

УДК 330.341.2

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ КРУПНЫХ И МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

© **Наталья Владимировна Решетникова**

*Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт проблем региональной экономики Российской академии наук,
Санкт-Петербург, , Россия
Natalia.Resh@mail.ru*

Аннотация. В статье рассмотрен зарубежный опыт взаимодействия крупных и малых предприятий. Проанализированы возможности применения опыта создания и функционирования промышленных округов Италии, организованных промышленных зон Турции, франчайзинговой сети Индии в России.

Ключевые слова: инновационная политика, государственная поддержка, инновационная система, взаимодействие крупных и малых предприятий.

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF INTERACTION OF LARGE AND SMALL ENTERPRISES IN THE INNOVATION ECONOMY

Natalia Reshetnikova

Federal State Institution of Science Institute of regional economy
of the Russian Academy of Sciences,
Saint Petersburg

Abstract. The article deals with international experience and interaction of large ma-small enterprises. The possibilities to use the experience of creation and functioning industrial districts in Italy, organized industrial zones of the Tour, a franchise network of India in Russia.

Key words: innovation policy, government support, innovative system interaction large and small businesses.

Важнейшим принципом совершенствования инновационной системы является системный подход, основанный на согласованном и целеориентированном взаимодействии экономических и общественных институтов, а также последовательная и непрерывная реализация программ развития инновационной сферы. Следует отметить, что важным фактором успешного инновационного развития экономик развитых стран является сбалансированная система государственного регулирования инновационной сферы, базирующаяся на сотрудничестве между научным сообществом, вузами и реальным сектором экономики, а также всесторонней поддержке и стимулировании инновационной деятельности. Одной из современных тенденций развития экономики в целом и ее производственного сектора в частности является принцип, согласно которому успешное, в том числе инновационное, развитие крупных компаний способствует притяжению к ним финансовых и интеллектуальных ресурсов, содействующих выходу на новый уровень развития, как самого предприятия, так и взаимодействующим с ним малых предприятий. Таким образом создается мультипликативный эффект экономического развития и внедрения инноваций.

Для изучения взаимодействия крупного и малого предпринимательства целесообразно рассмотреть зарубежный опыт. В экономике Евросоюза представлены все формы бизнеса: крупный, средний, малый. Между ними налажены эффективные производственные связи. Несмотря на то, что производство и капитал сконцентрированы преимущественно в крупных

организациях, малые предприятия играют важную роль в создании рабочих мест, развитии сферы услуг, выступает в качестве пионера по венчурным направлениям. В основном взаимодействие крупных и малых предприятий происходит по трем основным направлениям: на различных уровнях субпоставщиков и субподрядчиков; провайдеров специализированных услуг; пилотных предприятий по разработке и внедрению инноваций. Данные отношения юридически, как правило, регулируются на договорной основе, без поглощения малого предприятия крупным. Такие связи закрепляются благодаря тому, что по законодательству ЕС крупные предприятия не имеют права на владение более 25% капитала мелких и средних фирм, претендующих на государственную поддержку, во избежание присвоения крупным бизнесом льгот, предоставляемых государством мелкому бизнесу. [1]

Представляет особый интерес качество и механизмы взаимодействия крупного и малого бизнеса в регионах. В ЕС большое внимание в региональной политике уделяется данному вопросу, создаются центры поддержки малого бизнеса. На их основе концентрируется поддержка разных уровней и сторон, заинтересованных в успешной работе малых предприятий и увеличении их числа. Государство заинтересовано в росте занятости населения, увеличения сбора налогов, крупные компании в максимизации потенциала малых предприятий при взаимодействии с крупными.

Однако, для каждой страны ЕС характерны свои особенности в построении национальной инновационной системы. Интересен опыт Италии по формированию экономической модели "промышленных округов", которая позволяет создать модель развития малых и средних предприятий и поддерживать их выход на внешний рынок. Схема работы промышленного округа выглядит следующим образом: вокруг ведущего крупного предприятия консолидируются малые и средние предприятия, получающие заказы от предприятия-центра. Под промышленными округами в Италии понимают однородные региональные производительные системы, состоящие преимущественно из средних и малых предприятий, характерной чертой которых является высокая степень концентрации предприятий промышленности по отношению к количеству населения на данной территории, узкая производственная специализация по отношению к занятым в других отраслях. [1] Данные признаки позволяют идентифицировать промышленные округа. Следует отметить, что, как правило, они совпадают с территориальными границами региона. Предприятиям промышленных округов свойственно сочетание традиций и инноваций в производстве. Большинство предприятий являются семейными фирмами. Развитию промышленных округов способствовала либерализация рынков и усиление конкуренции на региональном и мировом уровнях. Более крупные фирмы, представляющие признанные торговые марки, в свою очередь, сочли целесообразным вынести часть своего производства в существующие промышленные округа или сформировать новые промышленные округа для создания инновационных продуктов и технологий, прежде всего, через укрепление сети субподрядчиков на территориях, уже отмеченных конкретной производственной специализацией.

Отличительной особенностью являются налаженные связи всех звеньев промышленного округа, отработанные схемы взаимодействия структур на формальном и неформальных уровнях. В рамках промышленного округа хорошо развиты личные контакты и координация, что способствует развитию промышленных округов, быстрой реакции на внешние вызовы и риски. Во взаимодействии между заказчиками и субподрядчиками в рамках промышленного округа выделяют следующие особенности. Во-первых, сотрудничество на техническом уровне и, во-вторых, конкуренция в коммерциализации продукции и технологии. В отношении технического сотрудничества следует отметить то, что субподрядчики выдают конкретные рекомендации и предложения контрагентам по повышению качества полуфабрикатов на последующих стадиях обработки. В свою очередь разработка и внедрение инновационных решений находит большое распространение в виду развитой конкуренции. Благодаря хорошо развитой конкуренции происходит постоянное

совершенствование, поиск инновационных решений, повышение качества продукции, ориентированность на потребности рынка.

В целом структуру промышленного округа можно охарактеризовать следующим образом: между всеми звеньями промышленного округа налажены взаимные информационные потоки с проработанной обратной связью. Это позволяет ускорить бизнес процессы и обмен технологическими инновациями, знаниями и т.п. Таким образом, кооперация и конкуренция в промышленных округах развивается параллельно. Динамика развития промышленных округов объясняется балансом между потенциальными возможностями и стимулами к росту. Одним из ключевых элементов высокой конкурентоспособности предприятия, вне зависимости от масштабов, является высокий кадровый потенциал. В связи с этим для развития человеческого капитала и обеспечения предприятий высококвалифицированными кадрами промышленные округа налаживают взаимодействие с вузами, центрами переподготовки и повышения квалификации специалистов, исследовательскими центрами, которые находятся рядом с промышленным округом. В свою очередь предприятия промышленного округа организуют практику студентов и преподавателей на своей базе, осуществляют поставку оборудования для практических занятий на территории центров обучения. [2] Одним из ведущих элементов конкурентоспособности является качество выпускаемой продукции. На предприятиях промышленных округов его высокий уровень достигается посредством сбалансированного сочетания традиционных производственных механизмов, привлечения ведущих специалистов и применения инновационных разработок.

Представляет интерес также рассмотрение опыта Турции. Вопросы взаимодействия крупного и малого предпринимательства в Турции регулируются на государственном уровне. В целях обеспечения поддержки малого предпринимательства, а также наращивания взаимодействия с крупными предприятиями в Турции создаются организованные промышленные зоны. Благодаря их созданию осуществляется поддержка развития малых и средних предприятий за счет интеграции их в крупные промышленные комплексы, оставляя малые и средние предприятия юридически и экономически самостоятельными. Организованные промышленные зоны состоят из промышленных объединений малых и средних предприятий, локализованных по отраслевому и территориальному признаку. Целью создания таких зон является максимизация доступа малых предприятий к имеющимся на их территории технологиям, организационным услугам и, таким образом, появляется возможность решить проблемы малых предприятий в этих сферах. В формировании организованных промышленных зон заинтересованы и крупные предприятия, холдинги, которые часто являются инвесторами подобных проектов. Проект по созданию организованных промышленных зон также призван решить экологические проблемы. Локализация производства позволяет облегчить мониторинг экологической обстановки, внедрить экологические стандарты для конкретных территорий и следить за их исполнением, эффективнее обеспечив промышленные районы необходимыми очистными сооружениями и лабораториями. Также благодаря организованным промышленным группам осуществляется вынос производственных мощностей за пределы крупных жилых массивов.

Промышленная политика Турции призвана способствовать консолидации большинства малых предприятий в организованные промышленные группы. Этому способствуют такие меры, как налоговые льготы, льготное кредитование в государственных банках открывшихся или перенесшим производство в организованную промышленную зону малым предприятиям, а также информационная поддержка данного проекта, включающая донесение до потенциальных участников положительных сторон присоединения к организованным промышленным группам. Также на государственном уровне осуществляется формирование и укрепление их экспортного потенциала товаропроизводителей.

Также представляет интерес организация взаимодействия крупных и малых предприятий в Индии, где был использован следующий подход к развитию малых

предприятий. В условиях глобализации правительство Индии акцентировало свое внимание на привлечение инвестиций транснациональных компаний (ТНК), благодаря которым стала формироваться периферийная структура субподрядных малых предприятий с центром притяжения ТНК. Минусом данного подхода стало то, что ТНК были заинтересованы в быстром получении прибыли и соответственно инвестировали в отрасли, способные ее дать, при этом забирали прибыль, а не инвестировали ее в Индии. Другой тип ТНК, для которых было характерно инвестирование в конъюнктурные отрасли и в конкретные предприятия, стали постепенно обрастать периферийной структурой. Получившей наибольшее распространение формой сотрудничества крупных иностранных инвесторов и малых предприятий Индии стал франчайзинг. По договорам франчайзинга малые предприятия приобретали лицензию на право выпуска продукции под товарным знаком крупной компании. Крупная компания проводила мониторинг качества продукции по установленным стандартам. Минусом такого подхода является зависимость от успешности развития головной организации, ее финансового положения и рынков сбыта. В качестве решения данной проблемы в Индии был выбран путь по кооперированию малых предприятий. Также активно проводилась работа по налаживанию и расширению международных контактов. В середине 90-х годов Федерация ассоциаций мелкой промышленности Индии (ФАМПИ) выступила за активное применение опыта субконтрактной системы в Японии, которая являлась ключевым фактором повышения конкурентоспособности японских малых предприятий на фоне американских и европейских компаний. Контрагентами выступали преимущественно коммерческие научно-технические фирмы по разработке и внедрению новых технологий и продукции в малом производстве с неопределенным заранее доходом. Налаживание международных связей происходило также по инициативе отдельных предприятий. Представители малого бизнеса Северной Индии совершили целый тур, посетив Великобританию, Голландию, Финляндию, Италию. Итогом этого коммерческого путешествия стало подписание договора об инвестировании мелкой промышленности Индии европейским малым бизнесом. Аналогичные связи и контакты были налажены с представителями малого и среднего бизнеса США. [1] В результате этого индийские малые предприятия получили возможность использовать в производстве новейшие достижения науки и техники. Со стороны государства были предприняты активные шаги по подписанию соответствующих двусторонних и многосторонних договоров на международных саммитах.

Для России зарубежный опыт может быть полезен в следующих аспектах. Представляется перспективной разработка на региональном уровне с учетом природно-климатических, исторических, географических особенностей технико-экономического обоснования формирования и развития промышленных зон в определенной географической зоне. На следующем этапе целесообразно привлечение инвестиций, в том числе иностранных, т.к. последние способны также привнести новые технологии производства и менеджмента. Проработка возможностей льготного налогообложения подобным промышленным зонам, консалтинговая поддержка малых предприятий, индивидуальных предпринимателей и инвесторов. Также необходимо наладить обмен опытом с успешными проектами, включающими активное взаимодействие исследовательского, производственного и образовательного звеньев.

На государственном уровне и уровне крупных предприятий идет формирование экономической структуры, в которой малые предприятия способны занять достойную нишу. Число малых предприятий и их формы находятся в прямой зависимости от промышленной политики государства. Малый бизнес сильно зависит от внешней конъюнктуры и государственной поддержки. И здесь идет речь не о содействии развитию всех малых предприятий, а о создании среды, в которой способны развиваться наиболее конкурентоспособные предприятия.

Список литературы

1. Ващенко В.П. Взаимодействие малого и крупного бизнеса //Информационно-аналитический сборник. - Институт предпринимательства и инвестиций.- Москва, 2003 г. - http://www.smb.ru/analytics.html?id=sl_business#5 (дата обращения 12.02.2015);
2. Кадомцева М.Е. Зарубежный опыт управления инновационным развитием АПК //Вестник научно-технического развития. - 2013. № 2 (66). - С. 16-26.