

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РФ
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

**УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ
КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА
НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Монография

Новосибирск 2017

УДК 338
ББК 65.290
Т 529

Авторы: *Т. Ю. Калошина, А. А. Колмаков, М. К. Останин,
И. Э. Толстова*

Рецензенты: д-р экон. наук, доц. *С. А. Филатов*
(ФГБОУ ВО НГУЭиУ);
начальник департамента промышленности,
инноваций и предпринимательства мэрии
г. Новосибирска *А. Н. Люлько*

Т 529 **Управление взаимодействием крупного и малого бизнеса на муниципальном уровне:** монография / И. Э. Толстова, Т. Ю. Калошина, А. А. Колмаков, М. К. Останин; Новосиб. гос. аграр. ун.-т. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2017. – 119 с.

ISBN 978-5-94477-212-1

В представленной монографии рассматриваются вопросы организации и управления взаимодействием крупного и малого бизнеса на муниципальном уровне. Исследованы содержания понятий «крупный бизнес», «малый бизнес», механизмы взаимодействия крупного и малого бизнеса в промышленно развитых странах и в современной России. Даны практические рекомендации по развитию возможностей взаимодействия крупного и малого бизнеса с учетом рыночных реалий и запросов на современном этапе развития экономики и на перспективу.

Издание адресовано преподавателям высшей школы, магистрантам, аспирантам и докторантам, а также тем, кто интересуется данной проблемой.

УДК 338
ББК 65.290

Монография утверждена и рекомендована к изданию ученым советом факультета Государственного и муниципального управления (протокол № 8 от 24 апреля 2017).

ISBN 978-5-94477-212-1

© Толстова, Т. Ю. Калошина, А. А.
Колмаков, М. К. Останин, 2017
© Новосибирский государственный
аграрный университет, 2017

ВВЕДЕНИЕ

Проблема взаимодействия крупного и малого бизнеса остается по-прежнему актуальной в нашей стране. Обладая значительным экономическим потенциалом, государство не в полной мере использует принципы предпринимательской экономики. К ним относится и эффективное взаимодействие крупного и малого бизнеса, оказывающее влияние на качество экономического роста¹.

В то же время в развитых экономических странах крупное производство является локомотивом удовлетворения массового спроса при повсеместном обновлении ассортимента товаров и услуг, разнообразии и доступности продукции и в условиях жесткой конкуренции – здоровой ценовой приемлемости. Малый бизнес в выстраивании взаимодействия с крупным бизнесом не дистанцирован, а наоборот, находится в рамках кооперационного взаимодействия, занимая в нем обширную социально-экономическую нишу.

Несмотря на повсеместную формулу взаимодействия «большое + малое» в развитых экономических странах, вопрос выживаемости малого бизнеса в России по-прежнему остается актуальным, и взаимодействие с крупным бизнесом осложняется не только отсутствием корпоративной культуры развития кооперационных взаимоотношений, но и несовершенным законодательством в области деятельности субъектов малого бизнеса, например, в части защиты от неправовых методов работы государственных и муниципальных органов власти, что приводит в целом к выстраиванию дополнительных барьеров в отношениях с крупным бизнесом. В установлении взаимодействия крупного и малого бизнеса особую роль играет государство, которое

¹ Дорошенко А.В. Эффективность взаимодействия крупного и малого бизнеса в современной российской экономике // Молодой ученый. – 2013. – № 3. – С. 212–216.

предоставляет льготы малому бизнесу, делая его привлекательным для крупного бизнеса, в связи с чем размещение заказов на малых предприятиях является существенным показателем сокращения издержек крупного бизнеса.

Сравнительная характеристика крупного и малого бизнеса показывает существенные различия в рамках технологического и организационного уклада. Крупный бизнес, если мы говорим о России, обладает мощным инвестиционным ресурсом и сырьевой базой, но зачастую культура взаимодействия с другими предприятиями в развитии кооперационных связей не выходит за рамки советской плановой экономики, где ассортимент и количество выпускаемой продукции диктовались из центра. Одним из главных факторов развития взаимодействия малого и крупного бизнеса является конкуренция среди гигантов за выход на внутренние и международные рынки. Потребность в «гибких», быстро перестраивающихся малых предприятиях возрастает, а модернизация и расширение массового производства открывает путь к взаимодействию малого и крупного бизнеса.

В представленной работе исследуется теория и практика муниципального управления взаимодействием крупного и малого бизнеса на примере деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска. Новосибирск – не только самое крупное муниципальное образование России, но и сибирский центр сосредоточения крупных промышленных предприятий оборонной, машиностроительной, химической, металлургической, газовой и других направлений промышленного производства. За период с 2010 по 2015 г. количество субъектов малого бизнеса в г. Новосибирске выросло более чем в 2 раза и на сегодня, по разным данным, составляет более 110 тыс., в основной своей массе микрофирм и индивидуальных предпринимателей. Более 40% экономи-

чески активного населения г. Новосибирска реализует себя в рамках предпринимательской деятельности (предприниматели и нанятые работники). Цифра впечатляет, особенно в период неустойчивого экономического роста страны и г. Новосибирска – в частности².

В ходе исследования различных аспектов проблемы были проанализированы труды отечественных и зарубежных исследователей: Й. Шумпетера, А.В. Бусыгина, А.В. Алешина, А.В. Дорошенко, А.М. Выжитовича, Л.Г. Полбицкой и др., рассматривающих возможности эффективного взаимодействия крупного и малого бизнеса в рамках субконтрактации и аутсорсинга и других экономических форм взаимодействия, определения понятий «малый» и «крупный» бизнес. В работе были использованы высказывания государственных деятелей, представителей общественных организаций, занимающихся вопросами развития субъектов предпринимательства. Приведены результаты статистических исследований. Были проанализированы также нормативные и законодательные акты, в частности, регламентирующие деятельность малого бизнеса.

В первом разделе исследованы опыт взаимодействия крупного и малого бизнеса в развитых промышленных странах, практика отношений между институтами крупного и малого бизнеса, отдельные национальные особенности развития экономик и участие государства в стимулировании взаимодействия крупного и малого бизнеса. Обобщены результаты такого взаимодействия в сравнении с процессами, происходящими в России, его отличительные особенности, положительные и отрицательные стороны.

² Официальная статистика «Росстата» по количеству субъектов малого и среднего предпринимательства в городе Новосибирске за 2015 год / Территориальный орган государственной статистики по Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://novosibstat.gks.ru/>.

Во втором разделе исследована практика деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска по управлению взаимодействием крупного и малого бизнеса.

В третьем разделе разработан и обоснован комплекс рекомендаций по развитию муниципального управления взаимодействием крупного и малого бизнеса на примере деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска.

1. КРУПНЫЙ И МАЛЫЙ БИЗНЕС: ПОНЯТИЕ, МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

1.1. Понятия «крупный» и «малый» бизнес.

Механизмы взаимодействия в промышленно развитых странах

Термин «бизнес» имеет английское происхождение и в языке оригинала символизирует дело, деятельность, занятие. Однако дать однозначное определение термину «бизнес» нельзя. В большинстве учебников, написанных в разное время и для различных стран, ему даются неодинаковые определения с разными существенными признаками. На наш взгляд, понятие «бизнес» нельзя рассматривать отдельно от понятия «предпринимательство» (табл. 1.1).

Таблица 1.1

История развития понятия «предпринимательство»

Понятие	Источник
1	2
<p>«Предприниматель – это человек, пытающийся превратить новую идею или изобретение в успешное нововведение. В частности, предпринимательство представляет собой силу творческого разрушения, действующую на рынках и в производстве, одновременно создавая новые товары и модели предпринимательства, где творческое разрушение обеспечивает динамичный и долгосрочный экономический рост».</p> <p><i>Комментарий.</i> Самой популярной базовой теорией предпринимательства до сих пор остается концепция Йозефа Шумпетера, сочетающая экономическое обоснование предпринимательской функции с попыткой отображения психологического портрета предпринимателя. Он считал предпринимателя основным двигателем развития капитализма, а предпринимательство характеризовал как процесс «творческого разрушения»</p>	<p>Шумпетер Й.; Капитализм, социализм и демократия: пер. с англ./ предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1995</p>

1	2
<p>«Искусство ведения деловой активности», «мыслительного процесса», «особый настрой души, форма деловой романтики и средства реализации человеком присущих ему потенций», «умение организовать собственный бизнес и достаточно осуществлять функции связанные с ведением собственного дела»</p> <p><i>Комментарий.</i> Это личное высказывание А.В. Бусыгина, его видение деловой активности предприимчивого человека</p>	<p>Бусыгин А.В. Предпринимательство. Основной курс: учеб. для вузов: в 2 кн. – М.: Интерпракс, 2008. – С. 111</p>
<p>«Сильный, успешный человек не является жертвой окружения. Он сам создает благоприятные условия. Его собственные внутренние силы и энергия делают все вокруг него таким, каким он желает его видеть». «Чтобы научиться бегать, нужно бегать. Чтобы научиться плавать, нужно плавать. Чтобы развить силу воли, ее необходимо проявлять в деловой жизни. Пользуясь силой воли, мы укрепляем ее. Воля становится сильнее на практике»</p> <p><i>Комментарий.</i> Как основатель термина «новое мышление» Марден верил, что мысли человека влияют на его жизнь и его жизненные обстоятельства. Он говорил, что мы сами создаем мир, в котором мы живем, и формируем наше собственное окружение.</p>	<p>Марден О.С. Стальная воля. Нью-Йорк, 1897 г. – С. 52.</p>
<p>«Гражданское законодательство регулирует отношения между лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность, или с их участием, исходя из того, что предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».</p> <p><i>Комментарий.</i> Понятие, которое употребляется в написании нормативно-правовых документов, связанных с поддержкой предпринимательства</p>	<p>Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994, № 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) [Электронный ресурс]. – Ст. 2, п.1, абз.3. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/</p>

Такое разнообразие определений связано с тем, что бизнес и предпринимательство – очень сложные и многогранные явления. Они являются объектом изучения в курсах экономической теории, гражданского права, менеджмента, маркетинга, экономики предприятия и др. Каждая из этих дисциплин вносит свой вклад в понимание данных явлений и по-своему определяет, что такое бизнес. Кроме того, и бизнес, и предпринимательство постоянно изменяются по мере развития производительных сил, условий экономической и социальной деятельности. Несмотря на некоторые общие признаки, на практике реальная деятельность предпринимателей сильно различается (табл. 1.2).

Таблица 1.2

**Сходства и различия в определении понятий «бизнес»
и «предпринимательство»***

Крупный бизнес	Предпринимательство (малый бизнес)
Одна из основ современной экономики государства	Служит показателем развития и состояния развития государства
Предпринимательство – основа бизнеса <i>Комментарий:</i> общая основа бизнеса и предпринимательства	Предполагает собственное дело, на средства владельца
Крупный бизнес не может строиться по принципу копирования «с другого магазина»	Предпринимательство в большинстве своем случаев является «инновационным»
Крупный бизнес подвержен «меньшим рискам» и политическим колебаниям государства	Предпринимательство находится в большей зависимости от состояния государственной политики и экономики в целом

*Источник: составлено авторами на основании исследования авторского блога Николая Якименко «Предпринимательство как образ жизни»³.

³ Якименко Н. Предпринимательство как образ жизни. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nikolayakimenko.com/about>.

Согласно общемировой практике, крупный бизнес (Bigbusiness) – это крупный самостоятельный субъект с юридическими правами, производящий большие объемы продукции, выполнение работ и оказание услуг для удовлетворения потребностей потребителей, принося миллиардную прибыль стране и тем самым определяя политическую и экономическую мощь страны.

Крупный бизнес характеризуется следующими чертами:

- международные независимые компании, работающие на глобальных рынках, использующие при этом более дешевые ресурсы мировой экономики путем размещения своего производства в разных странах, в котором задействован большой рабочий штат, производящий огромный объем продукции, оказание услуг для удовлетворения потребностей покупателей всей страны, мира, континента, тем самым приносящие миллиардную прибыль;

- это организация, производящая значительную, существенную долю общего объема продукции отрасли либо характеризующаяся как крупная по объемным показателям: количество занятых (1000 человек и более), объем продаж, размер активов;

- это организация с площадью занимаемых помещений 1000 м² и более;

- это преимущественно государственный бизнес, градообразующий;

- это одна из основ современной экономики.⁴

Крупный бизнес не поддается простому определению. Обычно понятие «крупный бизнес» применяется к таким гигантам, как IBM и General Motors, JP Morgan Chase (США). К крупнейшим фирмам относят также: Roal Dutch (Великобритания – Дания), Coca-Cola (США), Mitsubishi

⁴ Боярчук А.В. Роль крупного бизнеса в экономике страны [Электронный ресурс] – 2016. – Режим доступа: http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Business/1358.

(Япония), Microsoft (США), BASF («Бадише анилин унд сода фабрик» – Германия), Газпром (Россия). Именно благодаря большим предприятиям идет развитие бизнеса, ведь большинство из них – международные компании, которые благодаря огромной концентрации ресурсов и централизации финансовых и материальных потоков внутри корпорации способны сами для себя создавать эффективную рыночную и социальную инфраструктуру (табл. 1.3).

Таблица 1.3

Сравнительная характеристике крупного бизнеса в России и промышленно развитых странах*

Крупный бизнес в России	Крупный бизнес за рубежом
Численность занятых в организации от 500 и выше	Численность занятых в организации от 1000 и выше
Концентрация в сырьевых отраслях экономики, направленных на экспорт	Инновационное направление развития производства исходя из ограниченности ресурсов
Бизнес основан на интуиции без учета издержек производства	Расширение сферы рационализации бизнеса при интенсивных методах оптимизации
Высокорискованный бизнес, основанный на монополизации деятельности	Группа предприятий основана на тесных кооперационных взаимодействиях
Локальные организации регионального значения	Трансконтинентальные компании
Локомотивы национальной экономики	Осуществляют деятельность по принципу «малое + большое»

*Источник: составлено авторами на основании статьи Кондратьева В. Б. «Роль крупного бизнеса в модернизации экономики страны».⁵

Для исследования возможных механизмов взаимодействия малого и крупного бизнеса необходимо проанализировать слабые и сильные стороны крупных компаний (табл. 1.4).

⁵ Кондратьев В. Б. Роль крупного бизнеса в модернизации экономики страны [Электронный ресурс] // Перспективы. – 25 мая. 2012. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/rol_krupnogo_biznesa_v_processe_modernizacii_ekonomiki_2012-05-25.htm.

Таблица 1.4

Основные преимущества и недостатки крупного бизнеса*

Сильные стороны крупного бизнеса	Слабые стороны крупного бизнеса
Способность активно изменять внешнюю среду предпринимательства	Снижение стимулов к росту эффективности производства
Возможности создавать и накапливать достижения НТП	Возможность для ограничения доступа других фирм к достижениям НТП и рационального бизнеса
Экономия на издержках производства	Падение эффективности управления с ростом объема фирмы
Устойчивость	Негибкость, возможность потери контакта с потребителем

* Источник: составлено авторами на основании статьи А.В. Боярчук – «Роль крупного бизнеса в экономике страны».⁶

Анализ таблицы позволяет сделать вывод, что все перечисленные особенности крупных предприятий создают, в свою очередь, возможности для устойчивого развития субъектов малого предпринимательства.

Если понятие крупный бизнес – это понятие в основном экономическое, то малый бизнес определяется как экономически, так и юридически. Как показывает опыт стран с высокоразвитой экономикой, он является важнейшей составляющей рыночного хозяйства. В самом общем виде под малым бизнесом понимается предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных условиях.

Роль малых предприятий в экономике трудно переоценить. Экономическая роль малого бизнеса в странах с рыночной системой хозяйствования определяется тем, что малые предприятия обладают высокой степенью приспособляемости в сложившихся условиях.

⁶ Боярчук А.В. Роль крупного бизнеса в экономике страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Business/1358.

Малое предпринимательство эффективно по всем параметрам, и рост субъектов малого предпринимательства зачастую снимает часть социальных вопросов, связанных с занятостью населения. Во втором разделе будет представлен анализ 2015 г. по субъектам малого и среднего предпринимательства в г. Новосибирске, где, по официальным данным Новосибирскстата, на 110 тыс. зарегистрированных предпринимателей малого и среднего бизнеса приходится 42 % экономически трудоспособного населения (предприниматели и наёмные работники) города. Согласно данным Новосибирскстата количество крупных отраслевых предприятий г. Новосибирска, с количеством работающих 500 и более человек не превышает 140 единиц⁷.

Если мы говорим о характерных особенностях крупного бизнеса, необходимо провести аналогию с малыми формами бизнеса (табл. 1.5).

Таблица 1.5

Основные преимущества и недостатки малого бизнеса*

Сильные стороны малого бизнеса	Слабые стороны малого бизнеса
Гибкость, восприимчивость к нововведениям	Высокорискованный характер
Более высокая рентабельность по сравнению с крупным бизнесом	Интуитивный характер и неспециализированное управление
Использование незанятых ресурсов на неформальных рынках	Ограниченный доступ к высококачественным ресурсам
Зависимость от поддержки крупных фирм и государства	Недостаток финансовых ресурсов, сложный доступ к информации

*Источник: составлено авторами на основе проведенного исследования

⁷ Официальная статистика «Росстата» по количеству субъектов малого и среднего предпринимательства в городе Новосибирске за 2015 год / Территориальный орган государственной статистики по Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://novosibstat.gks.ru/>.

На наш взгляд, таблица позволяет сделать вывод, что малый бизнес обладает такими преимуществами, как технологическая мобильность и высокая рентабельность. При этом предприятия малого бизнеса эффективны не только в потребительской сфере, но и как производители отдельных узлов и малых механизмов, полуфабрикатов и других элементов, необходимых для производства конечной продукции, выпуск которых невыгоден крупным предприятиям. Все это обосновывает необходимость комплексного подхода к определению места и роли малых предприятий в экономике общества.

Немаловажным фактором развития как малых, так и крупных предприятий является конкурентная среда (табл. 1.6).

Таблица 1.6

**Сравнительные конкурентные преимущества малых
и крупных предприятий ***

Факторы конкурентных преимуществ	Малые предприятия	Крупные предприятия
Оперативность реагирования на изменения рыночной конъюнктуры	Высокая	Низкая
Накладные издержки, отнесенные на себестоимость продукции	Низкая	Высокая
Затраты на содержание персонала	Низкие	Высокие
Возможности оперативного обновления технологий	Высокие	Низкие
Скорость осуществления инноваций	Высокая	Низкая
Доступность адресных поддержек	Высокая	Низкая
Возможности обновления основных фондов	Низкие	Высокие
Доступ к заемным финансовым ресурсам	Низкий	Высокий
Возможности системных маркетинговых исследований и активной рекламы	Низкие	Высокие

* Источник: Конкуренция и антимонопольное регулирование: учеб. пособие для вузов / С.Б. Авдашева, В.А. Аронин, И.К. Ахполов [и др.]; под ред. А.Г. Цыганова. – М.: Логос, 2006. – 368 с.

На наш взгляд, при всех перечисленных достоинствах малый бизнес обладает и слабыми сторонами. Одной из главных проблем остаётся «выживание» в современных экономических условиях, и здесь преимущество крупного сектора экономики гораздо выше. Малый бизнес подвержен более высокорискованному характеру хозяйственной деятельности, где зачастую экономика управления носит интуитивный и неспециализированный характер. При этом одним из самых проблемных компонентов остаётся ограниченный, в отличие от крупных компаний, доступ к высококачественным ресурсам. Нельзя не отметить ограниченный доступ малых предприятий к «длинным деньгам», что также не способствует экономическому развитию. Все эти элементы приводят к определённой экономической неустойчивости малых предприятий, способствуют их банкротству и разорению.

Степень развития малого бизнеса и активности предпринимателей во многом определяет уровень демократизации государства и открытости его экономики. За счёт поддержки сегмента малого предпринимательства государство решает общие проблемы повышения уровня благосостояния населения и увеличения в процентном соотношении граждан со средним уровнем дохода, а налоговые поступления от малого бизнеса в значительной степени способствуют пополнению бюджета. Кроме того, малый бизнес позволяет повысить уровень социальной ответственности, экономической инициативы и осведомлённости граждан отдельно взятого государства. Также конкуренция, являющаяся основным условием работы малых предприятий в системе с рыночной экономикой, позволяет сдерживать рост цен на товары и услуги и побуждает предпринимателей постоянно повышать качество продукции и внедрять новые технологии. Малый бизнес частично решает в государстве проблемы с безрабо-

тицей, а в странах с развитой рыночной экономикой от 50 до 90 % граждан заняты именно в этой сфере.⁸

Ярким примером для развития малого бизнеса при непосредственном взаимодействии с крупными компаниями и государственным регулированием экономических отношений является опыт управления малым бизнесом в США.

Согласно градации, предприятия в США делятся на:

- от 1 до 24 человек – наименьшее;
- от 25 до 99 человек – малое;
- от 100 до 499 человек – промежуточное;
- от 500 до 999 человек – крупное;
- свыше 1000 человек – крупнейшее.⁹

Система государственной поддержки малого бизнеса в США включает:

- прямые дотации через бюджет (390 млн долл. в год);
- размещение госзаказов на крупных предприятиях с установлением обязательного процента заказов, которые они обязаны передавать малому бизнесу;
- государство выступает в качестве гаранта при получении малыми предприятиями банковских кредитов;
- малый бизнес имеет налоговые льготы, поскольку суммарно налоги составляют 44 % дохода (36 – федеральные, 8 – штата).

Доля малых и средних предприятий в ряде стран составляет 70–80 % от числа хозяйственных организаций. В США такими фирмами производится около половины валового национального продукта, они создают более половины новых рабочих мест, на их долю приходится около 25 % общего объема промышленного производства (табл. 1.7).

⁸ Меламед И. Бизнес: его значение и перспективы развития в России// WEB3.0: электрон. журн. – Режим доступа: <http://small-business.web-3.ru/basics/small/>© Портал Web-3.Ru

⁹ Гордеева О.В. Малое и среднее предпринимательство: особенности функционирования и налогового регулирования // Налоги. – 2012. – № 22.

Таблица 1.7

**Распределение малых предприятий по отраслям промышленности
и количеству работающих в США, %***

Отрасль промышленности	Менее 25 чел.	Менее 210 чел.	Менее 220 чел.	Менее 250 чел.
Добывающая промышленность	52,4	67,1	80,5	91,5
Перерабатывающая промышленность	37,0	52,5	67,5	82,6
Оптовая торговля	50,3	71,5	86,9	96,4
Розничная торговля	64,9	81,5	91,1	97,2
Строительство	64,5	81,7	91,8	97,6
Коммерческие услуги	76,4	87,1	93,6	97,5

* Источник: Сабликова М.С. Малый бизнес в России и за рубежом // Материалы IV Междунар. студ. электрон. науч. конф. «Студенческий научный форум», 15 февр. – 31 марта 2012 г. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/327/3248>.

Из таблицы 1.7 можно сделать вывод об участии субъектов МСП США не только практически во всех областях экономической жизни государства, но и о количестве предпринимателей малого бизнеса в отдельной сфере, где цифры, в сравнении с Россией, показывают огромное отставание последней.

В следующей таблице представлены показатели участия субъектов малого бизнеса в промышленно развитых государствах (табл. 1.8).

Таблица 1.8

**Основные показатели развития малого предприятия
в промышленно развитых странах и России***

Страна	Количество малых предприятий, тыс.	Количество малых предприятий на 1000 жителей	Доля работающих в малых предприятиях в общей численности занятых, %	Доля малых предприятий в ВВП страны, %
1	2	3	4	5
Великобритания	2630	46,00	49,0	50–53
Германия	2290	37,00	46,0	50–54
Италия	3920	68,00	73,0	57–60
Франция	1980	35,00	54,0	55–62
США	19300	74,20	54,0	50–52
Япония	6450	49,60	78,0	52–55

Окончание табл. 1.8

1	2	3	4	5
Россия	ИП (микро- МП) – 2900; юр. лица (микро- МП) – 2574, всего – 5,5 млн	28,0	25,0	21–22

* Источники: Единый реестр субъектов малого среднего предпринимательства по состоянию на 01.08.2016 г. / Федерал. налог. служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/regbusiness/

Официальная статистика «Росстата» по количеству субъектов малого и среднего предпринимательства в городе Новосибирске за 2015 год / Территориал. орган гос. статистики по Новосиб. обл. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.novosibstat.gks.ru>.

Анализ табл. 1.8 показывает превалирование крупного сектора экономики России в ВВП страны и характерное отличие от промышленно развитых стран в отношении количества субъектов малого бизнеса в расчете на тысячу жителей государства. На основании вышеизложенного мы пришли к выводу, что во всех современных промышленно развитых странах более 90% предприятий – это малые субъекты предпринимательства.

На наш взгляд, созданные механизмы взаимодействия предприятий малого и крупного бизнеса в промышленно развитых странах не в полной мере находят свою реализацию в современной экономике нашего государства.

В современных промышленно развитых государствах основными формами интеграции и кооперационного взаимодействия крупного и малого бизнеса являются следующие.

1. Субконтрактация – это форма организации промышленного производства, рассчитанная на использование широкой сети поставщиков. Классическое понимание процесса субконтрактации подразумевает наличие головного предприятия – «контрактора» и множества малых и средних предприятий – «субконтракторов».

В результате реструктуризации предприятие-контрактор избавляется от всех нестратегических производств и за-

казывает необходимые комплектующие субконтракторам. Субконтракторы специализируются на выполнении ограниченного числа производственных процессов и стремятся соответствовать высоким требованиям, предъявляемым к качеству продукции, соблюдению условий согласованного графика поставок. Обе стороны процесса заинтересованы друг в друге: контрактору нужны стабильные поставки, а субконтракторам – долгосрочные заказы и постоянное сотрудничество. Опыт развитых стран показывает, что предприятие-контрактор часто за свой счет проводит на предприятиях-субконтракторах внедрение и сертификацию системы управления качеством, предоставляет помещения и оборудование.

Использование механизма субконтрактации явилось одной из причин промышленного роста таких стран, как Япония, Италия, Франция, Турция¹⁰.

Характерными особенностями такого взаимодействия являются:

- низкие издержки производства у субподрядчика;
- временный недостаток производственных мощностей на крупной фирме при перегруженном портфеле ее заказов;
- наличие так называемых маргинальных партий изделий (либо объем заказа недостаточно велик для большой фирмы, либо необходимо производство сугубо специализированных видов изделий);
- потребность в проникновении на рынок с малыми партиями товара, без затрат на создание сбытовых систем;
- обеспечение адаптации к «пиковым» ситуациям на рынке.

¹⁰ А.Н. Киселев Субконтрактация: действенный механизм организации производства [Электронный ресурс] // Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса. – Режим доступа: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_14.html.

Таким образом, субконтрактация дает малому бизнесу возможность перейти от простейших схем получения добавленной стоимости к собственному промышленному производству. Крупным предприятиям субконтрактация позволяет снизить издержки и сосредоточить все внимание на выпуске основной продукции¹¹.

В организации субконтрактных отношений экономисты выделяют две модели, которые в литературе получили название американской и японской.

Для *американской модели субконтракции* (иногда ее еще называют моделью «вытянутой руки») отношения между подрядчиком и субподрядчиком строятся в рамках одного конкретного заказа и не рассчитаны на долгосрочную перспективу. Широкое предложение со стороны субподрядчиков позволяет подрядчику выбрать наилучший вариант для исполнения своего заказа. Основным критерием отбора субподрядчика служит предлагаемая цена. Такая система существует в тесной связи с развитым малым предпринимательством, инновационной активностью фирм-исполнителей, доступностью лизинговых отношений для субподрядчиков и т. п. Обычно крупное автомобилестроительное предприятие имеет 2–2,5 тыс. субподрядчиков. Такие гиганты американского автомобилестроения, как Chrysler, Ford и General Motors, изготавливают самостоятельно чуть больше 1/3 комплектующих (34, 38 и 47 % соответственно). Остальные комплектующие поставляются в рамках субконтрактных заказов. Развитию американской модели субконтрактации способствовала не только либеральная экономическая политика,

¹¹ Христофорова Л. В. Проблемы формирования понятия субконтрактинг в «новой экономике» [Электронный ресурс] // Интеллект, инновации, инвестиции. – 2014. – № 2. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21637350>.

но и система государственных заказов, в частности – для оборонного сектора¹².

Японская модель субконтрактации отличается от американской тем, что в этой стране получила широкое распространение концепция финансово-промышленных групп (сюданов) как основы организации бизнеса. Предприятия, входящие в состав их промышленных объединений (кэйрэцу), в большинстве случаев выстроены по принципу вертикальной интеграции смежников. Отношения между ними определяются как отношения реляционного обмена (relation alexchange). Количество уровней интеграции при этом может достигать четырех. Иерархические вертикали создаются на основе естественной направленности технологических цепочек участников кооперации к конечной продукции. В японском машиностроении на головную компанию кэйрэцу в первом уровне кооперации может приходиться до 170 субконтракторов, во втором – до 1,7 тыс., в третьем – до 32 тыс. Анализируя две представленные модели субконтрактации, эксперты пришли к выводу, что автомобильная промышленность Японии, в сравнении с автомобильной промышленностью США, имеет на 300–600 долл. больший выигрыш на произведенный автомобиль (эти цифры подтвердились и для филиалов японских компаний за рубежом)¹³.

В большинстве индустриально развитых стран развитие производственной кооперации и субконтрактации является задачей государственной экономической политики, в неко-

¹² Субконтрактация: метод. пособие для предпринимателей ЗАО «Межрегион. центр промышл. субконтрактации и партнерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rcsme.ru/ru/library/show>.

¹³ Субконтрактация (субконтрактинг) [Электронный ресурс] // Портал информационной поддержки малого и среднего бизнеса. – Режим доступа: http://www.subcontract.ru/docum/documshow_documcode_about.html.

торых из них передача субконтрактных заказов малым предприятиям закреплена законодательно.

Российские кооперационные связи, основанные на субконтрактации, дают малому бизнесу возможность перейти от простейших схем получения добавленной стоимости к собственному промышленному производству. Крупным предприятиям субконтрактация позволяет снизить издержки и сосредоточить все внимание на выпуске основной продукции, где в качестве контракторов обычно, но не всегда, выступают крупные предприятия, занятые в производстве станков, инструментов, транспортных средств и т.д., для окончательной сборки которых требуется большое число деталей и комплектующих.

Как правило, в качестве субконтракторов выступают мелкие предприятия. В российских условиях чаще всего субконтракторами являются отдельные цеха крупных предприятий, получившие определенную экономическую самостоятельность. Специализация на определенных производственных процессах и операциях позволяет этим предприятиям поставлять качественные товары по соответствующим техническим условиям контрактора и в то же время предлагать выгодные экономические условия¹⁴.

2. Лизинг. Он позволяет предприятию получить основные фонды и начать их эксплуатацию, не отвлекая деньги из оборота, это эффективный способ финансирования для предприятий, не располагающих необходимыми средствами для капиталовложений в оснащение производства¹⁵.

¹⁴ Пустовгаров И. Л. Кооперация малого и крупного бизнеса. Кто выигрывает [Электронный ресурс] //Бизнес – Сфера, № 3 2014. – Режим доступа: http://yartehnostroy-s.ru/kooperatsiya_krupnogo_i_malogo_biznesa.html.

¹⁵ Info@grandars.ru. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/biznes/franchayzing.html>

3. Франчайзинг – это форма продолжительного делового сотрудничества нескольких фирм, при котором компания с известным на рынке именем (франчайзер) перепродает права на него вместе с технологией производства или продажи товара или услуги независимым от нее предприятиям (франчайзи). Приобретая разработки франчайзера предприниматель сокращает высокий риск, связанный с открытием нового бизнеса (известные примеры взаимодействия: «Зингер», «Форд», «Мак Дональдс», «Нью-Йорк пицца» в СФО).

В России пионером франчайзинга стал бизнесмен Владимир Довгань, основавший сразу две франшизные компании: «Дока-Хлеб» и «Дока-Пицца». Именно он взялся за популяризацию этого явления среди соотечественников, выпустил книгу и даже стал первым россиянином, вошедшим в состав Международной ассоциации франчайзинга. Рассматривая мировой опыт развития и применения франчайзинга, мы взяли пример США, где, по данным Международной Ассоциации Франчайзинга (МАФ):

- каждые 6,5 с открывается предприятие на условиях франчайзинга;

- суммарный оборотный доход от деятельности предприятий на условиях франчайзинга составил в 2000 г. более 1 трлн долл. США;

- более 7 млн человек заняты в реализации франчайзинга;

- франчайзинг покрывает 35 % всей розничной торговли¹⁶.

4. Венчурное финансирование подразумевает все вложения в рискованные, с точки зрения финансовых результатов, проекты, прежде всего в области высоких технологий. Подобными операциями занимаются как специализированные независимые компании, так и дочерние фирмы крупных

¹⁶ Международная ассоциация франчайзинга (США). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.franchise.org>.

корпораций, мелкие инвестиционные предприятия и даже общества с ограниченной ответственностью.

Венчурное финансирование заключается в долгосрочных (на 5–7 лет) инвестициях в акционерный капитал вновь создаваемых или действующих малых инновационных предприятий. Все такие операции таят высокую степень риска, поэтому венчурные капиталисты тщательно отбирают объекты для инвестирования и проводят одновременно несколько венчурных операций, создавая новые компании и работая с уже существующими. Решающая роль в успехе венчурного предприятия принадлежит как оригинальности конструктивной и технологической идеи нового продукта, так и качеству управления предприятием. Вот почему инвестор всегда проводит тщательный отбор инновационных идей в части возможностей их дальнейшей капитализации и детально оценивает состояние предприятия-реципиента и потенциал его управленческого звена. Венчурные инвесторы – создатели рискованных компаний, решившись на реализацию какой-либо идеи, организуют инициативную группу поддержки из числа известных менеджеров, юристов, ученых, специалистов-практиков и выделяют средства, необходимые для работы инвестируемой компании в течение первых двух-трех лет¹⁷.

5. Аутсорсинг – это передача стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций или частей бизнес-процесса предприятия. Специалисты Агентства профессионального сервиса при выполнении функций по заказу сторонних организаций используют такое определение: аутсорсинг – это организационное решение, которое заключается в распределении функций бизнес-системы в соответствии с прин-

¹⁷ Кошелева Т.Н.: Венчурное финансирование инновационной деятельности [Электронный ресурс] // Российская наука – 2007. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/18_NiIN_2007/Economics/22915.doc.htm.

ципом: «оставляю себе только то, что могу делать лучше других, передаю внешнему исполнителю то, что он делает лучше других»¹⁸.

Наиболее распространенной в аутсорсинге является передача следующих функций:

- бухгалтерский учет налогов;
- юридическое обеспечение деятельности;
- расчет заработной платы сотрудников;
- управление персоналом;
- информационные технологии;
- бизнес-планирование и оптимизация процессов;
- вопросы экономической и информационной безопасности;
- вопросы физической охраны;
- услуги доставки;
- производство;
- сборка и тестирование;
- уборка и обслуживание;
- автомобильный и железнодорожный транспорт предприятий.

6. Кластеризация – одна из самых эффективных форм взаимодействия крупного и малого бизнеса. Кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Согласно высказыванию Л. Г. Полбицыной в работе «Формирование кластеров как инструмент новой региональной политики», в современной экономике конкурируют уже не отдельные предприятия и холдинги – конкурируют кластеры. Отдельное предприятие не в состоянии успешно бороться на

¹⁸ Портал информационной поддержки малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_143.html.

открытых рынках. Основной механизм развития любого кластера – сочетание конкуренции и кооперации, взаимодействие всех основных участников – малых и крупных предприятий, органов власти, вузов и др., направленное на оптимизацию условий совместного развития, приводящее к синергетическому эффекту. Современные мотивы в создании зарубежных кластерных объединений сводятся к следующему: желанию повысить уровень территориальной экономики; развитию отраслей высоких технологий; повышению экономической активности; поддержанию экспорта; подготовке специалистов высокой квалификации. Поэтому эффективная кластерная модель развития взаимодействия малого и крупного бизнеса в экономике страны способна устойчиво генерировать новинки технологий, ноу-хау, открытия, а также адаптироваться к разработанным в других странах новым процессам, технологиям, товарам¹⁹.

Анализируя работу Л.Г. Полбициной, можно выделить пять принципиальных характеристик, первые три из которых могут рассматриваться в качестве стартовых предпосылок для формирования кластеров:

- наличие конкурентоспособных предприятий;
- наличие в регионе конкурентных преимуществ для развития кластера;
- географическая концентрация и близость;
- широкий набор участников и наличие «критической массы»;
- наличие связей и взаимодействия между участниками кластеров.

Примером эффективного взаимодействия и развития является функционирование кластера в Финляндии в г. Оулу, где расположена компания Nokia, занимающая третье место

¹⁹ Полбицына Л.Г. Формирование кластеров в АПК как эффективный инструмент регионального развития //Вопросы экономики. – 2010.

в мире среди компаний данного вида. Ее расцвет начался в 1992 г., когда она распродала часть своих компаний и начала специализироваться на выпуске мобильных телефонов. Тогда она выпускала 50 млн комплектов в год, в 1999 г. объем продаж вырос в 5 раз, а в 2002 г. достиг 1 млрд комплектов. Город Оулу расположен у Полярного круга и во все времена был известен как город рыбаков и оленеводов. В городе проживает 100 тыс. человек, но 6 тыс. работают на Nokia. Компания, производя телекоммуникационное оборудование, как головная, объединила вокруг себя 120 предприятий, специализирующихся в микроэлектронике и программном обеспечении. В связи с развитием микроэлектроники сформировалось второе направление – сектор медицинских технологий²⁰.

Некоторые формы взаимодействия мы подробно исследуем в работе при изучении практики муниципального управления взаимодействием малого и крупного бизнеса в г. Новосибирске (на примере деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства г. Новосибирска), в частности, аутсорсинг, субконтрактацию, бизнес-инкубаторы, промышленно-логистические кластеры, технопарки. На наш взгляд, кластеризация во взаимодействии малого и крупного бизнеса – одна из самых востребованных его форм на территории г. Новосибирска.

Исследуя примеры взаимодействия и становления различных форм организаций в развитых зарубежных странах с использованием историко-логического и институционального анализа, мы пришли к выводу, что одна из причин успешного развития бизнеса в странах с развитой промышленной экономикой состоит в том, что крупное производство не противопоставляется мелкому. В США, Японии, Германии и других промышленно развитых странах малые

²⁰ Руднева П. С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах // Экономика региона. – 2010.

и средние предприятия образуют устойчивую структуру, строящуюся на принципе: «малое плюс большое». Соответственно в этих странах культивируется принцип кооперации крупных и малых предприятий, причем крупные объединения не подавляют малый бизнес, они взаимодополняют друг друга, особенно в сфере специализации отдельных производств и инновационных разработках.

Мы рассматривали пример японских супергигантов, которые опираются на тысячи семейных предприятий и микрофирм с высоким уровнем подетальной специализации и ответственности, с высочайшим уровнем компьютерного обеспечения. Отношения последних с государством и крупным бизнесом регламентируются отработанной десятилетиями правовой базой. Такой принцип кооперационных связей с развитием институтов взаимодействия и участия государства в современной России не может найти максимальной реализации вследствие слабой корпоративной культуры и пережитков «плановой» экономики.

Не стоит забывать, что для западной экономической стратегии 60-х годов была характерна недооценка роли малого бизнеса как существенного фактора развития рыночной экономики. Тогда предполагалось, что мелкие предприятия представляют собой не что иное, как пережиток предшествующих ступеней экономического развития, а потому они должны быть либо вообще устранены, либо реорганизованы в более крупные образования. Однако предпринимательский бум, развернувшийся на Западе в 70-е и 80-е годы, заставил западных исследователей отказаться от прежних представлений относительно малого бизнеса. Малые предприятия стали играть лидирующую роль в таких прогрессивных отраслях экономики, как электроника, биотехнология, информационные услуги и т. п. Это означало, что малое предпринимательство приобрело качественно новую роль,

став одной из важнейших форм реализации современного этапа научно-технической революции, что делало игнорирование малого бизнеса лишенным каких-либо оснований. Разумеется, и в новых условиях по прежнему «несущей конструкцией» экономики продолжают оставаться крупные предприятия и объединения, те самые «пятьсот крупных корпораций», в которых ряд авторитетных экономистов, в частности Дж.К. Гэлбрейт, видят «основу индустриальной системы». В своей книге «Теория индустриального общества» Гэлбрейт концентрирует внимание на крупных корпорациях. «На долю пятисот крупнейших корпораций приходится почти половина всех товаров и услуг, производимых в Соединенных Штатах», – отмечает он. Эту часть экономики Гэлбрейт называет «индустриальной системой» и считает ее локомотивом социально-экономического прогресса. «Именно эту часть экономики мы не задумываясь отождествляем с современным индустриальным обществом. Понять ее функционирование – значит понять такую область народного хозяйства, которая наиболее подвержена переменам и которая, соответственно, в наибольшей степени изменяет характер нашей жизни... Остальная же часть экономики, удельный вес которой сокращается, в значительной мере статична»²¹.

Таким образом большинство транснациональных компаний являются комбинациями малого и крупного бизнеса. Примером успешного взаимодействия крупного предприятия и малых форм бизнеса служит корпорация Toyota. На сегодняшний день «Тойота» – один из крупнейших мировых производителей автомобилей. Безусловно, она также является крупнейшим японским автопроизводителем, выпускающим более 5,5 млн машин в год, что примерно равно одной машине каждые шесть секунд. В группе Toyota – множество компаний, как автомобильных, так и занимающихся

²¹ Гэлбрейт Д.К. Теория индустриального общества. –1969. – С. 69.

многими различными областями. Условно все производство разделено на четыре сектора: 1) детали, от которых в решающей степени зависит качество изделия (двигатели, кузова); 2) детали, влияющие на качество автомобиля и требующие для производства близкой к основной технологии (коленчатые валы, рессоры, коробки передач); 3) детали, влияющие на качество основного изделия и требующие специфической технологии, реализуемой в другой отрасли (стекло, аккумуляторы); 4) стандартные детали, не требующие технологической спецификации (гайки, болты). Детали первой группы производятся самой компанией Toyota. Детали второго типа – на так называемых ассоциированных фирмах, тесно связанных с основной. Детали третьей и четвертой группы – в независимых или слабо контролируемых малых и средних фирмах²².

Экстенсивное привлечение соисполнителей обычно требует построения долгосрочных партнерских отношений и инвестирования во всесторонние схемы развития поставщиков. Однако применение подобной стратегии имеет место в основном в развитых странах, где существует значительный сегмент малых инновационных предприятий. Использование преимуществ малых и средних предприятий в своей структуре придает корпорациям гибкость и возможность более оперативно реагировать на изменения внешней среды.

Одним из самых распространенных взаимодействий в мировой практике является аутсорсинг, который предполагает привлечение так называемой третьей стороны для решения проблем организации во взаимоотношениях с внешней средой, а также внутренних проблем, связанных с реализацией конкретных бизнес-процессов или использованием

²² Микадо М. Виртуальная Япония: История успеха компании Toyota [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://miuki.info/2012/03/korotko-istoriya-uspeha-kompanii-toyota/>.

наукоемких технологий, например, информационных. Применение аутсорсинга подразумевает приобретение услуг, и именно с такой точки зрения этот процесс рассматривается большинством современных специалистов в области практического менеджмента. Возрастающая потребность в делегировании полномочий объясняется необходимостью скорейшего доступа к новым технологиям, возможностями привлечения квалифицированных специалистов, оперативностью реагирования на изменения среды ведения бизнеса.

Аутсорсинг стал важной частью деловой практики в Японии. Согласно исследованию, проведенному Министерством внешней торговли и промышленности Японии, аутсорсинг в стране использовался для решения следующих задач:

- обучения кадров – 20,1 % (от общего числа опрошенных фирм), управления информационными системами – 19,7 %;
- выполнения производственных процессов – 17,4 %;
- выполнения бухгалтерских операций – 14 %, НИО-КР – 13,7 %²³.

В работе В.И. Вахрушева сделан акцент на высокую конкуренцию в хозяйственной деятельности малого и крупного бизнеса. Конкурентный характер японского рыночного хозяйства проявляется прежде всего в том, что в стране нет ни одной стопроцентно монополизированной отрасли. В любой из основных функционально – хозяйственных систем несколько крупных предприятий составляют ядро системы и принадлежат эти предприятия обычно разным финансово-монополистическим группам. Другой важный фактор конкуренции – большое число мелких предприятий. Их доля и по числу занятых, и по объему выпускаемой про-

²³ Поляков В. В. Щенин Р. К. Мировая экономика и международный бизнес: учеб. пособие [Электронный ресурс]: – 2008. – С. 19. – Режим доступа: <http://uchebnik.biz/book/439-mirovaya-yekonomika-i-mezhdunarodnyj-biznes/19-autsorsing-v-mezhdunarodnom-biznese-glava-14.html>.

дукции в Японии всегда была выше, чем в других экономически развитых странах. Традиционно вокруг той или иной крупной корпорации группируются мелкие предприятия, и для них борьба за участие в группе составляет одну из сторон конкуренции. Создаются малые предприятия, относительно независимые от основной фирмы. Эти предприятия являются своего рода лабораториями, в которых разрабатываются новые изделия и осваивается их производство, а также внедряются новые технологии. Руководство фирмы оказывает этим предприятиям финансовую поддержку, но не вмешивается в их текущую деятельность. Каждое предприятие само формирует организационную структуру с учетом своей специфики, внешних влияний и исторического опыта²⁴.

1.2. Механизмы взаимодействия крупного и малого бизнеса в России

Хозяйственная структура современного общества включает государственный сектор экономики, корпорации и малые предприятия, взаимодействующие и дополняющие друг друга в соответствии с экономическими условиями страны. В 2014–2016 гг., как показывает российская практика, крупный бизнес стал проявлять больший интерес к малым предприятиям, демонстрируя явные интеграционные процессы. Санкционные меры, введенные в отношении нашего государства, на наш взгляд, только способствуют развитию кооперационных связей малого и крупного бизнеса. Усиление тенденции взаимодействия малого и крупного бизнеса основано на использовании крупной компанией особенностей и преимуществ малых форм хозяйствования. Рассмотрение предпосылок сотрудничества именно с позиций крупных предприятий связано с тем, что именно от них в большей

²⁴ Вахрушев В.И. Принципы японского управления // Эти невероятные японцы. – М., 2010. – 214 с.

степени исходит инициатива взаимодействия с малым бизнесом. Крупные организации также заинтересованы в активном сотрудничестве с малыми и средними, прежде всего, в использовании их высокой рыночной мобильности.

Но несмотря на сближение разных хозяйствующих укладов в современной России наблюдается незначительный спад промышленного производства. Спад темпов производства, произошедший в 2014–2015 гг, связан с зарубежными санкциями, а также резким снижением курса рубля и спадом объемов инвестиций. Многие отрасли промышленности столкнулись с подорожанием импортного сырья. Произошел существенный спад инвестиций в основной капитал, в строительство, сократился оборот розничной торговли, снизились темпы обрабатывающих производств. В начале 2015 г. в России действовало около 316 тыс. промышленных предприятий, обеспечивших выпуск продукции в объеме 47969,6 млрд руб. (табл. 1.9).

Таблица 1.9

**Динамика доли промышленного производства в общей сумме
валового внутреннего продукта России***

Показатель	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Объем производства промышленных товаров в текущих рыночных ценах, млрд руб.	41372,4	45116,7	47969,6
Валовой внутренний продукт в текущих рыночных ценах, млрд руб.	66689,1	77893,1	80412,5
Доля промышленного производства в общей сумме ВВП, %	62,04	57,92	59,65

* Источник: Н.В. Рейхерт, С.В. Матросова. Управление экономическими системами» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uecs.ru/makroekonomika/item/3952-2016-05-28-06-28-48>.

Мировой опыт показывает, что корпоративный сектор является основой современной экономики. Однако 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 1:500²⁵. Можно сказать, что несмотря на внедрение современных форм экономического взаимодействия, таких как субконтрактация и аутсорсинг, не говоря уже о создании кластеров, в России нет эффективных примеров крупномасштабного взаимодействия малого и крупного бизнеса. Территориальные прорывы в регионах страны говорят не о системе, а в большей степени о попытках реализации кооперационных возможностей малого и крупного бизнеса.

Для современной экономики России, где преобладает в основном крупная промышленность, кооперационные связи малого бизнеса и крупных компаний приобретают особую актуальность.

По развитию малого бизнеса Россия 4–5 лет назад занимала позицию аутсайдера, но за несколько лет ситуация изменилась, о чем свидетельствует положительная динамика участия сектора МСП в экономике России.

Согласно терминологии, взаимодействие – это объективная и универсальная форма движения и развития, которая определяет существование и структурную организацию любой материальной системы²⁶.

Различия между крупными и малыми предприятиями характерны для всех отраслей российской экономики и имеют свои исторические корни. В советской плановой экономике приоритет был отдан крупным промышленным и сельскохозяйственным предприятиям, которым директивно устанавливались объемы производства и ассортимент

²⁵ Информационно-аналитический сборник материалов VII Всероссийской конференции представителей малых предприятий, Москва, апрель 2009 г. – М.: Ин-т предпринимательства и инвестиций, 2009.

²⁶ Валиев И.Н. Формы взаимодействия человека и общества [Электронный ресурс]. – 2–11. – Режим доступа: <http://www.egpu.ru/lib/>.

выпускаемой продукции. При определенных положительных сторонах такая абсолютизация приводила к отсутствию условий для формирования конкурентных отношений.

В рыночных условиях спрос определяет всё – объемы, ассортимент, качество и т.д. При этом интегральная эффективность производства товаров и услуг (затраты, качество, обновление ассортимента и др.), их доведение до потребителей во многом зависят от взаимосвязей малого и крупного бизнеса. Мировой опыт свидетельствует о том, что крупные компании как сфера масштабного производства и распределения играют важную и даже определяющую роль в экономике страны и в формировании высоких стандартов жизни. Без них не могут существовать малые предприятия, получающие сырье, комплектующие изделия и готовую продукцию для реализации. Иными словами, крупные корпорации создают условия для функционирования малого бизнеса. С другой стороны, крупные компании зависят от малых предприятий. Они не могут организовать свое производство и реализацию своих товаров и услуг без участия малых и средних фирм, которые занимают в этих процессах довольно значительное место.

В установлении взаимодействия крупного и малого бизнеса особую роль играет государство, которое предоставляет льготы малому бизнесу, делая его привлекательным для крупного и среднего предпринимательства, поскольку размещение заказов на малых предприятиях позволяет сократить производственные издержки. Именно государство может стимулировать крупные предприятия, отдавая предпочтение при распределении государственного заказа тем из них, которые будут выполнять его с привлечением малого бизнеса, так как большинство малых предприятий производственной сферы вообще не может устойчиво работать без заказов крупных и средних предприятий. Во всех про-

мышленно-развитых странах каждая крупная производственная компания сотрудничает с десятками и даже сотнями мелких предприятий.

Основываясь на проведенном исследовании, мы пришли к выводу, что на сегодняшний день в России существуют следующие проблемы во взаимодействии крупного и малого бизнеса, которые условно можно разбить на экономические, социально-психологические, законодательные.

Экономические включают в себя:

- отсутствие экономической стабильности;
- недостаточный размер стартового капитала в предприятиях малого бизнеса, что не позволяет им стать участниками франчайзинга (тут мы говорим о возможностях бизнеса в получении субсидий, грантов в муниципальных и государственных программах развития малого предпринимательства);

- трудности в получении финансирования как путем инвестиций, так и кредитования;

- риск потерять контроль над бизнес-процессами в случае их передачи аутсорсинговой компании.

Социально-психологические предусматривают в первую очередь:

- отсутствие опыта взаимодействия среди отечественных юридических лиц;

- боязнь раскрытия конфиденциальной информации, возможности перехода аутсорсинговой компании к другому заказчику и т.п.²⁷

Законодательные проявляются в практически полном отсутствии законодательной базы для регулирования всех возможных вариантов взаимодействия, крупные заказчики пользуются своим преимуществом и стараются диктовать

²⁷ Малый и крупный бизнес: в чем трудности взаимоотношений [Электронный ресурс] // Все про ИП. – Режим доступа: <http://vseproip.com/biznes/malyi/vzaimootnosheniya-malogo-i-krupnogo-biznesa.html>.

условия мелким предприятиям (навязывают обязательства по запасам сырья, графики оплат, смену владельцев и т.д.).

Сегодня в неустойчивой рыночной экономике, когда усиливаются внутриинтеграционные связи в условиях санкционной политики, значительная часть малых фирм так или иначе находится в сфере интересов крупных предприятий, малые предприятия существуют для и при крупных предприятиях. При этом кооперационные связи являются полезными как для малых предприятий, так и для крупных. Крупные используют рыночную и структурную гибкость малых предприятий, их инновационные возможности. Малые предприятия компенсируют неповоротливость крупных в нахождении и реализации новых технологических решений, в проникновении на новые рынки сбыта, в оперативном получении передовых инноваций. Это позволяет крупным предприятиям переключить часть своих рисков на малые. Кооперирование малых предприятий между собой и с крупными предприятиями способно нейтрализовать несовершенство государственной политики поддержки малого предпринимательства.

С другой стороны, можно говорить о том, что экономическая зависимость предприятий друг от друга является негативным моментом, так как предприятие – это самостоятельная хозяйственная единица, осуществляющая свою деятельность на территории данного государства и подчиняющаяся законам данного государства²⁸.

Вокруг крупных предприятий сформировалась особая интеграционная нерыночная структура. Крупные предприятия привлекают узкоспециализированные мелкие фирмы, производящие для них отдельные детали и узлы. Вокруг монополий, особенно в отраслях машиностроения, электронной промышленности, группируются обычно по несколько

²⁸ Юркова Т. И., Юрков С. В. Экономика предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m88/1.htm>.

десятков тысяч мелких предприятий, которые пользуются финансовой и технической помощью монополий.

В современной России партнерские малые предприятия созданы либо бывшими работниками крупного предприятия, либо доверенными лицами настоящего руководства. Такая модель в российских условиях может считаться предпочтительной с точки зрения решения проблемы ненадежности малого предприятия как партнера²⁹.

Очевидная неустойчивость общей экономической ситуации заставляет руководство крупных предприятий очень настороженно относиться к контактам с «чужими» малыми предприятиями. Положение усугубляется чрезвычайными трудностями самих крупных предприятий: сейчас даже небольшие ошибки в выборе партнеров могут привести к непоправимым результатам. Поэтому крупные предприятия стараются ориентироваться в своих контактах на максимально зависимые от них предприятия. Те малые предприятия, которые смогли остаться относительно независимыми, оказались более жизнеспособными. Нельзя не отметить, что кооперационные связи очень важны для российских предпринимателей. И эта взаимосвязь перспективна, если создать экономические условия, гарантирующие безопасность такого сотрудничества.

В то же время существует противоположный взгляд на характеристику взаимодействия крупного и малого бизнеса. Он заключается в том, что зависимость предприятий друг от друга является негативным моментом. Предприятие должно являться самостоятельным хозяйствующим субъектом экономики. Классическое предприятие – внутренне единая и управляемая целостная организация, осуществляющая преобразование ресурса в продукт. В реальной действитель-

²⁹ Клейнер Г.Б. Современная экономика России как «экономика физических лиц» // *Institucionalni aspekti sovske ekomoske misli: dostignuca, dogme, dileme i zablude*. – Podgorica, 2015. – С. 225.

ности очень редко встречаются независимые самостоятельные предприятия. Сторонник этой позиции Г.Б. Клейнер утверждает, что настоящих предприятий в России больше нет, потому что малые предприятия являются «приусадебными участками» своих директоров или владельцев. Средние и крупные предприятия утратили свойство концентраторов ресурсов и превратились в аморфные структуры, состоящие из множества мелких юридических лиц, распределивших между собой финансовые, материально-вещественные, информационные и управленческие потоки. Объединив эти две точки зрения, можно сделать вывод о том, что оптимальная взаимосвязь фирм предполагает их относительную независимость, но в то же время тесное сотрудничество и наличие взаимовыгодных кооперационных связей³⁰.

Однако нужно признать, что «лицом» любого развитого государства являются крупные корпорации, а наличие мощной экономической силы – крупного капитала – в значительной мере определяет уровень научно-технического и производственного потенциала. Подлинной основой жизни страны с рыночной системой хозяйствования является малый бизнес как наиболее массовая, динамичная и гибкая форма деловой жизни. Именно в секторе малого бизнеса создается и циркулирует основная масса национальных ресурсов, которые являются питательной средой для крупного бизнеса.

В современных мировых и внутригосударственных отношениях крупный российский бизнес выполняет роль локомотива национальной экономики. Он до сих пор гораздо эффективнее основной массы малых форм бизнеса по таким показателям, как, производительность труда, рентабельность, темпы роста. В силу своего особого положения за

³⁰ Клейнер Г.Б. Современная экономика России как «экономика физических лиц» // *Institucionalni aspekti sovjetske ekonomike misli: dostignuca, dogme, dileme i zablude.* – Podgorica. – 2015. – С. 225.

годы реформ крупный российский бизнес сконцентрировал в своих руках основные денежные потоки. Как следствие, он смог сформировать довольно сильные команды высокооплачиваемых, высококвалифицированных менеджеров.

Таким образом, можно сказать, что крупный бизнес в Российской Федерации это:

- международные независимые компании, работающие на глобальных рынках;
- использование более дешевых ресурсов мировой экономики;
- размещение в разных странах своего производства, в котором задействован большой рабочий штат, производящий огромный объем продукции;
- оказание услуг для удовлетворения потребностей покупателей всей страны, мира, континента.

В условиях глобализации крупные российские корпорации выходят на международные рынки, участвуют в процессах интернационализации высоких технологий. Малые предприятия в наибольшей степени связаны с местными рынками, охватывают практически все сферы производства товаров и услуг на региональном и муниципальном уровне, обладают высокой приспособляемостью и максимально заинтересованы в политике эффективного государственного регулирования и поддержки бизнеса, создания благоприятной предпринимательской среды³¹.

Чтобы оценить эффективность взаимодействия малых и крупных предприятий, часто применяют термин «синергизм», предложенный известным экономистом и теоретиком в области стратегического менеджмента И. Ансоффом, охарактеризовавшим его как разницу между совокупным эффектом совместного использования ресурсов и суммой

³¹ Дорошенко А.В. Эффективность взаимодействия крупного и малого бизнеса в современной российской экономике // Молодой ученый. – 2013. – № 3. – С. 212–216.

частных эффектов от использования тех же ресурсов по отдельности. И. Ансоффа часто называли «отцом стратегического менеджмента» в знак признания его вклада в теорию и практику оптимизации долгосрочной прибыльности обслуживающих внешнюю среду организаций. К таким организациям ученый относит компании, которые, уделяя главное внимание основным видам своей бизнес-деятельности, все же содействуют развитию социально-политического окружения. Напротив, те предприятия, которые обслуживают только самих себя, быстро утрачивают перспективы развития и погибают. Первой новаторской печатной работой И. Ансоффа была его книга «Corporate Strategy» (1965), в которой он изложил алгоритм процесса определения стратегического поведения компании³².

Применительно к рассматриваемой проблеме, это решение вопроса взаимосвязи между крупными и малыми предприятиями, которая приводит к достижению больших результатов, чем в тех случаях, когда они же функционируют автономно.

В современной российской экономике масштаб и эффективность интеграционных связей крупного и малого предпринимательства остаются низкими. Это объясняется рядом причин, в том числе неразвитостью малого бизнеса, незаинтересованностью в интеграции крупных предприятий, различиями в институциональных условиях внешней среды для предприятий разного масштаба³³.

Процессы интеграции между крупными и малыми предприятиями идут медленно. Для поведения малых компаний характерны срывы контрактов, исчезновение с полученным

³² Ансофф Г.И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

³³ Дорошенко А.В. Эффективность взаимодействия крупного и малого бизнеса в современной российской экономике// Молодой ученый. – 2013. – № 3. – С. 212–216.

авансом, низкое качество продукции и т. п. Для крупных – навязывание малым предприятиям высоких цен на свою продукцию, включение в контракты дополнительных кабальных условий. Для обеспечения надежности технологических и финансовых операций крупные предприятия предпочитают самостоятельно организовывать собственные мелкие подразделения. Как следствие – масштабы субконтрактации, аутсорсинга и франчайзинга с участием самостоятельных малых предприятий в России невелики. В отличие от практики промышленно развитых стран, в России транснациональные компании стараются не пользоваться услугами российских торгово-посреднических малых предприятий, а создают и опираются на собственные филиалы в продвижении своей продукции. В сфере российского малого бизнеса, по результатам многочисленных опросов, очень высок уровень конкуренции, но он мало влияет на монопольное положение ведущих крупных предприятий.

В отличие от понятия «крупный бизнес», малый бизнес определяется как экономически, так и юридически.

Сейчас под малым предпринимательством понимается экономическая деятельность субъекта экономических отношений, имеющего юридический статус предпринимателя без образования юридического лица либо статус малого предприятия с определенным числом работающих, объемом прибыли и производящего продукцию, оказывающего услуги от своего имени, на свой риск и под свою ответственность³⁴.

В России наряду с термином «предпринимательство» употребляется английский аналог – «бизнес». «Малый бизнес» (small business) – принятое в литературе обозначение совокупности мелких и средних частных предпринимателей, прямо не входящих ни в одно монополистическое объединение и выполняющих подчиненную по отношению к монополиям роль в экономике.

³⁴ Гражданский кодекс РФ (ГК РФ). Ч. 1, разд. 1, подразд. 2, гл. 3, [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gk-rf.ru/statia23>.

Исходя из перечисленных понятий мы предлагаем формулу содержания «предпринимательство»:

- инициатива;
- предусмотрительность;
- ответственность;
- моделирование результатов;
- творчество;
- организация;
- самоанализ;
- свобода поиска ресурсов;
- поиск новых идей;
- удовлетворение потребностей как обогащение жизнедеятельности социальных слоев.

На основе проведенного анализа мы составили и обозначили факторы, препятствующие и способствующие выстраиванию механизмов взаимодействия между малыми и крупными предприятиями (табл. 1.10).

Таблица 1.10

Факторы, препятствующие и способствующие выстраиванию механизмов взаимодействия между малыми и крупными предприятиями

Группы факторов	Факторы, препятствующие взаимодействию	Факторы, способствующие взаимодействию
1	2	3
Экономические и технологические	Недостаток средств на достижение оптимальных для взаимодействия материально-технических условий (кадры, финансы, технологии и т.д.)	Наличие материально-технических средств Прогрессивные технологии (или возможность их разработки) Отраслевые и рыночные изменения Наличие необходимой хозяйственной и технологической инфраструктуры Высококвалифицированный персонал Ноу-хау
Политические и правовые	Отсутствие развитой институциональной среды	Наличие стабильной, действенной правовой базы

1	2	3
Органи- зационно- управленче- ские	Сложность в согласовании элементов системы взаимо- действия (деталей взаимо- действия) Отсутствие производствен- ной бизнес-стратегии	Гибкость организационной струк- туры Демократический стиль управления Предпринимательская бизнес- стратегия Преобладание горизонтальных потоков информации Децентрализация Автономность
Социаль- но-психоло- гические	Сопротивление переменам Боязнь неопределенности и неудач Доминирование текущих интересов бизнеса	Общественное признание Обеспечение возможности саморе- ализации Мотивация Гибкость Устойчивый психологический климат

Исходя из изложенных факторов представляется, что 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 не только необходимо проводить 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.

Примером государственного участия в поддержке развития предпринимательства стало принятие закона ФЗ № 209

«О развитии малого и среднего предпринимательстве в Российской Федерации»³⁵.

Одним из ключевых нововведений, установленных в Федеральном законе, является принципиально новый подход к критериям выделения субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, с 1 января 2008 г. критериями отнесения предприятий к соответствующей категории являются средняя численность работников, независимо от вида деятельности, и предельные значения выручки от реализации или балансовой стоимости активов.

Мы приводили в работе американскую систему градации предприятий по численности занятых. По российскому законодательству (ФЗ № 209) предприятия МСП делятся на следующие категории:

- микропредприятия – до 15 человек;
- малые предприятия – от 16 до 100 человек;
- средние предприятия – от 100 до 250 человек.³⁶

О проблемах развития малого и среднего предпринимательства в России в начале 2016 г. рассказывал председатель ООО МСП «Опора России» А. Калинин новостному агентству «Последние новости»: «Количество индивидуальных предпринимателей в России увеличилось за последнее время, по предварительным данным, на три процента. Также на процент увеличилось количество зарегистрированных юридических лиц в сфере малого и среднего бизнеса. Этот показатель несколько не является супероптимистическим, потому что параллельно идёт падение инвестиций и снижение оборотов в малом и среднем бизнесе. Сейчас нам действительно непросто, ведь до 60 процентов всего малого и среднего бизнеса у нас приходится на сферу торгов-

³⁵ О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: ФЗ № 209 от 24.07.2007 [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/>.

³⁶ Там же.

ли и общественного питания, а здесь как раз наблюдается сжатие потребительского спроса <...>. В рамках поддержки предпринимательства региональные власти получили возможность облегчать налоговое бремя для малого и среднего бизнеса. Однако правом воспользовались только 39 регионов. К остальным у нас остались серьёзные вопросы»³⁷.

На форуме «Малый бизнес – национальная идея» Президент России В.В. Путин высказал позицию, что «Именно предприниматели, именно вы должны стать генераторами идей, которые бы соотносились с текущими условиями и помогали предпринимателям в решении проблем. Вместе с регионами и региональными командами необходимо определять направления, где бизнес наиболее востребован, создавать социальные программы обучения, добиваться конкретных результатов. Только тогда можно достичь здесь качественного прорыва»³⁸.

Анализ высказываний общественно-политических деятелей России приводит к выводу, что малый бизнес, с одной стороны, развивается, с другой – имеет различного рода барьеры и подвергается преследованиям. Кроме того, прослеживается динамика фиктивного роста малых предприятий «непонятной» деятельности. Крупный бизнес, естественно, отрицательно реагирует на такие неустойчивые тенденции при выстраивании взаимодействия с малыми формами бизнеса.

На наш взгляд, главными сдерживающими факторами роста малого бизнеса в России на современном этапе развития являются:

³⁷ Калинин А. Опора России: Малый бизнес растёт, несмотря на падение инвестиций [Электронный ресурс]. – 2016. – 20 янв. – Режим доступа: <http://opora.ru/>.

³⁸ Всероссийский предпринимательский форум «Малый бизнес – национальная идея» [Электронный ресурс]. – 2016. – 20 янв. Режим доступа: <http://opora.ru/>.

– отсутствие четко сформулированной, через систему правовых актов, государственной политики по отношению к малому бизнесу;

– разрастание административных барьеров (регистрация, лицензирование, системы контроля и разрешительной практики, регулирование арендных отношений, ограничение и запрет в оказании услуг электроэнергетических и других ресурсоснабжающих компаний);

– налоговый пресс и громоздкая система отчетности; растущее недоверие предпринимателей к власти, к ее способности проводить долгосрочную политику по обеспечению стабильных условий ведения бизнеса.

При этом сами представители малых предприятий распределяют свои проблемы по важности следующим образом:

- недостатки налоговой системы;
- отсутствие оборотных средств;
- низкий платежеспособный спрос населения;
- высокая арендная плата;
- экономическая политика государства;
- недоступность кредитов;
- дороговизна сырьевых ресурсов;
- слабое развитие внутреннего рынка;
- высокие тарифы на перевозки;
- отсутствие производственных площадей.

ООО МСП «Опора России» неотложными мерами для развития субъектов малого бизнеса называет:

– установление порядка направления не менее 25 % средств, полученных за счет приватизации и средств фонда занятости, на цели создания новых рабочих мест в малом предпринимательстве;

– предоставление предпринимателям основных фондов, включая нежилые помещения и земельные участки, в аренду на льготных условиях; необходимость определения пре-

дельного перечня местных органов исполнительной власти и управления, допускаемых к осуществлению контрольных функций, установления регламентных сроков, периодичности и последовательности контрольных проверок различными органами;

- для исключения дублирования проверок различными контролирующими организациями целесообразно ввести практику проведения исключительно комплексных единовременных проверок;

- на каждом малом и среднем предприятии желательно ввести книгу регистрации всех инспекторских проверок, проводимых контролирующими органами;

- необходимо определить и устранить бюрократический барьер, связанный с разрешительной практикой, лицензированием, регистрацией, проблемами в сфере аренды помещения, землеустройства, оказанием услуг по поставке электроэнергии и т. д.;

- ускорить переход на риск-ориентированные принципы контроля не только в деятельности контрольных органов;

- более активно развивать создание предпринимательских общественных организаций и ассоциаций для участия в общественном контроле и создании сферы «прозрачности» и «правового поля» при проведении проверок и других форм контроля со стороны надзорных и разрешительных организаций государственной и муниципальной власти³⁹.

На наш взгляд, ни одно явление современной общественно-экономической жизни нельзя характеризовать однозначно, как положительное или отрицательное. Взаимоотношения малого и крупного бизнеса – не исключение. Именно существование преимуществ и недостатков для обеих сторон дает возможность развивать и совершенствовать

³⁹ Всероссийский предпринимательский форум: «Малый бизнес – национальная идея» [Электронный ресурс]. – 2016. – 20 янв. – Режим доступа: <http://opora.ru/>.

его. От совокупности и превалирования отдельно взятых характеристик в каждом конкретном случае будет зависеть положительное или отрицательное решение о вступлении во взаимоотношения, а современное формирование новых тенденций и направлений развития бизнеса только способствует положительному решению данного вопроса.

Таким образом, можно выделить несколько направлений современного развития взаимодействия малого и крупного бизнеса в России:

1) важным инструментом государственного содействия малым предприятиям является система государственных заказов. Данная форма отношений позволяет обеспечить малому бизнесу гарантированный рынок сбыта, ускорить процесс накопления капитала, расширить производственные мощности, укрепить конкурентоспособность, модернизировать оборудование и многое другое. Малое предприятие, играющее все большую роль в региональных социально-экономических процессах, учитывает своеобразие каждого региона, формирует значительную долю доходной базы бюджета и является решающим фактором экономической стабилизации через создание местных потребительских рынков и новых рабочих мест. Говоря о малом бизнесе, надо сказать, что он наиболее эффективен лишь при взаимодействии с крупными предприятиями и наоборот. Это единое целое, из которого нельзя исключать отдельные части;

2) в условиях экономических санкций актуальным становится развитие взаимодействия малого и крупного бизнеса в инновационной сфере. Обладая более сильной мотивацией и испытывая давление конкуренции, малый бизнес продолжает функционировать там, где обычный бизнес останавливается, поскольку сталкивается с рисками технической и рыночной неопределённости. В промышленно развитых странах преодолевать этот барьер малому бизнесу

наряду с государством помогает и крупный бизнес. Одним из основных источников финансовых «вливаний» в малые венчурные предприятия являются крупные компании, заинтересованные в практическом освоении имеющихся инновационных заделов. Яркими примерами венчурного взаимодействия крупного капитала с малым бизнесом стали такие современные инфраструктурные образования, как научно-технические парки, технополисы и бизнес-инкубаторы. Таким образом, в силу своей гибкости и адаптивности малый бизнес в инновационной сфере, с одной стороны, как правило, выполняет роль инкубатора экономических и технологических новаций, которые в случае успеха потом распространяются на всю экономическую систему, а с другой – дает всей экономике мощный импульс устойчивой положительной динамики;

3) взаимодействие в условиях импортозамещения может быть выбрано в качестве инвестиционного направления. Поскольку спрос на товар или технологию подтвержден импортом, то наличие в регионе доступного сырья, большого внутреннего рынка и опыта производства может послужить отправной точкой для начала реализации программы импортозамещения. Импортозамещение увеличит независимость экономики от зарубежных поставок и снизит дифференциацию между регионами внутри страны⁴⁰.

Взаимодействие крупных и малых предприятий и реализация государственной поддержки бизнеса осуществляются в основном на региональном уровне. Для определения наиболее эффективной формы взаимодействия крупного и малого бизнеса необходимо учитывать следующие факторы: уровень внедрения инновационных продуктов, характеристики конкурентной среды взаимодействующих пред-

⁴⁰ Дорошенко А. В. Эффективность взаимодействия крупного и малого бизнеса в современной российской экономике // Молодой ученый. – 2013. – № 3. – С. 185–190.

приятий и ресурсное обеспечение их деятельности, наличие кластеров и промышленных зон в регионе. А. В. Алешин в работе, посвященной региональной институциональной экономике, отмечает, что «соотношение уровня развития предприятий разного масштаба – это важнейший вопрос государственной политики, поскольку именно малый бизнес создает стабильность в стране, обеспечивая налоговые потоки, менее зависящие от состояния и уровня всей мировой экономики (малым предприятиям гораздо проще приспособиться к изменению конъюнктуры), но крупные национальные и транснациональные компании, наряду с государством, способны обеспечить долговременную стратегическую поддержку инновационно-ориентированной модернизации».⁴¹

⁴¹ Алешин А. В. Институциональная инфраструктура взаимодействия малого и крупного бизнеса в системе региональной экономики: инновационная составляющая // Экон. вестн. Ростов. гос. ун-та. – 2006. – Т. 4, № 1. – С.159–164.

2. УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

2.1. Структура и формы развития крупного и малого бизнеса в г. Новосибирске

На современном этапе развития взаимодействия крупного и малого бизнеса такого крупного муниципального образования России, как г. Новосибирск, остаётся актуальным вопрос кооперации, точек взаимного развития и роста. Региональные и муниципальные органы власти в этом процессе выступают как катализатор, как субъект, который формирует и определяет благоприятный предпринимательский климат на своей территории.

Сегодня малый бизнес играет очень важную роль в развитии экономики г. Новосибирска. Когда у больших предприятий есть крупные незанятые промышленно-производственные площади, а у малых – талантливые инженеры и конструкторы, тогда примеры успешного сотрудничества становятся не единичными. Однако в непростых экономических условиях не всегда хватает культуры кооперации. Зачастую обращение одного предприятия к другому становится предлогом, чтобы поднять цены либо «отодвинуть» какие-то заказы.

В 2015 г. Новосибирским областным фондом поддержки малого и среднего предпринимательства было проведено маркетинговое исследование «Практика участия промышленных предприятий Новосибирской области в производственной кооперации», где были выделены основные проблемы, препятствующие развитию производственной кооперации:

- отсутствие информации о потребностях и возможностях – 56 %;
- низкий уровень организационной культуры взаимодействия – 46 %;

- недостаточная осведомленность о технологическом потенциале предприятий региона – 41 %;
- технологическая отсталость производственных компаний – 31 %;
- отсутствие стимулов для производственной кооперации – 23 %⁴².

Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что сегодня всесторонняя кооперация малого бизнеса с крупными промышленными предприятиями отсутствует. Но именно крупный бизнес по-прежнему остается основным драйвером экономики, потребителем услуг импортозамещения, импортоопережения, в том числе и в г. Новосибирске.

Нужно отметить, что при всей значимости крупных предприятий в экономике г. Новосибирска малый бизнес не востребован либо востребован в незначительном объеме крупными предприятиями. Выполняя свою социальную функцию, о чём говорят цифры занятых в предпринимательском секторе, малый бизнес не всегда конкурентоспособен в возможностях сотрудничества с крупными компаниями. Различные технологические уровни, мышление руководителей крупных предприятий не совсем соответствуют современной экономической ситуации. Одним из показателей стабильности взаимодействия малого и крупного бизнеса является устойчивая конкуренция и «выживаемость» малого бизнеса. Рядом политиков обозначена положительная динамика ведения бизнеса в г. Новосибирске.

О важности эффективной конкурентной среды неоднократно говорил Председатель Правительства Д. А. Медведев: «Так устроен мир: когда нет конкуренции, начинается снижение качества, это касается Советского Союза, России,

⁴² Практика участия малых и средних производственных предприятий Новосибирской области в производственной кооперации ГУП НСО «Новосибирский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства». – 2015.

любой другой страны – рынок закрывается, а конкуренция падает». И наоборот, чем выше уровень конкуренции, тем больше качественной продукции появляется на рынке, что положительно сказывается на экономике страны. При этом, по словам Д. Медведева, в условиях жесткой конкуренции выживают те, кто быстрее реагирует на требования рынка. Общероссийский рейтинг 2014 г. «Оценка интенсивности конкуренции и состояния конкурентной среды» ставит город Новосибирск на первое место в России⁴³.

В свою очередь, Президент Российской Федерации В.В. Путин в своём выступлении 5 марта 2016 г. на расширенном заседании коллегии Министерства внутренних дел сказал, что «экономика должна работать по законам честной конкуренции. И напротив, такие противоправные действия, как коррупция, уход от налогов, использование других криминальных и полукриминальных схем деформируют предпринимательскую среду, лишают добросовестных бизнесменов стимулов к развитию»⁴⁴.

Одним из главных институтов развития управления взаимодействием малого и крупного бизнеса в г. Новосибирске стала деятельность комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска. Муниципальный орган власти работает в соответствии с нормативно-правовыми актами государственной власти и актами местного самоуправления. Деловое и информационное пространство института развития ставит главными задачами в своей работе создание здоровой конкуренции между хозяйствующими субъектами и развитие механизмов их взаимодействия.

⁴³ Медведев Д. А. В условиях санкций может возникнуть риск технологического отставания РФ// ИТАР ТАСС:– Сочи, 2014.

⁴⁴ Всероссийский предпринимательский форум «Малый бизнес – национальная идея» [Электронный ресурс]. – 2016. – 20 янв. – Режим доступа: <http://opora.ru/>.

Создание делового климата невозможно без участия государственных контрольно-надзорных органов власти, которые взаимодействуют с хозяйствующими субъектами в правовом поле и не ставят главной задачей применение карательных норм. Комитетом малого и среднего предпринимательства за 2016 г. проведено более 10 встреч с государственными органами власти, где партнером муниципального органа власти выступает НОО ООО МСП «Опора России».

Встречи с контрольно-надзорными органами стали актуальными вследствие изменений в ФЗ № 294 от 26. 12. 2008 «О защите юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»⁴⁵. В частности, проведены встречи с прокурором г. Новосибирска по вопросам защиты субъектов малого бизнеса при осуществлении государственными органами власти проверок хозяйствующих субъектов (а в связи с освобождением малого бизнеса в 2016 г. от плановых проверок – при проведении внеплановых проверок); Управлением Роспотребнадзора по Новосибирской области в рамках создания рабочей группы по взаимодействию бизнес-сообщества г. Новосибирска и Управления Роспотребнадзора; Управлением ФНС по Новосибирской области по вопросам нововведений в налоговое законодательство 2016 г. в части «рисков совершения налогоплательщиком налоговых правонарушений»; Управлением МЧС по Новосибирской области по вопросам проверок хозяйственной деятельности малого бизнеса и противопожарной оснащенности объектов; Сибирским управлением «Ростехнадзора» в СФО и другие мероприятия.

⁴⁵ ФЗ № 294 от 26. 12.2008 «О защите юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/>.

Формат таких встреч определяет действующие изменения в законодательстве, налаживание партнерских взаимоотношений, что делает малый бизнес более устойчивым и защищенным. В то же время создание «делового климата» позволяет крупному бизнесу смотреть на малый как на делового партнера при создании условий кооперационного взаимодействия.

Примером такой деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска является создание «делового пространства» для предпринимателей малого и крупного бизнеса путем организации мероприятий на крупнейших, градообразующих предприятиях г. Новосибирска, в частности, АО «Тайра», ОАО «Электросигнал», АО Машзавод «Труд», АО «Экран», в филиалах крупных торговых сетевых компаний г. Новосибирска, таких как ООО Компания «Магнит», ТХ «Сибирский Гигант», ООО Компания «Холидей», ООО Компания «Лента», ООО Компания «Мария – Ра» и др. Цель подобных встреч выражена в актуальности создания условий для взаимодействия малого и крупного бизнеса в г. Новосибирске⁴⁶.

Современным явлением экономического развития предприятий малого бизнеса стали бизнес-инкубаторы, которые являются структурными подразделениями муниципального автономного учреждения г. Новосибирска «Городской центр развития предпринимательства».

Рассмотрим подробнее работу бизнес-инкубатора, находящегося по адресу: ул. Есенина, 8/4, общей площадью 1540 м², и бизнес-инкубатора, находящегося по адресу: ул. Троллейная, 87/1, общей площадью 4115,7 м². Размещенные

⁴⁶ Официальная информация о деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии города Новосибирска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://madeinnsk.ru/>.

в бизнес-инкубаторах компании, помимо льготной аренды помещений, получают информационно-консультационную, образовательную поддержку (бесплатное посещение бизнес-тренингов и семинаров), а также помощь в продвижении бизнес-проектов, поиске и привлечении инвестиций.

На 31.12.2015 в бизнес-инкубаторе по ул. Есенина, 8/4 осуществляли свою предпринимательскую деятельность 18 компаний-резидентов, численность сотрудников которых составляет 55 человек, из них на постоянной основе работают 42 человека. В число резидентов входят такие компании, как семейная мастерская «Дроботдизайн» по изготовлению арт-объектов из дерева; ООО «Авеню безопасности» по организации услуг пожарной безопасности; компания ООО «Инжениум» по предоставлению услуг по проведению энергетического обследования зданий таких крупных торговых центров, как IKEA и «Мега», выполнению рекомендаций по результатам энергетического обследования, проведению электромонтажных и пусконаладочных работ в электроустановках; компания ООО СК «Капитал-групп» занимается оказанием услуг по проектированию малоэтажных домов и строений. Согласно отчету МАУ «ГЦРП», объем отгруженных товаров, работ и услуг, выполненных резидентами бизнес-инкубатора на 31.12.2015, составил 61870,9 тыс. руб., сумма налоговых платежей в консолидированный бюджет Новосибирской области за счет ведения предпринимательской деятельности резидентами за отчетный период – 2754,9 тыс. руб.

С 9 апреля 2015 г. МАУ «ГЦРП» ввел в эксплуатацию бизнес-инкубатор на ул. Троллейной, 87/1. Общая площадь помещений бизнес-инкубатора составляет 4115,7 м², площадь помещений для предоставления субъектам малого предпринимательства – 2440,3 м², площадь административных помещений, занимаемых сотрудниками МАУ «ГЦРП», – 115,8 м², под кафе – 110,3 м², оставшаяся пло-

щадь (1449,3 м²) включает помещения инфраструктурного назначения (переговорные, комната оргтехники) и места общего пользования. По результатам конкурсного права заключены договоры аренды площадей в бизнес-инкубаторе с 21 субъектом малого предпринимательства, площадь помещений, предоставленных в аренду, составила 2157,1 м². На данных площадях расположились организации, занимающиеся следующими видами деятельности: швейное производство; производство корпусной мебели; металлопрофильных доборных элементов; оказание бухгалтерских услуг субъектам малого и среднего предпринимательства; разработка сайтов; производство конфет, чулочно-носочных изделий, светодиодных ламп длительного пользования, малогабаритных multifunctional погрузчиков, индивидуальных предметов интерьера, предоставление инжиниринговых услуг, производство текстильных изделий; инновационных энергоэффективных Smart-систем теплоснабжения, реабилитационного оборудования для детей с ДЦП; услуги консалтинга и CRM-обеспечения; услуги по производству и монтажу металлических ворот, по внедрению и обслуживанию программного обеспечения. Общее число сотрудников компаний-резидентов составило 98 человек, из которых на постоянной основе работают 85 человек. По итогам 2015 г. объем отгруженных товаров, работ и услуг, выполненных резидентами бизнес-инкубатора, составил 15594,0 тыс. руб., сумма налоговых платежей в бюджеты города и Новосибирской области за счет ведения предпринимательской деятельности резидентами за отчетный период – 493,9 тыс. руб.⁴⁷

⁴⁷ Решение Совета депутатов г. Новосибирска от 24.12.2014 г. № 1253 «О плане социально-экономического развития города Новосибирска на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов» в части выполнения программы МАУ «Городской центр развития предпринимательства» за 2015 г.

Несмотря на цифры, которые подтверждают экономическую эффективность деятельности бизнес-инкубаторов, говорить о взаимодействии малого и крупного бизнеса можно лишь в единичных случаях. Примером взаимодействия малого и крупного предприятий может служить сотрудничество компании ООО СК «Капитал-групп», которая занимается оказанием услуг по проектированию малоэтажных домов и строений, с крупным строительным бизнесом г. Новосибирска, и компании ООО «Инжениум», взаимодействующей по эксплуатации и контролю электрического оборудования, проведению электромонтажных и пусконаладочных работ в электроустановках с такими крупными торговыми компаниями, как IKEA и «Мега».

«Открытие бизнес-инкубаторов для начинающих предпринимателей – один из успешных примеров поддержки малого бизнеса со стороны органов государственной власти, – сказал Н. Рогожкин (полномочный представитель президента РФ в СФО до июля 2016 г.). – Помощь, которую получают резиденты инкубатора, является хорошей базой для старта и дальнейшего развития». При этом полномочный представитель отметил, что кроме создания благоприятной среды для старта бизнес-проекта важно за ограниченное время пребывания резидента на площадке инкубатора обеспечить условия для выхода малых предприятий на открытый рынок. «Компании должны быть настолько эффективными, а продукция настолько конкурентоспособной, чтобы даже перестав получать поддержку, предприятия продолжали свою деятельность и успешно развивались», – подчеркнул Н. Рогожкин. Для этого, по его словам, необходимо налаживать контакты с научными центрами и промышленными комплексами, чтобы, в том числе, мотивировать потен-

циальных крупных заказчиков к взаимодействию с резидентами бизнес-инкубаторов⁴⁸.

Согласно результатам опроса предпринимателей, проведенного ООО «Тайга Рёсеч» в 2015 г. на тему: «Ваши проблемы, с чем вы сталкиваетесь как предприниматель», выделяются следующие проблемы:

- трудности аренды земли;
- недоступность финансовых ресурсов;
- несовершенная (непрогрессивная) налоговая система;
- недостаточное присутствие на рынке квалифицированного персонала;
- низкий спрос на продукцию малого бизнеса.

При ответе на вопрос: «Что затрудняет развитие вашей сферы предпринимательства», выяснилось, что наиболее сложными сегментами остаются:

- воровство сотрудников предприятий (извечная российская проблема);
- рейдерство;
- утечка коммерческой информации;
- высокое налогообложение;
- высокий курс рубля;
- финансовая доступность;
- логистика перемещения в городской среде.

Необходимо подчеркнуть, что стабильно и экономически эффективно отношения между малым и крупным бизнесом могут развиваться при условии развития малых форм хозяйствующих субъектов и в первую очередь не в количественном, а в качественном отношении.

О развитии малого бизнеса и освобождении от административных барьеров говорит Президент России в послании к Федеральному Собранию и приводит статистику количе-

⁴⁸ Рогожкин Н.Е., Необходимо мотивировать крупных заказчиков к взаимодействию с резидентами бизнес-инкубаторов» [«Электронный ресурс». – 2016. – 14 апр. – Режим доступа: <http://madeinnsk.ru/>.

ства уголовных дел за 2014 г. с экономическим составом (более 200 тыс. руб.), где приговором закончилось 15 тыс. дел. Но самое главное, что заведенное дело фактически разоряет или прекращает ведение бизнеса, что никак не способствует деловому климату⁴⁹. Если вспомнить февральскую речь Президента 2016 г. на встрече с ООО МСП «Опора России», то там он тоже отметил деятельность органов государственной власти, в том числе и в необоснованном возбуждении уголовных дел, сказав, что предприниматели – это особая категория, которые несут материально-имущественные риски, но ничем не отличаются от других категорий граждан.

На наш взгляд, это один из самых «больных» вопросов, так как органы власти, в первую очередь, государственные, определяют политику «барьеров», и особенно это касается малого бизнеса. На крупные предприятия, зачастую градообразующие, угрозы банкротства и давления властных органов пришлось на период 90-х годов. Сейчас это столпы экономики регионов, носители государственных заказов и наполнители бюджетов реальными налогами. Другое дело – малые предприятия. Любое действие государства, будь то увеличение социальных отчислений или изменение условий кредитования вследствие изменившейся работы банковского сектора, сокращение поддержки государственных программ, не лучшим образом сказывается на экономической жизнедеятельности малого бизнеса. А если говорить о взаимодействии малого и крупного бизнеса, такой алгоритм становится препятствием для механизмов кооперации.

Ещё одним фактором, препятствующим развитию малого бизнеса в г. Новосибирске и взаимодействию с крупным бизнесом, по-прежнему остаётся административное давление – 42 % предпринимателей в том или ином виде сталкиваются с ним. В 2016 г. комитетом развития и под-

⁴⁹ Путин В.В. Послание к Федеральному Собранию Российской Федерации – 2014 г.

держки малого и среднего предпринимательства проводились и запланированы встречи с прокурором г. Новосибирска (выше мы уже ссылались на проведенные мероприятия) в рамках приказа Генерального прокурора № 53 от 2008 г. «О проверках субъектов малого и среднего предпринимательства» (плановая проверка 1 раз в 3 года, соответствие плана государственных и муниципальных органов, предоставление этих планов в прокуратуру и формировании единого реестра проверок: ИП – не более 50 ч, микропредприятие – не более 15 ч)⁵⁰, а также на основании ФЗ № 294 от 2008 г. «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля».⁵¹

В современных экономических условиях, когда против нашей страны введен режим санкций, которые напрямую затрагивают предприятия крупного бизнеса, перед предпринимательским сообществом ставятся задачи импортозамещения и инновационных технологий, что предопределяет пути кооперационного взаимодействия малого и крупного бизнеса.

Одним из институтов взаимодействия малого и крупного бизнеса в г. Новосибирске являются региональные центры субконтрактации – инфраструктурные организации, способствующие развитию бизнеса в промышленности. Основное направление деятельности – развитие кооперационных связей малых, средних и крупных промышленных предприятий на региональном и межрегиональном уровне. Выбор между «стратегией производства» или «стратегией

⁵⁰ О проверках субъектов малого и среднего предпринимательства: приказ Генерального прокурора № 53 от 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/1256773/>.

⁵¹ О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля: ФЗ № 294 от 26.12.2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/1256773/>.

приобретения» важен для производительности и конкурентоспособности бизнеса, поэтому дилемма «производить или покупать» весьма актуальна. При успешном развитии субконтрактных отношений («стратегия покупать») предприятие имеет перспективу долгосрочных конкурентных преимуществ. Были выделены основные плюсы субконтрактации для контрактора:

- возможность сконцентрировать усилия и ресурсы на стратегических направлениях своей деятельности;
- сокращение сроков поставки на производство новых изделий;
- ускорение оборачиваемости средств в производстве;
- снижение себестоимости за счет применения тендерной схемы отношений с субконтракторами и др.

Также были названы преимущества субконтрактации для субконтрактора:

- более полезная загрузка производственных мощностей субконтрактными заказами;
- снижение издержек за счет экономии на разработку продукции, создания собственной сбытовой сети и др.

Новосибирск был в числе первых в России, поддержавших программу национального партнерства субконтрактации (кооперация заказчика – подрядчика, разделение труда) и одним из первых, кто наполнил ее регулярными деловыми мероприятиями⁵².

На наш взгляд, в системе субконтрационных отношений не в полной мере задействован Академпарк Новосибирского Академгородка, обладающий уникальной научно-технологической и деловой инфраструктурой, позволяющей создать

⁵² По данным маркетингового исследования ГУП НСО «Новосибирский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства» «Практика участия малых и средних производственных предприятий Новосибирской области в производственной кооперации» (2014 г.)

идеальные условия для зарождения и развития инновационных компаний и успешного развития действующих инновационных предприятий, место, где научные разработки воплощаются в промышленные технологии. Цифры Академпарка впечатляют: на сегодняшний день это 892 проекта, количество резидентов – 351 компания (в том числе 130 компаний в бизнес-инкубаторе), более 9000 тыс. человек занятых.

Академпарк имеет кластерную структуру. Здесь формируется сервисная и технологическая инфраструктура для развития каждого направления деятельности инновационных компаний с учетом их технологических, организационных и логистических особенностей⁵³.

Анализ кооперационных взаимодействий малого и крупного бизнеса на примере обрабатывающей промышленности показывает, что основными направлениями взаимодействия являются: металлообработка, производство металлических изделий, пищевой продукции, машин и оборудования, полиграфической продукции (табл. 2.1).

Таблица 2.1

**Отраслевая структура обрабатывающей промышленности
г. Новосибирска**

Отрасль обрабатывающей промышленности по ОКВЭД	Количество предприятий, ед.	Доля, %
1	2	3
Металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	290	16,5
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	275	15,7
Производство машин и оборудования	201	11,5
Целлюлозно-бумажное производство; издательская и полиграфическая деятельность	186	10,6
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	167	9,5

⁵³ Академпарк: технопарк Новосибирского Академгородка: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.academpark.com/>.

Окончание табл. 2.1

1	2	3
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	134	7,6
Производство резиновых и пластмассовых изделий	131	7,5
Прочие производства	116	6,6
Химическое производство	82	4,7
Текстильное и швейное производство	71	4,0
Обработка древесины и производство изделий из дерева	60	3,4
Производство транспортных средств и оборудования	27	1,5
Производство кожи, изделий из кожи, обуви	12	0,7
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	2	0,1
Всего предприятий обрабатывающей промышленности	1754	100

Согласно данным маркетингового исследования, в Новосибирске получили развитие четыре типа субконтрактных предприятий:

- малые предприятия – заказчики (использование своих возможностей для выполнения заказа);

- малые предприятия – поставщики (предоставление услуг аутсорсинга);

- крупные предприятия – заказчики (использование возможностей других предприятий для производства собственной продукции);

- крупное предприятие – поставщик (поставка комплектующих заказчику).

Согласно опросу Новосибирского регионального центра субконтрактации, в кооперационных связях в рамках субконтрактации в г. Новосибирске участвуют:

- малые предприятия – 38 %;

- микропредприятия – 49 %;

– крупные предприятия – 3 %⁵⁴.

Для сравнительной характеристики участия малого бизнеса в кооперационных связях с крупным бизнесом г. Новосибирска и в практике развития кооперационных связей в России мы провели анализ работы «Масштабы и характер кооперационных связей малого бизнеса и крупных предприятий (по материалам региональных опросов)».

На рис. 2.1 представлена диаграмма, характеризующая масштабы распространения кооперационных связей в различных отраслевых сегментах. На ней показана доля субъектов малого бизнеса, участвующих в той или иной форме кооперационных связей с крупными предприятиями из числа отметивших среди видов своей деятельности данную отрасль.

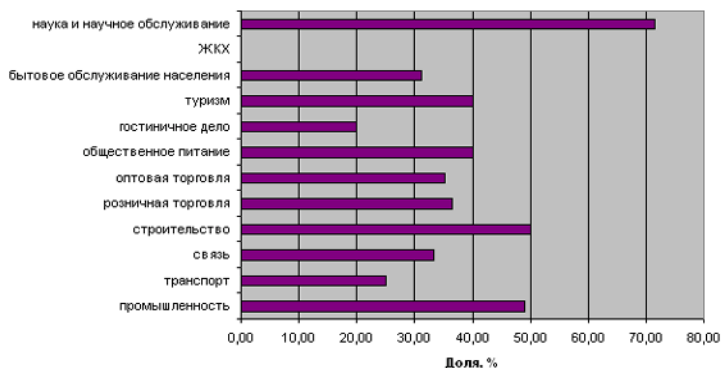


Рис. 2.1. Доля предприятий участвующих в кооперационных связях в г. Новосибирске⁵⁵

⁵⁴ Практика участия малых и средних производственных предприятий Новосибирской области в производственной кооперации: маркетинговое исследование/ ГУП НСО «Новосибирский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс]. 2014. – Режим доступа: <http://www.slideshare.net/ASKBDA/ss-44720856>.

⁵⁵ Сапсай Б. П. Масштабы и характер кооперационных связей малого бизнеса и крупных предприятий (по материалам региональных опросов) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_121.html.

При этом нельзя не отметить существующие проблемы в субконтрактных отношениях между контрактором и крупным предприятием:

- навязывание неприемлемых условий оплаты – 51 %;
- нарушение сроков платежа – 31 %;
- нет гарантий долгосрочных отношений – 31 %;
- заказчик в период выполнения заказа требует снижения цены, установленной в договоре – 13 %;
- нарушение договорных обязательств в целом – 10 %.

Те же проблемы в отношении контрактора и малого предприятия определяют трудности взаимодействия:

- качество продукции не соответствует заявленной – 31 %;
- ненадежность поставок – 26 %;
- трудности поиска подходящего партнера – 26 %;
- высокие цены по сравнению с собственным производством – 16 %;
- отсутствие финансовых средств – 8 %⁵⁶.

В процессе исследования мы рассмотрели работу Новосибирского регионального центра субконтрактации. На 01.01.2013 в региональном разделе www.novosibirsk.subcontract.ru зарегистрировано более 300 предприятий Новосибирской области. На бирже регистрируются производственная мощность субконтракторов, их специализация, технические характеристики и спецификации имеющихся станков и оборудования, объемы свободных мощностей. Региональная биржа субконтрактации действует с 2008 г. (в 2015 г. мероприятия проводились в МВК «Новосибирск

⁵⁶ Практика участия малых и средних производственных предприятий Новосибирской области в производственной кооперации: маркетинговое исследование / ГУП НСО «Новосибирский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс]. – 2014. – Режим доступа: <http://www.slideshare.net/ASKBDA/ss-44720856>.

Экспоцентр»). Динамика участия предприятий в субконтракционных связях остается на низком уровне, а ведь речь идет о самом крупном муниципальном образовании страны с широким сегментом промышленных предприятий⁵⁷.

Одним из примеров эффективного взаимодействия в сфере субконтрактации и аутсорсинга крупного бизнеса и сторонних организаций является ОАО Машиностроительный завод «Труд». Как самостоятельное предприятие оно учреждено и зарегистрировано в 2005 г. на базе производственных цехов и участков ОАО Завод «Труд», история которого началась в 1904 г. Завод относится к предприятиям тяжелого машиностроения и специализируется на выпуске горно-обогатительного оборудования. Основными потребителями продукции завода являются предприятия черной и цветной металлургии, редкометалльной промышленности, а также нерудных материалов.

ОАО Завод «Труд» на протяжении всей своей истории сталкивалось с необходимостью проведения реструктуризации. В настоящее время группу компаний Завод «Труд» можно с уверенностью назвать современным научно-производственным объединением, производственным кластером, индустриальным парком и бизнес-инкубатором. В нее входят около 15 финансово самостоятельных организаций: ЗАО «Инвестпарк», ЗАО «ТИГОМ», ООО «Управляющее предприятие», ООО «Конвектика», ООО «Промаудит» и другие предприятия.

Руководство завода ставит перед собой задачу развития предприятия до уровня одного из крупнейших в Сибири производителей горно-обогатительного оборудования, поскольку основные потребители этого вида продукции находятся в районах Сибири и Дальнего Востока, а в г. Но-

⁵⁷ ГУП НСО «Новосибирский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.novosibirsk.subcontract.ru.

Новосибирске сосредоточен большой научный потенциал и достаточно крупные, не задействованные в результате перестройки, производственные мощности.

В процессе реализации стратегии субконтрактации и аутсорсинга уменьшается размер основного предприятия ОАО Завод «Труд», созданные компании оказывают различные услуги в группе предприятий Завод «Труд» и сторонним организациям. Объем производства, услуг и работы на условиях субконтрактации и аутсорсинга со сторонними компаниями, не входящими в группу, оценивается как незначительный. По мнению авторов, реализация дополнительных стратегий субконтрактации и аутсорсинга, в том числе при проведении реструктуризации, может стать перспективным направлением развития предприятий группы с учетом расширения отечественного и международного опыта использования современных способов управления.

Государственная промышленная политика, в том числе по вопросам импортозамещения, предусматривает активизацию действий в сфере возобновления и расширения производственной и научной кооперации. В связи с этим субконтрактация (промышленный аутсорсинг) может получить новый импульс к развитию, включая применение мер государственной поддержки к основным производителям и их основным стратегическим партнерам.

Примеры новых успешных проектов группы компаний «Завод Труд» за последние несколько лет для заказчиков из России: проект по строительству фабрики по обогащению песка месторождения с. Марусино концерн «Сибирь», Новосибирская область, фабрика по обогащению песка на основе конического гидрогрохота и горизонтального классификатора (ОАО «Сарановская шахта “Рудная”», Пермская область); скруббер-бутара СБ-18 для отмывки глинистых частиц от волунчатой хромовой руды, для дезинтеграции

глинистого материала из природных грунтов, песков, рудных и россыпных месторождений, а также при промывке различного рода сырья в схемах утилизации вторичных материалов искусственного происхождения (ООО «УК Партнер», Тюменская область; «Пензенское карьероуправление», Пензенская область); обогатительный комплекс для получения качественного строительного песка на основе скруббер-бутары и спирального классификатора (комбинат «Алданзолото»; ОАО «СУЭК-Кузбасс», Кемеровская область); дробилка-грохот ДГБ-28М для реконструкции обогатительного модуля шахты «Талдинская» (ОАО «Кузнецкинвестстрой», Кемеровская область); роторный делитель проб угля (ОАО ТД «Сибирский цемент»); гидроклассификаторы (Томский речной порт, Томская область); комплекс оборудования для промывки и сортировки песчано-гравийной смеси (ООО «Тайга плюс», Иркутская область); мобильный обогатительный комплекс «Сибирь-200» для получения золота на обогащении хвостов прошлых лет (переработка старых эфельных отвалов) (ЗАО «Концерн Арбат», месторождение «Конго», Магаданская область); мобильный обогатительный комплекс для производства золота (ООО «Градас»)⁵⁸.

Анализ работы А. М. Выжитовича «Реструктуризация как стратегический инструмент в управлении рисками промышленного предприятия» (на примере машиностроительного объединения «Завод Труд») показывает, что завод «Труд» в период экономического кризиса не только ищет новые «точки» роста, но и изучает возможности различных дополнительных стратегий субконтрактации и аутсорсинга, в том числе при проведении реструктуризации, и это может стать перспективным направлением развития предприятий,

⁵⁸ Выжитович А. М. Рынок аутсорсинговых услуг // Делать самим или нанимать? (Аутсорсинг: сущность, плюсы, минусы): материалы семинара «Директорский форум». – Новосибирск: Офсет, 2011. – Вып. 1. – С. 19–24.

так как в настоящее время объём работ и услуг малыми предприятиями оценивается как незначительный. Та кооперация, что на сегодня имеется, относится скорее к средним предприятиям, которые созданы при участии самого головного предприятия «Машзавод Труд» и выполняют частичные заказы, разгружая производственные мощности центрального производства (на 2014 г. 18,6% от всех выполненных работ). Сотрудничество с другими компаниями осуществляется за пределами г. Новосибирска и Новосибирской области (Томская, Кемеровская области, Республика Саха (Якутия), Забайкальский край, Уральский регион, страны ближнего и дальнего зарубежья), что не позволяет говорить о поступательном развитии кооперации в этом направлении внутри г. Новосибирска.

2.2. Исследование практики деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска по управлению взаимодействием крупного и малого бизнеса

Комитет поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска, являясь структурным подразделением департамента промышленности, инноваций и предпринимательства мэрии г. Новосибирска, в последние два года проводит активную политику по управлению взаимодействием малого и крупного бизнеса.

В целом мероприятия имеют разноплановый подход к созданию делового климата между предприятиями малого и крупного бизнеса. С учетом вышеперечисленных факторов, которые имеют негативные тенденции в экономике нашего государства, первоочередными задачами комитета являются создание условий для коммуникаций в деловом пространстве, разработка информационных ресурсов, обозначение направлений в создании корпора-

тивной культуры взаимодействия между малым и крупным бизнесом. Участниками такого процесса являются не только представители малого и крупного бизнеса, но и органы государственной и муниципальной власти, создающие организационно-правовые условия кооперационного взаимодействия.

Примером управления взаимодействием между крупным и малым бизнесом в деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска служат взаимоотношения между ресурсоснабжающими компаниями города, такими как АО «РЭС», АО «СИБЭКО», МУП «Энергия» и МУП «Горводоканал» и субъектами малого бизнеса. В данной работе мы провели анализ взаимодействия на примере АО «Сибирская энергетическая компания».

Крупнейшая компания, представляющая естественную монополию, АО «СИБЭКО» – представитель крупного бизнеса г. Новосибирска и в целом Сибири – занимается производством электрической и тепловой энергии.

Вследствие размещения на официальном сайте АО «СИБЭКО» списка объектов (2300), угрожающих городским теплосетям, за круглым столом собрались представители и малого бизнеса, и органа муниципальной власти – департамента земельных и имущественных отношений мэрии г. Новосибирска, в регламенте которого прописано положение о размещении нестационарных объектов на территории г. Новосибирска.

Несмотря на существующие разногласия с владельцами нестационарных объектов и органами муниципальной власти г. Новосибирска, крупный бизнес в лице АО «СИБЭКО» предложил новую концепцию взаимодействия с субъектами малого бизнеса.

Одним из механизмов такого взаимодействия должна стать новая концепция «Реинжиниринг процесса подклю-

ния к СТС» (система теплоснабжения). Проект разработан с учетом имеющихся нормативно-правовых актов, принятых как на федеральном, так и на региональном уровне:

1) Федеральный закон Российской Федерации от 27.07.2010 № 190-ФЗ «О теплоснабжении» (ст. 23, ч.2);

2) распоряжение Правительства РФ от 30.06.2012 № 1144-р «Об утверждении плана мероприятий (дорожной карты) “Повышение доступности энергетической инфраструктуры”» (с изменениями на 30.06.2015);

3) распоряжение Правительства РФ от 13.08.2015 № 1554-р «Об утверждении плана мероприятий по подготовке проектов федеральных законов, актов Правительства РФ и ведомственных актов, необходимых для отмены избыточных и (или) дублирующих процедур, а также совершенствования реализации процедур, включенных в исчерпывающий перечень, утвержденный Постановлением Правительства РФ от 30.04.2014 № 403» и др.

Актуальность нового механизма заключение договора теплоснабжения проекту «Реинжиниринг процесса подключения к СТС» объясняется:

– сложностью процесса – большое количество субъектов, от которых так или иначе зависит «длительность» пути подключения: мэрия г. Новосибирска и ее профильные комитеты; различные подразделения АО «СИБЭКО»; различные подразделения ОАО «Новосибирскгортеплоэнерго», в том числе районы тепловых сетей ОАО «Новосибирскгортеплоэнерго»; Ростехнадзор (Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору); другие сторонние владельцы источников тепловых сетей;

– трудоёмкостью – более 30 операций («шагов») и 25 нормативно-правовых и регламентирующих документов;

– длительностью – более 216 дней без учета строительства объекта – суммарно затрачиваемые дни на взаимодей-

ствие абонента с энергокомпанией по сопровождению процесса подключения и заключению договора теплоснабжения;

– отсутствием «прозрачности» во взаимодействии, недостаточной информированностью о последовательности шагов для всех участников бизнес-процесса (разрозненное программное обеспечение автоматизирует отдельные участки бизнес-процесса, вследствие чего взаимодействие систем и участников реализуется без учёта общей логики и наглядности процесса;

– неклиентоориентированностью подходов в работе с клиентами – неоднократное и многоразовое обращение в несколько адресов.

В то же время крупный бизнес видит реальные примеры деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска, например в рамках «Дней предпринимательства города Новосибирска – 2016» в части диалога с руководителями надзорно-контрольных органов на мероприятии «Взаимодействие предприятий малого бизнеса с разрешительными и надзорными органами государственной и муниципальной власти г. Новосибирска». В 2016 г. произошли изменения в законодательстве в части изменения (освобождение от плановых проверок) контрольно-надзорных регламентов в отношении малого бизнеса. Такой формат диалога, где присутствуют малый и крупный бизнес, с одной стороны, и государственные органы власти г. Новосибирска – с другой, придает новый импульс развитию управления взаимодействием.

В частности, подобный подход имеет место в работе таких государственных организаций, как УФНС России по Новосибирской области, Региональное управление Федеральной службы Роспотребнадзора по Новосибирской области, Сибирское управление Ростехнадзора, ГУ МЧС по Новоси-

бирской области, Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии «Росреестр» по Новосибирской области. Это отвечает высказыванию Президента России В. В. Путина об ограничении контрольно-надзорных мероприятий на совещании с членами Правительства РФ «Совершенствование контрольно-надзорной деятельности органов государственной власти» 22 июня 2016 г.: «Обеспечить внесение в законодательство России изменений, предусматривающих установление запрета на осуществление с 1 января 2016 года в течение трех лет плановых контрольно-надзорных мероприятий в отношении субъектов малого предпринимательства, у которых по итогам предшествующих трех лет не выявлено существенных нарушений требований, установленных законодательством».

На наш взгляд, такой подход в системе реинжиниринга теплосетей даст предпринимателям крупного и, в первую очередь, малого бизнеса, новые возможности:

- открытие единого центра по подключениям к СТС, направленное на упрощение процедуры оформления и выдачи документов в адрес заявителя от заявки на подключение к тепловым сетям до заключения договора теплоснабжения;

- внедрение электронного документооборота, направленное на повышение уровня и качества дистанционного взаимодействия с клиентами, сокращение временных потерь на отправку документации;

- создание сервиса автоформирования электронной заявки на подключение к системе теплоснабжения через «личный кабинет»;

- запуск сервиса «карта подключений» на сайте компании, позволяющего заявителю получить предварительную информацию о возможности/невозможности подключения к системе теплоснабжения АО «СИБЭКО»⁵⁹.

⁵⁹ Официальный сайт АО «СИБЭКО» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sibeco.su/>.

Мы видим, что проект компании АО «СИБЭКО» является актуальным в современных экономических условиях. Важным фактором развития малого бизнеса являются энергоресурсы – мощности. Монополистические ресурсоснабжающие компании (АО «СИБЭКО», АО «РЭС», МУП «Горводоканал», ООО «Газпром межрегионгаз Новосибирск») заинтересованы в поставках энергомощностей, а малый бизнес заинтересован в открытости и прозрачности деятельности крупного бизнеса.

Крупный бизнес в лице АО «СИБЭКО», реализуя проект «Реинжиниринг подключения к теплосетям СТС», упрощает процедуру подключения через электронные центры, делает принцип прозрачности более близким к малому бизнесу, при этом уменьшая коррупционные проявления и число «левых» участников процесса, предоставляющих «криминальные» услуги, до минимума. Время для предпринимателей – важная мера развития хозяйственной деятельности, мобильность получения ресурсов – это выживаемость в период нестабильного экономического развития региона и страны в целом.

Участниками встречи руководства АО «СИБЭКО» с предпринимателями малого бизнеса стали представители компаний: ООО «Жизнь технологий», ООО «Новосибэко», ООО «Прогресс Строй Групп», ОА «СофтЛайнТрэйд», ООО «СК Эталон», ООО «Р-техно», ООО «Экосорбер», ООО «Энерготех – Инжиниринг», ООО «Сибирский Денди», АО «АИР», ООО «СтройМет» и другие компании⁶⁰.

В рамках встречи представителей малого бизнеса интересовали не только новые возможности технологического присоединения и сроки подключения в рамках «реинжиниринга теплосетей», но и возможность взаимодействия

⁶⁰ Информация о деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии города Новосибирска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://madeinnsk.ru/>.

в инновационной сфере, использования альтернативных источников получения тепла и применения их в рамках городского хозяйства. Также малый бизнес интересовали возможности участия во взаимодействии с «Сибирской энергетической компанией» в рамках государственного заказа закупок крупным бизнесом продукции малых предприятий; применения инновационных разработок в теплоизоляции трубопроводов, энергосбережения и снижения травмоопасности и другие вопросы и предложения.

На встрече с руководством «СИБЭКО» была затронута тема о коррупционной составляющей. Было высказано, что есть некие мошеннические компании, которые предлагают услуги по более дешевому тарифу. На самом деле подключение к теплосетям – это сложный по временным рамкам и количеству технических решений процесс. Только компания «СИБЭКО» без посторонних лиц обеспечивает в соответствии с нормативами подключение к СТС. В компании «СИБЭКО» создана комиссия по коррупционным проявлениям и по обращениям граждан (физических и юридических лиц).

Решения по итогам встречи крупного и малого бизнеса позволяют определить дальнейшую форму конструктивного взаимодействия между компанией АО «СИБЭКО» и предпринимателями г. Новосибирска по таким направлениям, как:

- сроки получения технических условий;
- законность в действиях хозяйствующих субъектов при ведении предпринимательской деятельности;
- взаимодействие крупного хозяйствующего субъекта АО «СИБЭКО» по обмену полезными идеями и инновационными решениями с малым бизнесом г. Новосибирска;
- формы реализации взаимодействия с бизнес-сообществом на принципах открытости, доступности и прозрачности.

Процессы подобного взаимодействия, освещенные на публичных мероприятиях, способствуют оптимизации деятельности ресурсоснабжающих компаний г. Новосибирска.

На наш взгляд, барьеры в сотрудничестве и взаимодействии малого бизнеса с ресурсоснабжающими естественными монополистическими компаниями остаются. Малый бизнес интересуется политика установления тарифов в компании, наличие необходимых объемов ресурсов, изменения в регламентах и нормативных актах. Следствием нарушения прав предпринимателей становятся элементы деконструктивизма, уход из правового поля, что неблагоприятно влияет на общую социально-экономическую обстановку в городе. В последние годы нормативно-правовые акты стали работать в обоюдном направлении как для малых предприятий, так и для крупных собственников, но пока о «плотной» кооперации говорить рано.

Другим примером деятельности комитета малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска по развитию управления взаимодействием малого и крупного бизнеса стало проведение встречи на одном из самых крупных промышленных предприятиях г. Новосибирска – ООО Энергомашиностроительный завод «Тайра».

Прямой диалог между малым и крупным бизнесом, на наш взгляд, способствует установлению взаимодействия и выстраиванию кооперационных связей, тем более когда речь идет о крупнейшем ресурсодержателе г. Новосибирска – ООО «Завод “Тайра”».

Новосибирский энергомашиностроительный завод «Тайра» – один из крупнейших производителей типового и нестандартного вентиляционного, энергетического и газоочистного оборудования в Российской Федерации, является членом Новосибирской городской торгово-промышленной

палаты (НГТПП), а также входит в состав корпорации «Сибинжиниринг».

Современные направления деятельности НЭМЗ «Тайра» – это производство вентиляционного, газоочистного и энергетического оборудования, такого как промышленные вентиляторы (вентиляторы радиальные, осевые, крышные, пылевые), воздухопроводы, калориферы, приточные установки, шумоглушители, дымососы центробежные котельные, вентиляторы дутьевые и котельные, эксгаустеры, клапаны для пылегазовоздухопроводов.

Организации, предприниматели имеют возможность закупа основной части стандартного вентиляционного оборудования со склада готовой продукции предприятия; организация оказывает консультационную поддержку по особенностям проектирования, наладки и монтажа вентиляционного оборудования НЭМЗ «Тайра»⁶¹.

Малый бизнес предложил новые инновационные разработки для завода, в частности:

- ИК «Империял»: оптимизация ценовой политики в работе с подрядными организациями при более динамичной оперативности расчетов для заказчиков;

- НПФ «Конструктор»: разработка электроники и автоматики для автоматизированной пайки печатных плат;

- ООО «Автоматические системы торговли»: усовершенствование механизмов взаимодействия в сфере продвижения товара на рынок г. Новосибирска;

- ООО «Промснаб»: оптимизация сроков производства по основным позициям продвижения товара на рынок;

- ООО «Трейдмастер»: ремонт производственных полов;

- компания ООО «Росэлектромаш»: изготовление вентильно-реактивных электродвигателей, которые выводят на

⁶¹ Информация о деятельности НЭМЗ «Тайра» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tayra.ru/>.

новый уровень эффективности и надежности в управляемом приводе.

ООО «Электротермия Сибирь» и другие предприятия малого бизнеса г. Новосибирска также заинтересованы в выстраивании механизмов взаимодействия с заводом ООО «Тайра»⁶².

Важным фактором развития взаимодействия стала возможность представителям малого бизнеса увидеть жизнедеятельность предприятия в ходе экскурсии по промышленно-производственным площадям. Предприниматели малого бизнеса могли наблюдать процесс изготовления узлов, агрегатов, готовые промышленные продукты разных форм и мощностей использования. Надо отметить, что кризис в экономике государства непосредственно сказался на объемах производства данного предприятия. В настоящее время производственные линии загружены на 50 %, количество занятых сотрудников на производстве сокращено с 1000 до 500 человек. Предприятие ищет возможности сотрудничества с малым бизнесом, так как его сфера деятельности носит инновационное направление. Мы в работе не раз приводили примеры «гибкости» малых предприятий в сотрудничестве с крупным бизнесом, в том числе и по направлениям инновационной деятельности.

Развитие управления взаимодействием малого и крупного бизнеса возможно не только в рамках крупных производственных площадок.

Одним из направлений деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска стала организация мероприятий по реализации механизмов взаимодействия крупного рознич-

⁶² Информация о деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии города Новосибирска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://madeinnnsk.ru/>.

ного ритэйла города с представителями малого бизнеса – новосибирскими товаропроизводителями.

В рамках проведенного опроса на тему: «Проблемы и перспективы реализации продукции малых предприятий в сетевых торговых организациях города Новосибирска» выяснилось, что проблемы взаимодействия есть как со стороны новосибирских товаропроизводителей, так и со стороны торговых сетевых компаний. Существует нездоровая конкуренция на этапе захода в торговые сетевые компании г. Новосибирска, с одной стороны, а с другой – зачастую производитель просто не соблюдает требования торговых компаний (упаковка, объемы, наименование). Несмотря на все разногласия и расхождения в требованиях, комитету важно, чтобы новосибирский товаропроизводитель был представлен на прилавках торговых сетевых компаний города. По признанию хозяйствующих субъектов, торговым сетевым компаниям нужен производитель, а производителю – торговые сети для реализации товара⁶³.

С принятием поправок в ФЗ № 381 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности»⁶⁴ возникла актуальная необходимость проведения круглого стола, главной темой которого стал поиск конструктивных механизмов взаимодействия между крупными торговыми сетевыми компаниями г. Новосибирска и новосибирскими товаропроизводителями.

Мероприятие вызвало широкий резонанс и собрало более 80 участников – представителей органов государственной и муниципальной власти, предприятий малого бизнеса,

⁶³ Информация о деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии города Новосибирска за 2016 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://madeinnsk.ru/>;

⁶⁴ Об основах государственного регулирования торговой деятельности: ФЗ № 381 от 28.12.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: rg.ru/2009/12/30/torgovlya-dok.html.

торговых сетевых компаний г. Новосибирска (ООО «Мария – Ра», ООО «Метро Кэш Энд Керри», ООО «Лента», ООО Компания «Магнит», ТХ «Сибирский Гигант»), представителей средств массовой информации.

Проводя анализ мероприятия, мы обозначили наиболее актуальные проблемы взаимодействия новосибирских товаропроизводителей и торговых сетевых компаний г. Новосибирска:

- отсутствие системы допустимой открытости и информации во взаимоотношениях торговых сетевых компаний г. Новосибирска и товаропроизводителей;

- «длинные» временные сроки согласования для захода в торговую сетевую компанию для предпринимателей малого бизнеса;

- при постоянных нововведениях в закон «О торговле» имеются несовершенства в этом нормативно-правовом акте, в частности, по вопросам возврата товара поставщику, в системе ретробонусов, кредитовании торговых сетей вследствие продолжительного возврата денег за реализованную продукцию (в рамках 60–90 дней);

- человеческий фактор во взаимодействии сетевых торговых компаний и новосибирских товаропроизводителей, в частности, наличие потребностей торговых сетей в товарах новосибирских производителей, техническая документация для малого бизнеса о требованиях, предъявляемых к поставщикам продукции, и т. д.

Предприниматели малого бизнеса обозначили вопросы круглого стола:

- компания ООО «Текстиль-Трейд» предложила взаимодействие с торговыми сетевыми компаниями в части возможной оптимизации отсрочки платежа, совершенствования механизмов в системе финансового регулирования ретробонусов;

– компания ООО ТД «Биосфера» обозначила проблемы, которые возникают на этапе захода в торговые сети г. Новосибирска: отсутствие обратной связи по поводу положительного или отрицательного решения о возможном размещении товара в торговой сетевой компании;

– представитель ООО «Мэри-Лэйн» предложил рассмотреть на нормотворческом уровне совершенствование механизмов поддержки новосибирских товаропроизводителей Советом депутатов г. Новосибирска;

– ООО «Сокровища Крыма» предложило рассмотреть возможность работы торговых сетевых компаний с новосибирскими товаропроизводителями без НДС;

– представитель ООО «ТМ Групп» предложил торговым сетевым компаниям разработать характеристики (требования) для новосибирского товаропроизводителя в целях выстраивания механизмов взаимодействия;

– представитель ООО «Био-Веста» предложил оптимизировать процедуру приемки товаров по специальным условиям хранения в крупных торговых сетевых компаниях;

– представитель ООО «Акира» предложил торговым сетевым компаниям разработать минимальный пакет документов, которые требует ритейл от новосибирских товаропроизводителей. Были рассмотрены другие вопросы в части усовершенствования механизмов взаимодействия торговых сетей с новосибирскими товаропроизводителями.

Результатом проведения круглого стола стало создание комиссии при департаменте промышленности, инноваций и предпринимательства мэрии г. Новосибирска по взаимодействию новосибирских товаропроизводителей с торговыми сетевыми компаниями г. Новосибирска⁶⁵. Комиссия представляет интересы новосибирских товаропроизводителей, в частности, по оказанию им помощи в размещении

⁶⁵ Приказ начальника Департамента промышленности, инноваций и предпринимательства мэрии города Новосибирска № 294 от 04.10.2016.

товаров в торговых сетях под брэндом «Сделано в Новосибирске», проведению регулярных встреч с представителями торговых сетевых компаний г. Новосибирска, созданию информационного ресурса для взаимодействия на этапах захода и работы в торговых сетевых компаниях.

На наш взгляд, подобный формат важен для создания делового климата крупного бизнеса (представителей торговых сетевых компаний г. Новосибирска) во взаимодействии с малыми предприятиями новосибирских товаропроизводителей. Тема актуальна для современных экономических условий города: торговые сетевые компании не могут работать без ежедневных поставок востребованных и качественных товаров (особенно пищевого направления), а предприниматели ищут выгодные рынки сбыта без ограничения количества товара. Покупатель здесь выступает как конечный результат их взаимодействия, тратя свои денежные средства не только на качественный товар, но и экономически выгодный для семейного бюджета⁶⁶.

Тема кооперационных связей по развитию управления взаимодействием между крупным и малым бизнесом занимает одно из главных направлений в деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска.

Такие экономические формы взаимодействия малого и крупного бизнеса как субконтрактация, аутсорсинг и другие методы, к сожалению, пока не имеют массового применения в современных экономических условиях развития г. Новосибирска.

⁶⁶ Официальная информация о деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска. Протокол круглого стола от 30.08.2016: «Взаимодействие малого бизнеса с торговыми сетевыми компаниями города Новосибирска» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://madeinnsk.ru/>.

Анализ мероприятия, проведенного на АО Завод «Экран» представляет возможность увидеть механизмы «завтрашнего дня». Завод «Экран» стал площадкой создания логистического парка. Современный подход к размещению производственных площадок, на наш взгляд, говорит о том, что предприятия крупного сектора экономики должны работать в пределах города. Логистика передвижения транспорта, товаров, работников предприятия говорит об эффективности управления производством. Именно на этом предприятии реализуется подход «крупное + малое предприятие», где малый бизнес – не арендатор производственных территорий, а резидент крупного предприятия, которое использует метод субконтрактации и аутсорсинга, что, на наш взгляд, и создает условия для развития механизмов взаимодействия малого и крупного бизнеса в г. Новосибирске.

На сегодняшний день АО Завод «Экран» – это крупнейшее предприятие в Сибири, занимающееся выпуском стеклотары. На промышленной площадке стеклотарного производства функционируют два предприятия: АО Завод «Экран» и ООО «Сибстекло» – стабильно работающие, занимающие лидирующую позицию среди производителей стеклотары на территории от Урала до Дальнего Востока.

За последние 10 лет на заводе построено и введено в эксплуатацию четыре стекловаренных печи, новый составной цех и стекольный корпус (СК-3), а также начато строительство нового складского комплекса. Общая сумма инвестиций в проект составила более 3 млрд руб.

В 2016 г. планировалось установить дополнительное оборудование, предполагающее изготовления тары из стекла разнообразных цветовых оттенков.

При этом надо учитывать, что стекольный рынок России характеризуется острой конкуренцией производителей

в европейской части страны и относительным дефицитом мощностей на Дальнем Востоке.

В целях обеспечения высокой конкурентоспособности продукции модернизирована система контроля качества: установлено европейское оборудование с автоматической системой контроля, способной выявить брак более чем по десятку параметров⁶⁷.

В мероприятии, состоявшемся на заводе, приняло участие более 40 представителей малого бизнеса г. Новосибирска, в частности:

- представитель АНО ИДПО «Госзаказ» предложил оптимизировать систему взаимоотношений с поставщиком через совершенствование механизма по ФЗ 275⁶⁸;

- представитель ООО «АФК» – высказал заинтересованность участвовать в заполнении свободных арендных площадей на заводе «Экран» для размещения малых хозяйствующих субъектов;

- представитель ООО «Алемар» предложил сотрудничество в области инновационных технологий;

- представитель ЕНТП (Единая научно-производственная площадка) предложил сотрудничество в реализации технологий, разработанных во взаимодействии с научно-исследовательскими институтами.

Прозвучали также предложения ООО «ТехноСити», ООО «Электронный сервис», ООО «Нобл Компани», ООО «Кровля», ООО «Модульные Системы Торнадо», ООО «Климат Групп» и ряда других компаний – постоянных партнеров завода «Экран» и других заинтересованных субъектов малого бизнеса г. Новосибирска.

Результатом проведенного мероприятия стало практическое взаимодействие АО Завод «ЭКРАН» и ООО «ЕНТП».

⁶⁷ Информация о деятельности АО Завод «Экран» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://www.ecran.ru/>.

⁶⁸ О государственном оборонном заказе: ФЗ № 275 от 29.12.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70291366/>.

Примером такого информационного взаимодействия стало сотрудничество АО «Завод «Экран» и проект малого инновационного молодежного бизнеса ООО «ЕНТП» (Единая научно-технологическая площадка).

Согласно проекту, крупный бизнес предприятия при работе с ЕНТП имеет возможность:

- сотрудничать напрямую со всеми научными работниками г. Новосибирска;

- размещения заказов на проведение исследовательских и опытно-конструкторских работ (чертежи изделий, изготовление моделей, разработка новых инструментов, разработка конструкторских решений по повышению качества и надежности изделий (комплексов, машин, аппаратов, приборов, механизмов), уровня их технологичности, экологичности, снижения их себестоимости, трудоемкости и материалоёмкости и т.д.);

- внедрения рационализаторских предложений и изобретений в производство, освоения в производстве перспективных конструкторских разработок, новейших материалов⁶⁹.

Исходя из анализа исследования муниципального управления взаимодействием крупного и малого бизнеса в реализованных мероприятиях комитета поддержки и развития предпринимательства мэрии г. Новосибирска, мы сделали следующие выводы:

- встречи формата, где обозначена актуальность поиска путей кооперационных связей как для малого, так и для крупного бизнеса, по-прежнему остаются актуальными и востребованными бизнес-сообществом;

- в целом корпоративная культура взаимоотношений разного по объемам деятельности крупного и малого бизнеса с большим трудом находит «точки взаимодействия» вследствие определенных барьеров, связанных с местным

⁶⁹ ООО «ЕНТП» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: ентп.ру.

и федеральным нормотворчеством органов государственной и муниципальной власти;

– малый бизнес, как и большой (в меньшей степени), зависит от объемов и систематичности поставок ресурсов и возможности подключения (технологического присоединения) к ресурсоснабжающим компаниям г. Новосибирска. Неопределенность сроков, объемов средств, необходимых на подключение, приводит к выстраиванию дополнительных барьеров со стороны ресурсодержателей. Нужно отметить, что на крупном бизнесе это сказывается в меньшей степени, так как в отличие от малого он использует большие объемы предоставляемых ресурсов;

– для г. Новосибирска темой для дополнительного исследования остается вопрос не занятых промышленных площадей и территорий предприятий, не находящихся в эксплуатации вследствие снижения оборотов выпускаемой продукции или борьбы за собственность и неопределенности направления развития бизнеса. Мы акцентируем это направление, так как комитетом поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска был проведен анализ свободных арендных площадей 15 крупнейших предприятий г. Новосибирска⁷⁰. Цифры впечатляют: согласно исследованию, от 30 до 40% были свободными, без использования в сегментах промышленного производства, либо находились в режиме консервации промышленных объектов;

– выявлены негативные тенденции в режиме работы крупных предприятий вследствие неэффективного менеджмента, в частности, сокращение рабочего времени и не-

⁷⁰ Наличие свободных арендных площадей в городе Новосибирске в 2016 г. // Официальная информация о деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии города Новосибирска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://madeinnnsk.ru/>.

полная рабочая неделя, систематическое сокращение штата занятых на предприятии (некоторые организации уже не могут считаться по численности занятых крупным предприятием) и другие процессы, которые приводят к социальному напряжению в обществе;

- актуальным остается и вопрос о частой смене собственника или банкротстве предприятий;

- если мы говорим о крупных торговых сетевых компаниях, в первую очередь, имеем в виду торговые центры (гипермаркеты) – филиалы г. Москвы. Соответственно захождение в торговые сети г. Новосибирска новосибирских товаропроизводителей усложняется длинной цепочкой согласования через федеральный центр (мы уже говорили об отсутствии информационного формата взаимодействия).

Исходя из анализа актуальных вопросов взаимодействия крупного и малого бизнеса, можно сказать, что проблемы есть не только у малого бизнеса, хотя он и подвержен большим рискам, но и у крупных предприятий (вследствие неполной загруженности промышленных площадей и объектов инфраструктуры)⁷¹.

Проблематику взаимодействия крупного и малого бизнеса можно наглядно увидеть на примере крупного градообразующего предприятия г. Новосибирска ОАО «Компания “Сухой”», «НАЗ им. В.П. Чкалова». Предприятие обеспечено гособоронзаказом до 2025 г., однако высокие требования государства к боевой авиационной технике накладывают на партнеров (в основном это инновационный малый бизнес) серьезные обязательства. Промышленное предприятие взаимодействует более чем с 800 подрядчиками, но г. Новосибирск, несмотря на могучую научно-техни-

⁷¹ Анализ проведенных мероприятий в 2016 г. // Официальная информация о деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://madeinnsk.ru/>.

ческую базу, представлен только компанией ООО «Термомед» Новосибирского академпарка, специализирующейся на вакуумной термической обработке деталей очень сложной конфигурации без последующей доработки. При этом получение согласия на такое сотрудничество головного института, лицензии и сертификата партнером на право работы с оборонной техникой и закрепление за ним военного представительства – процесс очень долгий и трудоемкий.

В основной своей массе предприятия малого бизнеса работают на арендованном оборудовании и площадях, им необходима максимальная загрузка производственной базы, при этом не всегда объёмы заказчика удовлетворяют запросы малых предприятий⁷².

Не менее важным остаётся вопрос о закупках крупными компаниями товаров, работ и услуг у субъектов малого предпринимательства. Пункт 2 ФЗ № 223 от 18.07.2011 «О закупках товаров, работ и услуг отдельными видами юридических лиц» устанавливает общие принципы закупки товаров, работ, услуг и основные требования к закупке товаров, работ, услуг государственными корпорациями, государственными компаниями, субъектами естественных монополий, организациями, осуществляющими регулируемые виды деятельности в сфере электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения и т.д.⁷³. В анализе исследования деятельности АО «СИБЭКО», в части взаимодействия с малым бизнесом, инвестиционным планом компании на 2016–2017 гг. предусмотре-

⁷² Официальная информация «Академпарка» Новосибирского Академгородка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uacrussia.ru/ru/corporation/company/filial-otkrytogo-aktsionernogo-obshchestva-aviatsionnaya-kholdingovaya-kompaniya-sukhoynovosibirski/>.

⁷³ ФЗ № 223 от 18.07.2011 «О закупках товаров, работ и услуг отдельными видами юридических лиц» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_149686/.

ны закупки у компаний, разрабатывающих инновационные технологии в области систем тепло- и водоснабжения. Но надо учитывать, что требования, предъявляемые к качеству товаров, сложной технологической продукции, высокие, так как речь идет о жизни и здоровье человека при внедрении инновационных технологий в систему теплоснабжения г. Новосибирска.

В рамках управления взаимодействием крупного и малого бизнеса комитет поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска совместно с Институтом государственных закупок разработал и внедрил программу обучения малого бизнеса в рамках ФЗ № 233. В течение двух месяцев представители малого бизнеса проходили обучение в Институте государственных закупок, по итогам которого стало возможным включение нескольких предприятий в систему государственных закупок.

В целом в г. Новосибирске взаимодействие крупного и малого бизнеса еще находится на низком уровне. Согласно показателям Росстата, 24 % субъектов малого предпринимательства г. Новосибирска участвуют в государственных закупках (в 2015 г. из 20 тыс. контрактов 9 тыс. заключено субъектами малого предпринимательства)⁷⁴.

Немаловажным фактором процесса развития управления взаимодействием крупного и малого бизнеса г. Новосибирска служит, на наш взгляд, объединение предпринимателей в предпринимательские сообщества. При непосредственной деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска стало возможным создание Сибирской ассоциации дизайнеров и архитекторов г. Новосибирска,

⁷⁴ Территориальный орган государственной статистики по Новосибирской области – официальная статистика «Росстата» по количеству субъектов малого и среднего предпринимательства в г. Новосибирске за 2015 г.

Лиги профессиональных имиджмейкеров г. Новосибирска (общероссийское отделение в СФО), Ассоциации мебельщиков г. Новосибирска, Ассоциации рестораторов и отельеров и других ассоциаций и союзов представителей малого бизнеса⁷⁵.

На наш взгляд, такие факторы, как экономически нестабильная ситуация, отсутствие прозрачности и корпоративной открытости в предпринимательских отношениях, выборочное «правовое поле» для хозяйствующих субъектов, мотивировали предпринимателей к объединению. Как результат, появилась возможность отстаивать свои интересы и в отношениях с крупным бизнесом, и с органами государственной и муниципальной власти.

Для нас в проведенном исследовании важен главный аспект в создании союзов и ассоциаций бизнес-сообществ: предпринимателям стало проще реализовывать свои идеи во властных институтах и в итоге стало возможным создание нормативно-правовых актов, направленных на развитие взаимодействия малого и крупного бизнеса г. Новосибирска.

Одним из направлений развития взаимодействия крупного и малого бизнеса могут служить процессы кластеризации, в частности, в Новосибирске в 2017 г. в рамках сотрудничества с бизнес-сообществом Италии планируется размещение обувного кластера известного итальянского бренда. В целом процессы кластеризации в г. Новосибирске обусловлены формой экономически выгодного как для малого, так и для крупного бизнеса взаимодействия, когда крупное предприятие размещает заказы на комплектующие на множестве мелких предприятий и сосредоточивает соб-

⁷⁵ Официальная информация о проведенных мероприятиях комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии города Новосибирска за 2016 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://madeinnnsk.ru/>.

ственные усилия на наиболее ответственных и сложных операциях и технологических процессах⁷⁶.

Крупный бизнес в г. Новосибирске – это показатель развития в целом по стране, где присутствуют такие элементы, как закрытая корпоративная культура, наследие советской плановой экономики с жесткой централизацией власти.

Надо признать, что проблемы в сфере взаимодействия разных по уровню уклада форм хозяйствующих субъектов по-прежнему остаются актуальными для г. Новосибирска. На наш взгляд, органы государственной и муниципальной власти должны создавать условия для развития кооперационных связей крупного и малого бизнеса.

⁷⁶ Официальный сайт правительства Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nso.ru/>.

3. ВОЗМОЖНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

В предыдущих разделах мы рассмотрели механизмы управления взаимодействием крупного и малого бизнеса в г. Новосибирске на примере деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска.

Мы говорим о самом крупном муниципальном образовании России – г. Новосибирске, крупном промышленно-логистическом центре, обладающем большими промышленным и научно-исследовательским потенциалом.

С другой стороны, мы говорим о малом бизнесе как об условии социального благополучия 42% трудоспособного населения города, которое осуществляет предпринимательскую деятельность в форме управления объектом хозяйственной деятельности либо являясь наемными рабочими.

Стабильность малого бизнеса, его выживаемость зависят от многих факторов. С одной стороны, политика государственных органов в области совершенствования действующего законодательства определяет динамику этого сектора экономики, с другой – нужно развивать механизмы взаимодействия малого и крупного бизнеса как фактора устойчивости первого и роста производства крупных компаний. И эти механизмы давно благополучно работают в экономиках промышленно развитых стран.

Проводником инновационных технологий зачастую выступает малый бизнес, но, обделенный основными фондами, он не способен загружать мощности крупного бизнеса, и, как результат, обоюдное повышение издержек малого и крупного бизнеса.

Сегодня одной из основных задач является выпуск конкурентоспособной продукции как на внутреннем, так и на

внешнем рынке, и это направление в условиях введения международных санкций актуально и для России в целом, и для Новосибирска в частности.

Прежде чем дать рекомендации по развитию управления взаимодействием крупного и малого бизнеса, следует сказать о возможных последствиях подобного экономического взаимодействия:

- создание вокруг крупной компании юридически и экономически самостоятельных малых предприятий является чрезвычайно сложной организационно-экономической и юридической задачей, требующей тщательной экспертной проработки принимаемых решений;

- уровень информации о предприятиях малого бизнеса г. Новосибирска, о его технологических возможностях не отвечает современным требованиям для развития взаимодействия и кооперационных отношений;

- крупные предприятия г. Новосибирска в своём большинстве только проходят этап реструктуризации своих компаний;

- рынок инфраструктуры субконтрактов имеет незначительный уровень развития.

На наш взгляд, барьеры в правовых, экономических и технических сферах не способствуют усилению взаимодействия малого и крупного бизнеса в г. Новосибирске.

Исходя из вышеизложенного, мы предлагаем следующие рекомендации по повышению уровня управления взаимодействием крупного и малого бизнеса в деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска:

1. Внесение поправок в нормативно-правовые акты, регламентирующие работу малого бизнеса, в части предоставления льгот при инновационной деятельности предприятия, направленной на импортозамещение:

– внесение поправок в Федеральный закон от 24.07. 2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Комитету поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска необходимо обратиться в Совет депутатов г. Новосибирска (комиссия по научно-производственному развитию и предпринимательству) с предложением о внесении поправок в закон ФЗ № 209 в соответствии с правом законодательной инициативы законодательным (представительным) органом субъекта РФ⁷⁷. В соответствии с Конституцией РФ поправки в федеральный закон вносятся в ГД РФ. При внесении законопроекта в ГД РФ Советом депутатов г. Новосибирска представляются документы: а) пояснительная записка к поправкам в федеральный закон; б) текст поправок в федеральный закон с указанием на титульном листе представительного органа власти – Совета депутатов г. Новосибирска, внесшего законопроект; в) финансово-экономическое обоснование (в случае внесения поправок, реализация которых потребует материальных затрат); д) заключение Правительства РФ (в случаях, определенных ч. 3 ст. 104 Конституции РФ);

– предлагаем дополнить государственную программу «Экономическое развитие и инновационная экономика» (распоряжение Правительства РФ от 29.03. 2013 № 467-р) в ч. 5 п. 1.2 – Совершенствование корпоративного управления: «создание условий взаимодействия малого и крупного бизнеса при допустимой открытости компаний»; в ч.5 п. 1.5 – Создание благоприятной конкурентной среды в части: «совершенствование регулирования сферы естественных монополий» – совершенствование тарифной политики субъектов РФ (предлагаем дифференцировать по территориальному нахождению); ч.5 п.1.10 – Формирование и раз-

⁷⁷ Федеральный закон от 24.07. 2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации».

витие федеральной контрактной системы в части: «формирование единой информационной системы федеральной контрактной системы» (предлагаем в каждом субъекте создать он-лайн площадку возможностей и потребностей малых и крупных производственных предприятий).

2. Департаменту промышленности, инноваций и предпринимательства мэрии г. Новосибирска в рамках взаимодействия с руководителями крупных предприятий и научно-исследовательских институтов города провести круглый стол с обсуждением проекта ООО «ЕНТП» (Единая научно-технологическая платформа) «о возможностях взаимодействия крупного бизнеса с НИОКР в сфере научных разработок и проектно-исследовательских направлений в инновационной деятельности».

3. Продолжить проведение мероприятий по совершенствованию институтов корпоративно-правовой культуры крупного и малого бизнеса:

– развитие программы обучения «Конкурент. Технологии госзаказа» в рамках Федерального закона от 05.04. 2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд». Комитету поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска и НОУ ДПО «Институт закупок» г. Новосибирска продолжить работу по организации обучения субъектов малого предпринимательства «технологиям госзаказа» в рамках ФЗ № 44⁷⁸;

– предлагаем «дорожную карту» обучения корпоративного взаимодействия крупного и малого бизнеса:

а) организовать обучение в НОУ ДПО «Институт госзакупок» (Галащука, 2а): составить штатное расписание, обозначить время проведения занятий;

⁷⁸ Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».

б) организовать педагогический состав и практикующих специалистов государственных органов власти и специалистов институтов развития г. Новосибирска (обладающих лицензией на право обучения технологиям государственного заказа);

в) по итогам обучения организовать проведение тестирования малого предприятия с участием в реальных закупках крупного бизнеса;

– предлагаем учесть специфику взаимодействия малого и крупного бизнеса в рамках ФЗ № 44 при прохождении обучения, где минимальная цена контракта, с учетом экономики бюджета, это основной критерий закупки. Одним из главных вопросов остается низкое качество предоставления продукции (товаров, работ и услуг) субъектами малого предпринимательства.

4. Рекомендуем развивать возможности корпоративной культуры путем создания при институтах экономического направления (НГУЭУ, НГАУ) обучения «корпоративной этике взаимодействия малого и крупного бизнеса» для менеджеров крупного производственного сектора экономики на основе исследования фундаментальных знаний развитых промышленных стран:

– разработать программу обучения, учитывающую специфику специализации:

- механизмы кооперации крупного и малого бизнеса на основе инновационной деятельности, субконтрактации и аутсорсинга;

- развитие бизнес-инкубирования в рамках взаимодействия крупного и малого бизнеса;

- важность градообразующих предприятий в развитии малого бизнеса;

- совершенствование механизма законотворческой деятельности федеральных и региональных органов власти Российской Федерации в области малого предпринимательства;

- взаимодействие крупного и малого бизнеса по обеспечению прав собственности для развития предпринимательства;
- финансово-кредитные организации и малый бизнес;
- конкурентная политика и малый бизнес;
- совершенствование принципов корпоративной этики и соглашений для разрешения споров хозяйствующих субъектов по имущественным вопросам;

- совершенствование механизмов страхования экономических рисков крупных предприятий, работающих в кооперации с малым бизнесом;

– комитету поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска предложить вузам Новосибирска (НГУЭУ – Нархоз и НГАУ – партнеры комитета малого и среднего предпринимательства) рассмотреть возможность организации предоставления аудиторий для прохождения программы «Корпоративная этика взаимодействия малого и крупного бизнеса», для чего необходимо пригласить:

- специалистов НТПП (Новосибирская торгово-промышленная палата) и НГТПП (Новосибирская городская торгово-промышленная палата), обладающих практикой взаимодействия малого и крупного бизнеса в г. Новосибирске на основе аутсорсинга и субконтрактации («Новосибирская региональная служба субконтрактации»);

- партнеров комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска – банковские учреждения: Сибирский банк ПАО Сбербанк, Новосибирское отделение ПАО «ТрансКапиталБанк», ФКБ ЮНИАСТРУМ БАНК в Новосибирске и другие учреждения для обучения финансово-корпоративной культуре взаимодействия малого и крупного бизнеса;

- резидентов бизнес-инкубаторов (руководителей, предпринимателей) – партнеров комитета поддержки и развития

малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска для обучения взаимодействию крупного и малого бизнеса в рамках бизнес-инкубирования;

- специалистов – резидентов Академпарка Новосибирского Академгородка – партнеров комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска для ознакомления предпринимателей с созданием продуктов инновационной деятельности;

- председателей советов предпринимателей г. Новосибирска – партнеров комитета для проведения обучающих семинаров в рамках аспектов конкурентной политики и места малого бизнеса в условиях жесткой конкуренции;

- председателя комиссии по научно-производственному развитию и предпринимательству И.Д. Салова – партнера комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска в рамках изучения механизма законотворческой деятельности федеральных и региональных органов власти Российской Федерации в области малого предпринимательства;

- специалистов комитета бухгалтерскому учету и налоговой политике НОО ООО МСП «Опора России» – партнеров комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства в рамках обучения основам корпоративной этики и механизмам страхования экономических рисков;

- для разработки концепции обучающей программы «Корпоративная этика взаимодействия крупного и малого бизнеса» комитету поддержки и развития малого и среднего предпринимательства организовать круглый стол с привлечением все перечисленных институтов развития и представителей крупного бизнеса г. Новосибирска (АО «Завод «Экран», НЭМЗ «Тайра», АО «Электросигнал», ТХ «Сибирский Гигант», ООО «Магнит», ООО «Холидей» и другие компании).

5. Предлагаем в сфере развития кооперационных связей малого и крупного бизнеса создать единый информационный ресурс услуг субконтрактации г. Новосибирска. На данный момент в рамках развития кооперационных связей между малым и крупным бизнесом действует Новосибирский региональный центр субконтрактации, созданный департаментом промышленности, инноваций и предпринимательства мэрии г. Новосибирска в 2008 г. на базе ОАО «Новосибирский завод химконцентратов» (НЗХК). Предлагаем создать Новосибирский городской центр субконтрактации на площадке АО Завод «Экран» – Городскую биржу субконтракторов (АО Завод «Экран» входит в систему «Развитие промышленных парковых проектов» с 2017 г.)⁷⁹.

Комитету поддержки и развития малого среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска необходимо разработать совместно с институтами развития (специалисты НГТПП, НГПП) регламент проведения переговоров между заказчиком и поставщиком от этапа изготовления до поставки продукции, для чего создать координационный совет из представителей бизнес-сообщества, институтов власти (комитет развития и поддержки малого и среднего предпринимательства, Совет депутатов г. Новосибирска), институтов развития (НГТПП, НТПП, бизнес-инкубаторы), крупных промышленных предприятий.

На наш взгляд, решением в сфере технологического и технического единообразия предъявляемых к малому бизнесу требований может стать создание Положения о регламенте технической документации для предприятий-субконтракторов малого бизнеса г. Новосибирска с учетом спецификации производства. Комитет поддержки и развития малого и среднего предпринимательства вносит на рассмотрение в Совет депутатов г. Новосибирска положе-

⁷⁹ Информация о деятельности АО «Завод «Экран» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecran.ru/index.php?ortupg=25&vt=38>.

ние о регламенте технической документации с возможностью создания рабочей группы по взаимодействию малого и крупного бизнеса. После принятия решения предлагаем закрепить за департаментом промышленности, инноваций и предпринимательства г. Новосибирска контроль по организации процедур регламента взаимодействия малого и крупного бизнеса.

Комитету поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска во взаимодействии с ООО «ЕНТП» (Единая научн-технологическая платформа) нужно создать единый информационный центр. Проект предлагает научным работникам, научно-исследовательским организациям и институтам г. Новосибирска возможность напрямую получать заказы от всех предприятий на проведение исследовательских и опытно-конструкторских работ (чертежи изделий, изготовление моделей, разработка новых инструментов, конструкторских решений по повышению качества и надежности изделий; предприятиям г. Новосибирска это дает возможность обратиться напрямую ко всем научным работникам с заказами на проведение исследовательских и опытно-конструкторских работ (по примеру создания Единой биржи субконтрактации).

6. Мэрии г. Новосибирска рекомендуем предусмотреть меры финансовой и нефинансовой поддержки в создании «делового климата» в управлении взаимодействием крупного и малого бизнеса г. Новосибирска:

– департаменту по тарифам мэрии г. Новосибирска предусмотреть внесение в Совет депутатов г. Новосибирска на 2017 г. поправок в части уменьшения тарифов на предоставление услуг естественных монополий (АО «СИБЭКО», АО «РЭС», МУП «Горводоканал») предпринимателям малого бизнеса г. Новосибирска (вновь открывшимся предприятиям);

– департаменту промышленности инноваций и предпринимательства мэрии г. Новосибирска продолжить в 2017 г. встречи с крупными производственными предприятиями г. Новосибирска с приглашением малых производственных компаний. Рекомендуем провести мероприятия на ПАО Машзавод «Труд», ОАО «Завод им. Коминтерна», АО «Сиблитмаш» для обсуждения возможностей кооперационного взаимодействия;

– комитету поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска совместно с МАУ «ГЦРП» (Городской центр развития предпринимательства) запланировать посещение бизнес-инкубаторов представителями крупных производственных объединений г. Новосибирска для обсуждения возможностей взаимодействия малого и крупного бизнеса. Предусмотреть возможность размещения производства малых предприятий, расположенных на ул. Есенина и Троллейная, по истечении установленного срока аренды (3 года) на АО «Завод «Экран», что предполагает статус резидента крупного производственного предприятия⁸⁰;

– департаменту земельных и имущественных отношений мэрии г. Новосибирска в части регламента «О Положении о нестационарных объектах на территории города Новосибирска» от 29. 04. 2015 г. № 1336 (решение Совета депутатов г. Новосибирска) усилить взаимодействие с компаниями, представляющими естественные монополии (АО «СИБЭКО», МУП «Горводоканал», АО «РЭС»), по защите прав предпринимателей при размещении нестационарных объектов. Комитету поддержки и развития малого и среднего предпринимательства в рамках созданной комиссии по взаимодействию новосибирских предпринима-

⁸⁰ Информация о деятельности МАУ «Городской центр развития предпринимательства» [Электронный ресурс], – Режим доступа: <http://www.mispnsk.ru/>.

телей с ресурсоснабжающими компаниями запланировать на 2017 г. регулярные встречи по повышению уровня взаимодействия и созданию условий для сотрудничества на принципах возможной открытости и доступного получения информации при подключении к энергоресурсам и получении технологической документации (приказ от 14.10.2016 № 85-од);

– комитету поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска регулярно размещать информацию на электронном ресурсе «Сделано в Новосибирске» о деятельности комиссии по взаимодействию новосибирских товаропроизводителей с торговыми сетевыми компаниями, в частности, о потребностях в товарах торговых сетевых компаний г. Новосибирска, выходе новосибирских товаропроизводителей в торговые сетевые компании под брэндом «Сделано в Новосибирске» (приказ от 14.10.2016 г. № 84-од);

– комитету поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска продолжать осуществлять практику мониторинга производственно-промышленных площадей предприятий города, формировать таблицу данных и размещать информацию в бизнес-сообществах и на информационном ресурсе «Сделано в Новосибирске».

7. Рекомендуем ГЦРП запланировать проведение тренингов, программ обучения на 2017 г. на ул. Ленина, 50 для действующих резидентов бизнес-инкубаторов «Есена-Троллейная» для продвижения предпринимателей малого бизнеса в сегмент крупного бизнеса. При этом следует учесть фактор деятельности резидента в «тепличных условиях» бизнес-инкубаторов. На наш взгляд, нужно предусмотреть возможность выхода предпринимателя на взаимодействие с крупным бизнесом после окончания льготных

арендных отношений в инфраструктуре бизнес-инкубаторов. Необходимо информировать предприятия крупного бизнеса г. Новосибирска о возможностях малых, в основной массе инновационных, предприятий. С 2017 г. предусмотреть возможность размещения производства малого предприятия на АО Завод «Экран» – новом логистическом парке в г. Новосибирске:

- МАУ «ГЦРП» вести реестр предпринимателей – резидентов бизнес-инкубаторов, желающих по истечении арендного срока разместить предприятие на крупной производственной площадке;

- предусмотреть выстраивание механизма взаимодействия с АО Завод «Экран» в рамках «дорожной карты», размещение предприятий бизнес-инкубатора на производственных площадях промышленно-логистического парка АО Завод «Экран».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог работы, можно констатировать, что в настоящее время особая роль, которую играет малый бизнес, не ограничивается только его инновационным потенциалом. Малые предприятия, в силу занимаемого ими положения в отраслевой организации и выполняемых функций, оказывают значительное технологическое воздействие на характер и уровень интенсивности отраслевой конкуренции. Благодаря своим характеристикам малые предприятия могут быстро реагировать на постоянно меняющиеся экономические условия. Крупные предприятия могут быть более эффективны в том случае, когда вокруг них формируется эффективная система поставщиков из малых предприятий – производственных, инновационных, сервисных, предлагающих юридические и консалтинговые услуги. Только благодаря кооперации и конкуренции повышается гибкость крупного предприятия. Оно становится более приспособленным к быстрым изменениям требований рынка к конечной продукции. Такой подход позволяет повысить скорость внедрения инноваций, качество конечного продукта и т. д. Поэтому представители как крупного, так и малого бизнеса понимают, что нуждаются друг в друге, и что их объединяет ряд общих экономических интересов.

В исследовании рассмотрены механизмы уже существующих форм взаимодействия субъектов крупного и малого бизнеса и обозначены проблемные направления:

- практическое отсутствие такого института, как кооперация между субъектами предпринимательства;
- закрытость и отсутствие культуры корпоративных отношений крупных предприятий во взаимодействии с малым бизнесом;

– отсутствие регламентирующих документов в технологическом процессе взаимодействия предприятий крупной промышленности и малых предприятий;

– правовые и информационные барьеры в таких экономических методах, как аутсорсинг и субконтрактация.

Новосибирск является крупным промышленным центром. Ведущими отраслями промышленности города являются энергетика, газоснабжение, водоснабжение, металлургия, металлообработка и машиностроение.

Взаимодействие крупного и малого бизнеса должно играть огромную роль в современной экономике г. Новосибирска. Институты развития г. Новосибирска не в полной мере обращаются к зарубежному опыту, на низком уровне находится корпоративная культура крупного и малого бизнеса. На наш взгляд, важным инструментом муниципального управления развитием малого и крупного бизнеса служит деятельность комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии г. Новосибирска.

Мы признаем, что в настоящее время кооперационные формы взаимодействия крупного и малого бизнеса не получили пока наиболее полного вектора развития в самом большом муниципальном образовании России. Имея такой багаж промышленного сектора в городской черте, огромную, но не всегда используемую инфраструктуру, крупный бизнес осторожно относится к понятию взаимодействия, и ведь не секрет, что различные формы сотрудничества дают преимущества как для малого, так и для крупного предпринимательства.

На пути малых предприятий встречается множество проблем, связанных с поиском источников первоначального капитала, нахождением своей ниши на рынке, продвижением своих товаров в условиях жесткой конкуренции, админи-

стративные и другие барьеры, не находящиеся в правовом поле. Эти проблемы и помогают решать крупные предприятия. Отношения между крупным и малым бизнесом должны строиться на действительно договорной основе, с реальными гарантиями равенства сторон на основе законодательства, которое не совсем соответствует, к сожалению, и не проработано в плане «гарантий» как для крупного, так и для малого бизнеса. Лишь в этих условиях обе стороны смогут получить наибольшую прибыль от сотрудничества, повысить эффективность производства, что в конечном счете положительно скажется на успешном экономическом развитии г. Новосибирска.

Как показывает зарубежный опыт, наиболее эффективная форма взаимодействия малого и крупного бизнеса – кластеры. Экономика, основанная на кластерах, – это модель конкурентоспособной и инвестиционно привлекательной экономики, обеспечивающей высокий уровень и качество жизни населения и вовлекающей в процесс производства не только крупные предприятия региона, но и малый бизнес. Использование кластерных технологий наиболее перспективно на тех территориях, где бизнес и власть намерены создать конкурентоспособную отрасль промышленности. Следует заметить, что из 350 предприятий малого бизнеса Академпарка Новосибирского Академгородка только одна компания взаимодействует с крупным бизнесом.

Малый бизнес быстрее и более гибко адаптируется к требованиям заказчиков, в том числе имеет возможность выполнять заказы малыми партиями – крупные компании не всегда в этом заинтересованы.

По нашему мнению, кооперационное взаимодействие малого и крупного бизнеса находится в сложном понимании «рисков» хозяйствующих субъектов:

– задержки платежей порождают недоверие как со стороны малого, так и крупного бизнеса по исполнению обязательств;

– возможности отстоять свои права в суде у малого бизнеса находятся в «плоскости» несовершенства или отсутствия норм права, регулирующих деятельность разных по формам предприятий;

– неготовность разных корпоративных культур к объединению, осторожность и недоверие к партнеру;

– общая экономическая ситуация в стране, которая не способствует сближению разных уровней бизнеса.

Одним из основных факторов неразвитости такого взаимодействия является отсутствие в г. Новосибирске предприятий крупного бизнеса «большой» сборки. Предприятия города, которые имеют «крупную» сборку, в большинстве случаев относятся к оборонным или ограничивают доступ к своим производственным площадям. А количество предприятий малого бизнеса, работающих в реальном секторе экономики (производители продукции), остается на низком уровне.

Но все же, на наш взгляд, именно существование преимуществ и недостатков для обеих сторон дает возможность развивать и совершенствовать его. От совокупности и превалирования отдельно взятых характеристик в каждом конкретном случае будет зависеть положительное или отрицательное решение о вступлении во взаимоотношения. А современное формирование новых тенденций экономических взаимодействий ускорит процесс сближения на взаимовыгодной основе.

Деятельность муниципального органа власти (комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства) в управлении взаимодействием крупного и малого бизнеса – один из эффективных инструментов

развития возможностей кооперационных связей г. Новосибирска. Ежегодный экономический форум «Сделано в Новосибирске», станет одной из площадок создания условий для управления взаимодействием малого и крупного бизнеса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативные акты

1. Конституция Российской Федерации (принята все-народным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ).

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.09.2016) [Электронный ресурс]. – Ст. 2, п.1, абз.3. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/.

3. О развитии малого и среднего предприниматель-ства в Российской Федерации: ФЗ № 209 от 24.07.2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/>.

4. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // Российская газета. 2011. – 22 июля.

5. О государственном оборонном заказе: ФЗ № 275 от 29.12.2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/70291366/>.

6. ФЗ № 294 от 26. 12.2008. «О защите юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществле-нии государственного контроля (надзора) и муниципально-го контроля» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/>.

7. Федеральный закон от 27.07.2010 № 190-ФЗ (ред. от 01.05.2016) «О теплоснабжении» // Российская газета. – 2010. 30 июля.

8. Об основах государственного регулирования торговой деятельности: ФЗ № 381 от 28.12.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: rg.ru/2009/12/30/torgovlyadok.html.

9. Решение Совета депутатов г. Новосибирска от 24.12.2014 №: 1253 «О плане социально-экономического развития города Новосибирска на 2015 год и плановый период 2016 и 2017 годов» в части выполнения программы МАУ «Городской центр развития предпринимательства» за 2015 г.

10. Приказ начальника Департамента промышленности, инноваций и предпринимательства мэрии города Новосибирска № 294 от 04.10.2016 № 85-од.

11. О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля: ФЗ № 294 от 26.12.2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/1256773/>.

12. О проверках субъектов малого и среднего предпринимательства: приказ Генерального прокурора № 53 от 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/1256773/>

13. Официальная информация о деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии города Новосибирска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://madeinnsk.ru/>.

14. Официальный сайт АО «СИБЭКО» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sibeco.su/>.

15. Официальная статистика Росстата по количеству субъектов малого и среднего предпринимательства в городе Новосибирске за 2015 г. / Территориальный орган государственной статистики по Новосибирской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://novosibstat.gks.ru/>.

Научная и учебная литература

16. Авдашева С. Б., Аронин В. А., Ахполов И. К. [и др.]. Конкуренция и антимонопольное регулирование: учеб. пособие для вузов / под ред. А. Г. Цыганова. – М.: Логос, 2006. – 368 с.

17. Алешин А. В. Институциональная инфраструктура взаимодействия малого и крупного бизнеса в системе региональной экономики: инновационная составляющая // Экон. вестн. Ростов. гос. ун-та. – 2006. – Т. 4, № 1. – С. 159–164.

18. Ансофф Г. И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

19. Боярчук А. В. Роль крупного бизнеса в экономике страны [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://forexaw.com/TERMs/Economic_terms_and_concepts/Business/l358.

20. Бусыгин А. В. Предпринимательство. Основной курс. – 2008. 111 с.

21. Валиев И. Н. Формы взаимодействия человека и общества [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.egpu.ru/lib/>.

22. Вахрушев В. И. Принципы японского управления // Эти невероятные японцы. – М., 2010. – 214 с.

23. Все про ИП. Малый и крупный бизнес: в чем трудности взаимоотношений [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vseproip.com/biznes/malyi/vzaimootnosheniya-malogo-i-kрупnogo-biznesa.html>.

24. Всероссийский предпринимательский форум «Малый бизнес – национальная идея» [Электронный ресурс]. – 2016. – Режим доступа: <http://opora.ru/>.

25. Выжитович А. М. Рынок аутсорсинговых услуг // Делать самим или нанимать? (Аутсорсинг: сущность, плюсы, минусы): материалы семинара «Директорский форум». – Новосибирск: Офсет, 2011. – Вып. 1. – С. 19–24.

26. Гэлбрейт Д. К. Теория индустриального общества. – 1969. – С. 69.

27. ГУП НСО «Новосибирский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.novosibirsk.subcontract.ru.

28. Дорошенко А. В. Эффективность взаимодействия крупного и малого бизнеса в современной российской экономике // Молодой ученый. – 2013. – № 3. – С. 212–216.

29. Единый реестр субъектов малого среднего предпринимательства по состоянию на 01.08.2016 / Федерал. налог. служба [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.nalog.ru/rn77/related_activities/regbusiness/.

30. Информационно-аналитический сборник материалов VII Всероссийской конференции представителей малых предприятий, Москва, апрель 2009 г. – М.: Ин-т предпринимательства и инвестиций, 2009.

31. Информация о деятельности НЭМЗ «Тайра» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tayga.ru/>.

32. Информация о деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии города Новосибирска [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://madeinnsk.ru/>.

33. Калинин А. Опора России: Малый бизнес растёт, несмотря на падение инвестиций. – 2016. – С. 49–57

34. Капитализм, социализм и демократия: пер. с англ./ Й. Шумпетер; предисл. и общ. ред. В. С. Автономова. – М.: Экономика, 1995.

35. Клейнер Г. Б. Современная экономика России как «экономика физических лиц» // Institucionalni aspekti Sovetske ekomoske misli: dostignuca, dogme, dileme i zablude. – Podgorica, 2015. – С. 225.

36. Кошелева Т. Н. Венчурное финансирование инновационной деятельности [Электронный ресурс] // Российская наука. 2007. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/18_NiIN_2007/Economics/22915.doc.htm.

37. Кондратьева В. Б. Роль крупного бизнеса в модернизации экономики страны [Электронный ресурс] // Перспективы. – 25.05.2012. – Режим доступа: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/rol_kрупного_biznesa_v_processe_modernizacii_ekonomiki_2012-05-25.htm.

38. Киселев А. Н. Субконтрактация: действенный механизм организации производства [Электронный ресурс] / Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса. – Режим доступа: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_Docum-ID_14.html.

39. Микадо М. Виртуальная Япония: История успеха компании Toyota [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://miuki.info/2012/03/korotko-istoriya-uspeha-kompanii-toyota/>.

40. Меламед И., Бизнес: его значение и перспективы развития в России// WEB3.0: Электрон. журн. – Режим доступа: <http://small-business.web-3.ru/basics/small/> © Портал Web-3.Ru.

41. Медведев Д. А. В условиях санкций может возникнуть риск технологического отставания РФ// ИТАР ТАСС. – Сочи, 2014.

42. Международная Ассоциация Франчайзинга (США) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.franchise.org>.

43. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: ФЗ № 209 от 24.07.2007 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://base.garant.ru/12154854/>.

44. ООО «ЕНТП» [Электронный ресурс] – Режим доступа: ентп.ру.

45. Орисон Суэтт Марден: Стальная воля. – 1897. – 52 с.

46. Полбицына Л.Г. Формирование кластеров в АПК как эффективный инструмент регионального развития>// Вопросы экономики. – 2010.

47. Практика участия малых и средних производственных предприятий Новосибирской области в производственной кооперации / ГУП НСО «Новосибирский областной фонд поддержки малого и среднего предпринимательства», 2015 год.

48. Пустовгаров И.Л. Кооперация малого и крупного бизнеса. Кто выигрывает [Электронный ресурс] //Бизнес – Сфера. 2014. – Режим доступа: http://yartehnostroy-s.ru/kooperatsiya_krupnogo_i_malogo_biznesa.html.

49. Поляков В.В. Щенин Р.К. Мировая экономика и международный бизнес: учеб. пособие [Электронный ресурс]. – 2008. – С. 19. – Режим доступа: <http://uchebnik.biz/book/439-mirovaya-yekonomika-i-mezhdunarodnyj-biznes/19-auteursing-v-mezhdunarodnom-biznese-glava-14.html>.

50. Портал информационной поддержки малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_Docum-ID_143.html.

51. Путин В.В. Послание к Федеральному Собранию Российской Федерации. – 2014.

52. Рейхерт Н.В., Матросова С.В. Управление экономическими системами» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://uecs.ru/makroekonomika/item/3952-2016-05-28-06-28-48>.

53. Рогожкин Н.Е., Необходимо мотивировать крупных заказчиков к взаимодействию с резидентами бизнес-инкубаторов. – 2016.

54. Руднева П. С. Опыт создания структурных кластеров в развитых странах // Экономика региона. – 2010.

55. Сабликова М. С. Малый бизнес в России и за рубежом // Материалы IV Междунар. студ. электрон. науч. конф. «Студенческий научный форум», 15 февр. – 31 марта 2012 г. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/forum2012/327/3248>.

56. Сапсай Б. П. Масштабы и характер кооперационных связей малого бизнеса и крупных предприятий (по материалам региональных опросов) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.subcontract.ru/Docum/DocumShow_DocumID_121.html.

57. Субконтрактация (субконтрактинг) [Электронный ресурс] // Портал информационной поддержки малого и среднего бизнеса. – Режим доступа: http://www.subcontract.ru/docum/documshow_documcode_about.html.

58. Субконтрактация: метод. пособие для предпринимателей ЗАО «Межрегион. центр промышл. субконтрактации и партнерства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rcsme.ru/ru/library/show>.

59. Христофорова Л. В. Проблемы формирования понятия субконтрактинг в новой экономике [Электронный ресурс] // Интеллект, инновации, инвестиции. – 2014. – № 2. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=21637350>.

60. Юркова Т. И., Юрков С. В. Экономика предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m88/1.htm>.

61. Якименко Н., «Предпринимательство как образ жизни» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://nikolayyakimenko.com/about>.

62. Info@grandars.ru. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grandars.ru/college/biznes/franchayzing.html>

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
1. КРУПНЫЙ И МАЛЫЙ БИЗНЕС: ПОНЯТИЕ, МЕХАНИЗМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	7
1.1. Понятия «крупный» и «малый» бизнес. Механизмы взаимодействия в промышленно развитых странах ...	7
1.2. Механизмы взаимодействия крупного и малого бизнеса в России	32
2. УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА.....	52
2.1. Структура и формы развития крупного и малого бизнеса в г. Новосибирске.....	52
2.2. Исследование практики деятельности комитета поддержки и развития малого и среднего предпри- имательства мэрии г. Новосибирска по управлению взаимодействием крупного и малого бизнеса	71
3. ВОЗМОЖНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНОГО УПРАВЛЕ- НИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА.....	94
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	106
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	110

Калошина Татьяна Юрьевна
Колмаков Андрей Александрович
Останин Максим Константинович
Толстова Ирина Эдвиновна

**УПРАВЛЕНИЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ
КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА
НА МУНИЦИПАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Монография

Редактор *Т. К. Коробкова*
Компьютерная верстка *В. Н. Зенина*

Подписано в печать 24 октября 2017 г. Формат $60 \times 84 \frac{1}{16}$.

Объем 5,9 уч.-изд. л., 7,4 усл. печ. л. Тираж 500 экз.

Изд. № 36. Заказ № 1863.

Отпечатано в Издательском центре НГАУ «Золотой колос»
630039, Новосибирск, ул. Добролюбова, 160, каб. 106.
Тел. (383) 267-09-10. E-mail: 2134539@mail.ru