая связь, чем это принято считать. Поскольку крупное производство только лишь начинает возрождаться после длительного экономического кризиса в России, то и востребованность малого предпринимательства со стороны крупного бизнеса не могла быть значительной. Поэтому и явно выраженная стагнация в динамике роста числа малых предприятий, начавшаяся в 1998г. и продолжающаяся по сей день, не случайна. По сути, она свидетельствует о “псевдонасыщении” экономики малым предпринимательством, обусловленном недостаточно благоприятным экономическим климатом, который сложился вокруг него, слабой государственной поддержкой и, конечно же, низким уровнем развития крупной промышленности.

Рациональное соотношение между крупным и малым предпринимательством зависит от целого ряда факторов, включая культурно-исторические традиции, менталитет общества, природно-климатические особенности и др.

Российская модель взаимодействия малого и крупного бизнеса имеет свою специфику, обусловленную ходом развития экономических реформ, которая заключается в том, что в складывающемся экономическом симбиозе предприятий значительная доля нагрузки на первоначальном этапе ложилась на малые предприятия, которые зачастую обеспечивали “выживание” крупных фирм. Эта тенденция не преодолена полностью и до сих пор.

Следовательно, роль малого бизнеса в России нельзя оценивать традиционным образом, как это происходит в стационарной экономике, например, только по количественным показателям. Такая оценка будет поверхностной. Малое предпринимательство как особый сектор общественного производства имеет в нем весьма незначительный удельный вес. Его большая часть находится в теневой экономике и не отражается официальной статистической отчетностью, хотя и определяет условия выживания значительной части общественного производства.

Малые фирмы, взаимодействуя с крупными предприятиями, сыграли значительную роль в первоначальном накоплении капитала и в процессах приватизации, взяли на себя тяжелое бремя проблем реформенного развития экономики.

Сегодня необходим поиск новых резервов для успешного развития малого бизнеса. Значительная часть из них находится в сфере создания условий для органичного взаимодействия, сотрудничества и кооперации малого, среднего и крупного бизнеса в интересах участников сотрудничества, государства и общества в целом.

**Литература**

1. Романюк, В. Перспективы взаимодействия крупного и малого бизнеса / В.Романюк, Л. Савченко // Бизнес для всех. – 2006. - № 11.

2.В поисках новой теории: Книга для чтения по экономической теории с проблемными ситуациями /Под. ред. А.Г. Грязновой и Н.Н. Думной. – М.: КНОРУС, 2004.

3.Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в 2000–2004 гг.: Информационно-аналитический доклад /Подгот. А.Г. Литваком, А.М. Шестоперовым, О.М. Шестоперовым. – М.: ИКЦ « Бизнес-Тезаурус», 2005.

4.Взаимодействие малого и крупного бизнеса //Информационно- аналитический сборник материалов IV Всероссийской конференции представителей малых предприятий, Москва, апрель 2004 г. – М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2004.

5. Райзберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева /. – М.: ИНФРА-М, 1996.

6.Лебедева, Л. Региональные аспекты развития малого бизнеса в РФ, 2006 г.

7.Балацкий, Е. Малый и крупный бизнес: тенденции становления и специфика функционирования// Экономист – 2001 – N4.

8.Месарович М. Основания общей теории систем // Общая теория систем. – М.: Мир. – 1996.

5.Сапсай Б.П. Взаимодействие малых предприятий с крупным производством на региональном уровне.//www.subcontract.ru

6. Cайт Научного института системных исследований проблем предпринимательства. http//www.nissi.ru/

7. Ахмадеев, М. Инновационное взаимодействие малого, среднего и крупного предпринимательства / М. Ахмадеев, А. Цыгичко /. – Казань: Издательский центр Академии управления "ТИСБИ", 2006.

10. Яковлев, А.Р. Развитие институционального механизма взаимодействия крупных и малых форм в современной российской экономике: автореф. дис. … канд. экон. наук : 08.00.05 / А.Р. Яковлев; ГОУ ВПО ВГУ. – Волгоград, 2007.

11. ["Российская газета" - Экономика Поволжья №5162 (83) от 20 апреля 2010 г.](http://www.rg.ru/gazeta/pfo/2010/04/20.html)

12. Партнерские отношения малого и крупного бизнеса: научное издание/ М.А.Брытков//Наука – производство - технологии – экология. – 2006. – Т.6.

13. Седова, Л.В. Субконтрактинг как форма развития кооперации малого и крупного бизнеса в современных условиях: научное издание/ Л.В. Седова// Наука – производство – технологии – экология. – 2006. – Т.8.

14. Анисимова, Л.А. Большие проблемы малого бизнеса/ Л.А. Анисимова // Методы менеджмента качества. – 2004. – N2.

1. Брытков, Михаил Алексеевич.

   Партнерские отношения малого и крупного бизнеса: научное издание/ М.А.Брытков//Наука – производство - технологии – экология. – 2006. – Т.6. – С. 363 [↑](#footnote-ref-1)
2. Брытков, Михаил Алексеевич.

   Партнерские отношения малого и крупного бизнеса: научное издание/ М.А.Брытков//Наука – производство - технологии – экология. – 2006. – Т.6. – С. 364 [↑](#footnote-ref-2)
3. Журнал «Проблемы современной экономики». Взаимодействие малого и крупного предпринимательства: системный подход. www.m-economy.ru [↑](#footnote-ref-3)