

Малые научно-производственные предприятия - локомотив российской экономики

© 2013 Александрова Анна Александровна

© 2013 Борисова Ксения Борисовна

кандидат экономических наук, профессор

Московский государственный университет приборостроения и информатики

E-mail: anna@cplire.ru, kborissova@yandex.ru

Вовлеченность малых научно-производственных предприятий в экономический процесс является необходимой закономерностью, сложившейся в процессе технологической и производственной эволюции, что характерно для стран с развитой системой рыночного хозяйствования, и выступает одной из стратегических задач российской экономической политики.

Ключевые слова: малые наукоемкие предприятия, крупные производственные компании, интеграция, новые технологии, экономическая политика.

Анализируя степень насыщенности российской экономики предприятиями малого бизнеса и сравнивая ее с показателями стран с развитой системой рыночного хозяйствования, можно прийти к заключению, что Россия значительно уступает последним не только по количеству, но и по качественным характеристикам малого предпринимательства. Малый бизнес в рыночной экономике является одним из ключевых элементов, оказывающих влияние на темпы экономического роста и структуру валового внутреннего продукта.

Малые предприятия, характеризующиеся высокой степенью гибкости и мобильности, переносят эти свойства на рынок, в котором они функционируют, делая его более эффективным. Мобильность малых предприятий позволяет им быстро заполнять потребительские ниши, образуемые в результате изменения рыночной конъюнктуры. Способствуя созданию атмосферы здоровой конкуренции, малый бизнес формирует среду, в которой личная заинтересованность и дух предпринимательства привлекают на рынок экономически активные группы населения.

Сосредоточение большей части научного потенциала в крупных научно-исследовательских центрах и в соответствующих подразделениях корпораций не мешает малым предприятиям с энтузиазмом приступать к коммерциализации новой продукции и технологий. Зарубежный опыт свидетельствует о сильной вовлеченности малого бизнеса в этот процесс, например, около 60 % наукоемкой продукции США является разработкой средних и малых компаний.

Успешность малого бизнеса, коммерциализирующего новые технологии, объясняется следующими причинами. Специализируясь на более углубленных научных разработках, малые фирмы часто выбирают рискованный, но корот-

кий путь, быстро приводящий к положительному результату. Малые предприятия с охотой принимают за освоение перспективных технологий и нередко добиваются успеха, так как, работая над выпуском принципиально новой продукции, крупные лаборатории с устоявшимися традициями уступают в мобильности малым научным коллективам, стремящимся как можно быстрее налаживать массовое производство.

Значение малых предприятий, ориентированных на научные разработки, важно для расширения номенклатуры предлагаемых на рынке товаров и услуг, что способствует более быстрому удовлетворению спроса на новые товары. Воздействие малого бизнеса на структуру рынка проявляется в изменении количества его субъектов, их качественной структуры и, главное, в приобщении все более широких слоев населения к предпринимательству и деловому администрированию.

Увеличение числа малых предприятий в производственном секторе способствует их вовлечению в сферу влияния крупных промышленных компаний. Крупные предприятия, заинтересованные в технологическом сотрудничестве с представителями малого бизнеса со временем создают свой круг надежных партнеров. Интерес крупного бизнеса может быть продиктован стремлением снизить издержки за счет переноса части производственного цикла на малое предприятие-субподрядчик, потребностью в тестовой проверке стартовых инновационных проектов в адаптивных малых структурах, а также удобством партнерства с аутсорсинговыми компаниями¹.

За счет заключения долгосрочных контрактов малые предприятия фактически становятся частью производственных структур крупных компаний, которые, в свою очередь, обеспечивают

контроль над технологическими процессами, следят за соблюдением требуемых стандартов качества, содействуют обновлению основных фондов своих спутников. В какой-то мере малые предприятия утрачивают независимость, становясь звеньями большой технологической цепи крупного партнера. Однако это не мешает руководителям малых фирм принимать самостоятельные управленческие решения. Кроме того, статус малых предприятий позволяет им в полной мере пользоваться льготами, предусмотренными упрощенной системой налогообложения.

Наращивание выпуска товаров длительного потребления, бытовой техники, транспортных средств вызывает потребность в сервисных и ремонтных услугах. Эту нишу активно занимают малые предприятия, так как крупным компаниям сложно и затратно контролировать разветвленную сеть филиалов и сервис-центров.

Крупные компании с успехом сотрудничают с узкоспециализированными малыми фирмами, производящими отдельные детали и узловые механизмы. Вокруг крупных производителей группируется большое количество малых предприятий, особенно это касается приборостроения, станкостроения, электротехнического, радиотехнического, инструментального машиностроения. Химическое и нефтяное машиностроение главным образом сотрудничают с малым бизнесом в сфере разработки, тестирования и адаптации новых технологий.

Зарубежный опыт свидетельствует о широкомасштабном сотрудничестве крупных производственных компаний с малым бизнесом. Например, у компании Siemens более 70 тыс. партнеров, у автоконцерна Toyota и корпорации General Electric по 30 тыс. субподрядчиков, компания Bosch сотрудничает с 14 тыс. малых предприятий, авиакосмическая корпорация The Boeing Company связана контрактами с 7,5 тыс. субподрядчиков. Не все малые предприятия-спутники являются частью производственных структур крупных компаний, и совсем небольшая их часть проводит научные исследования и разработки по заказу головных партнеров. Малые фирмы оказывают широкий спектр разнообразных услуг, начиная организацией питания сотрудников и клинингом и заканчивая поиском, разработкой и внедрением новых технологических решений. В вышеприведенной статистике важен показатель масштабности кооперации.

Увеличение количества малых фирм в производственном секторе является благоприятным фактором. Наращивание этой доли субъектов рынка приводит к образованию так называемой критической массы малых предприятий, в кото-

рой происходит образование и выход на рынок более крупных игроков, представителей среднего бизнеса. Увеличение числа средних предприятий, в свою очередь, способствует появлению крупных компаний. Существует несколько стратегий превращения малой фирмы в среднюю, и средней в крупную, важно выбрать оптимальную. В результате на рынке появляются новые лидеры в соответствующих сегментах, и процесс развития промышленно-производственного сектора идет более быстрыми темпами. Эту теорию подтверждает современная тенденция объединения малых предприятий друг с другом на почве их общей специализации. Путь от мелких производителей до крупных корпораций прошли компании Xerox, Apple, Kingston, Transcend.

Высокие показатели количества малых наукоемких предприятий, их экономической эффективности, доли в стоимости готовой продукции крупных компаний характерны для стран с развитой системой рыночного хозяйствования. Для нашей страны подобные явления не носят массового характера, являясь скорее редким исключением. В целом в России наблюдается стабильный рост числа малых предприятий, что, к сожалению, не сопровождается изменениями в его качественной структуре - доля фирм, ориентированных на научно-производственную деятельность, не повышается. Российский малый бизнес традиционно представлен в сфере торговли, организации питания и предоставления различных услуг населению и продолжает лишь перераспределять ресурсы.

Причиной такого дисбаланса является недостаточной эффективная государственная поддержка малых предприятий научно производственного сектора. Одной из самых популярных мер, реализуемых государством, является поддержка малых наукоемких предприятий на этапе стартапа². Основным институтом финансирования малого бизнеса, ориентированного на наукоемкие технологии, является Фонд содействия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере. На 1 год действия программы "СТАРТ" предусматривается финансирование малого предприятия в размере 1,0 млн руб., на 2 и 3 года максимальная поддержка не может превышать 2,0 млн и 3,0 млн руб., соответственно. Главным условием финансирования программ 2 и 3 года является привлечение внебюджетных средств: собственных средств малой фирмы либо средств инвестора, причем сумма, выделяемая фондом, будет равна сумме, самостоятельно привлеченной малым предприятием в качестве источника финансового обеспечения своей деятельности. Научно-технический потенциал, на раз-

вите которого направлена деятельность вышеупомянутого фонда, сосредоточен, как правило, в крупных городах. Для крупного города, где высока стоимость аренды, коммунальных платежей, персонала, 1 млн руб. на год деятельности явно недостаточно, не говоря уже о покупке на эти деньги научного или производственного оборудования. То есть для успешной реализации проекта у малого предприятия уже должны быть производственные мощности либо доступ к ним, место размещения, а также инвестор, готовый вкладываться в развивающуюся компанию, без каких-либо гарантий на положительный результат. Условием третьего года поддержки фонда является то, что объем выручки от реализации продукции за год должен быть не менее суммы выделенных фондом средств и привлеченных инвестиций. Получается, что для успешной реализации проекта необходимо стечение сразу ряда благоприятных для развития малого предприятия факторов, а ведь фонд позиционирует себя как мост от идеи до прибыли. Того небольшого стартового капитала, который организация получает в посевном фонде, недостаточно, чтобы запустить производство и наладить продажи, и после окончания финансирования, не найдя инвестора, малое предприятие не сможет развиваться. По данным Фонда содействия развития малых форм предприятий в научно-технической сфере, объем финансирования малых инновационных фирм по программе «СТАРТ» в 2011 г. составил 875 923,00 тыс. руб.³

Условия функционирования российского малого бизнеса далеки от благоприятных. Инвестиционный климат, налоговая и бюрократическая нагрузка, преобладание риторической поддержки бизнеса над реальной не способствуют эффективному функционированию данного сегмента экономики. Особенно чувствительны к неблагоприятным факторам малые наукоемкие предприятия, характеризующиеся длительными сроками окупаемости. Например, в химической промышленности эти сроки колеблются от 5 до 7 лет, поэтому условия фондов поддержки относительно объемов реализации готовой продукции являются заведомо невыполнимыми. Становится ясно, что для малого наукоемкого предпринимательства необходимо разработать особые программы поддержки, учитывающие их специфику. Одним из вариантов может быть развитие субподрядных отношений с представителями крупного бизнеса в промышленном секторе, который, впрочем, неохотно налаживает связи с новыми партнерами среди малых фирм.

Крупные промышленные предприятия имеют широкую сеть дочерних компаний, с кото-

рыми и предпочитают вести бизнес, чтобы на сторону уходило как можно меньше денежных ресурсов. Немаловажно и то обстоятельство, что крупным компаниям более удобно работать с полностью подконтрольными им организациями, чем с независимыми. Также исторически сложившаяся модель укрупнения производств до сих пор отражается на способе ведения хозяйственной деятельности крупных предприятий, которые предпочитают простое дробление с целью минимизации налогов, а не реальный перенос части производства на субподрядчика для снижения издержек.

Такая модель даже в теории не может привести к созданию критической массы малых наукоемких предприятий, в процессе чего на рынке появляются новые крупные игроки и активно развивается инновационная активность промышленно-производственного сектора.

Данное явление свойственно всем отраслям отечественной промышленности. В современной России интеграционные показатели малых предприятий и крупных производственных компаний невысоки. Это обусловлено: недостаточным количеством малых фирм, способных ответить на научно-технологический запрос крупного бизнеса; нерациональным распределением представителей обеих групп в регионах; отсутствием единого информационного поля с равным доступом всех заинтересованных в интеграции субъектов и, главное, отсутствием четко сформулированной и реализуемой стратегии развития и поддержки малого наукоемкого бизнеса на государственном уровне.

К вышеперечисленным факторам можно добавить причины, которые носят субъективный характер, а именно: низкие темпы внедрения в производственный процесс новых технологий с целью повышения качества производимой продукции; стремление крупных компаний снижать издержки не за счет наукоемкого компонента, а иными способами; отсутствие осознанной экономической заинтересованности во взаимодействии с малыми предприятиями; недостаток управленческого опыта руководства крупных предприятий и малых научно-производственных фирм.

Российская экономика перейдет на качественно новый уровень только тогда, когда крупные российские промышленные предприятия станут основными потребителями услуг малых фирм и их наукоемкого продукта. Экономический эффект достигается за счет того, что внедрение новой технологии позволяет компании производить прежний объем выпуска продукции с использованием меньшего количества ресурсов.

Внедрение наукоемкого компонента в производственный процесс обеспечивает качественное совершенствование капитала, что выражается в улучшенных показателях его эффективности.

Анализируя финансовый оборот российских малых предприятий, можно прийти к выводу, что основную долю в нем, а именно 66,9 %, составляют предприятия, занимающиеся оптовой и розничной торговлей, ремонтом автотранспортных средств и предметов личного пользования. Доля производственных предприятий в финансовом обороте всех малых фирм составляет 8,7 %, а организаций, указавших в качестве основного вида деятельности научные исследования и разработки, всего 0,4 %. Для нашей страны это является крайне низким показателем, учитывая мощный задел фундаментальной науки, сформированный советскими учеными.

Однако показатели, характеризующие наукоемкий компонент малых предприятий, внушают оптимизм. Удельный вес нефтехимических и металлургических компаний, а также фирм, производящих металлопластиковые изделия, электрооборудование, оптическую технику, электронику и приборы, используя при этом инновационные технологии, составляет 44,9 % от общего числа малых производственных предприятий. А объем произведенных ими инновационных товаров и услуг достиг почти 76,2 % от общего объема наукоемкой продукции, произведенной малыми предприятиями. Особое место в этой группе занимают приборостроительные предприятия, на долю которых приходится 40,6 % наукоемкой продукции. Это свидетельствует о крупном потенциале, сосредоточенном в данной среде.

Обращаясь еще к одному примеру из зарубежного опыта, можно проследить любопытную тенденцию, при которой западноевропейские страны, сталкиваясь с проблемой экономического развития регионов, делают ставку именно на малые предприятия. Для развития экономики отдельно взятого региона зарубежные администрации практикуют локальное точечное финансирование малых наукоемких фирм, консолидируя их вокруг крупных компаний. Деятельность малых предприятий в менее развитых районах западноевропейских стран - это основа всей их социальной и экономической жизни и решаю-

щая предпосылка дальнейшего хозяйственного развития.

Учитывая тот факт, что на малых предприятиях отмечается более высокая производительность труда, малые фирмы способны с меньшими затратами производить новые технологии и продукцию, удовлетворяющие требованиям сложившегося и спонтанного спроса и обеспечивая при этом большую занятость, можно утверждать, что развитие малого наукоемкого бизнеса является национальной стратегической задачей. Малые предприятия обеспечивают стабильные налоговые поступления в муниципальные бюджеты, что немаловажно для регионов России, служат связующим элементом между фундаментальной наукой и практическим внедрением результатов научно-исследовательской деятельности, за счет технологического сотрудничества способствуют повышению конкурентоспособности продукции крупных промышленных предприятий на мировом рынке.

Страны с развитой системой рыночного хозяйствования уже прошли долгий путь, результатом которого стала ключевая роль малого бизнеса в экономических процессах, что является не случайностью, а необходимой закономерностью, сложившейся в процессе технологической и производственной эволюции.

¹ Аутсорсинг (англ. outsourcing, букв. - привлечение сторонних ресурсов), передача выполнения части функций по управлению организацией или по поставке решений и услуг (разработка и построение информационных систем, продвижение товара, бухгалтерский учет, хозяйственное обслуживание), а также вообще каких-л. определенных работ внешней организации, сторонним исполнителям-специалистам. Позволяет использовать опыт профессионалов, сократить риски и снизить затраты, увеличивая отдачу вложенных средств (Экономический словарь // Словари и энциклопедии на Академике. URL: <http://www.dic.academic.ru>).

² Стартап (англ. start-up, букв. - запускать), компания с короткой историей операционной деятельности. Как правило, такие компании созданы недавно, находятся в стадии развития или исследования перспективных рынков (Стартап-индустрия : изд. о стартапах. URL: <http://www.towave.ru>).

³ Отчет Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. 2011. С. 77.

Поступила в редакцию 06.03.2013 г.