

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО, СРЕДНЕГО И КРУПНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Обращено внимание на проблему развития производственного предпринимательства. Рассмотрен опыт взаимодействия малого, среднего и крупного производственного предпринимательства в странах Евросоюза.

Ключевые слова: производственное предпринимательство, поддержка предпринимательства, промышленный округ.

D.V. Bynkovskiy

EUROPEAN PRACTICES OF INTERACTION BETWEEN SMALL, MEDIUM-SIZED AND LARGE BUSINESSES

The article draws attention to the matter of manufacturing business development. The author studies practices of interaction between small, medium-sized and large businesses in EU countries.

Keywords: manufacturing business, support for entrepreneurship, industrial district.

Количество малых предприятий и их формы организации напрямую зависят от промышленной политики государства. Уровень развития малого бизнеса прежде всего определяется уровнем государственной поддержки, хотя неверно понимать ее буквально как поддержку чуть ли не для каждого предприятия.

Речь идет в первую очередь о создании соответствующего климата для развития. Государство и крупные предприятия прокладывают в экономическом плане путь к модернизации мелких производств, поскольку последние не способны самостоятельно вписаться в современное экономическое пространство. В этом аспекте успешным является опыт взаимодействия малого, среднего и крупного производственного предпринимательства в Евросоюзе (ЕС).

Экономика ЕС представляет собой симбиоз крупного, среднего и малого бизнеса. Несмотря на происходящие процессы концентрации и централизации производства и капитала, именно он играет ныне решающую роль в создании новых рабочих мест, держит на себе часть сферы услуг, является лабораторией освоения новой техники в лице своих венчурных предприятий.

Крупные предприятия ЕС привлекают мелкие и средние в основном как субпоставщиков и субподрядчиков различных уровней, провайдеров специализированных услуг (ремонт, наладка, информатика, дизайн, маркетинг, консультирование, обслуживание социальной сферы и т.д.), пилотных предприятий по доводке новой техники. При этом их отношения остаются, как правило, договорными, а не акционерными, без присущего России переплетения собственности и директоратов. Такие связи закрепляются благодаря тому, что по законодательству ЕС крупные предприятия не имеют право на владение более 25% капитала мелких и средних фирм, претендующих на государственную поддержку, во

избежание присвоения крупным бизнесом льгот, предоставляемых государством мелкому бизнесу. Кроме того, в ряде стран закон обязывает крупные фирмы, выполняющие государственные заказы, передавать до 20% их объема независимым мелким и средним фирмам как субподрядчикам, субпоставщикам, консультантам, инспекторам и т.д.

В Евросоюзе принят обязательный для всех стран-членов (а теперь и кандидатов) регламент прямого действия, устанавливающий рамки государственного содействия малым и средним предприятиям. Основные его положения сводятся к следующему:

- к числу средних предприятий могут быть отнесены деловые структуры с числом занятых до 250 чел. и годовым оборотом до 40 млн евро и балансом до 27 млн евро; малых — 50 чел., 7 млн и 5 млн соответственно. Фирмы с числом занятых менее 10 чел. считаются «микропредприятиями», но именно они составляют свыше 90% общего числа анализируемых участников хозяйственной деятельности;

- государственная поддержка мелкому и среднему бизнесу может оказываться из бюджетов любого уровня и во всех секторах хозяйства (кроме угледобычи, черной металлургии, сельского хозяйства, рыболовства и судостроения, где действуют специальные схемы), но лишь по проектам стоимостью до 25 млн евро и в объеме до 15 млн евро. Содействие может иметь форму налоговых, амортизационных, кредитных, инвестиционных, консультативных, инфраструктурных, тарифных и иных льгот (субвенций), направляемых как в основной капитал, так и в иные активы фирм-бенефициаров (земля, строения, оборудование, приобретение технологии, подвижной состав и т.д.). Не разрешается, однако, использовать эти средства для субсидирования экспорта или для искусственного создания преимуществ при сбыте отечественных товаров перед импортными (что запрещено правилами ВТО);

- «грант-элемент» поддержки (т.е. чистые субсидии) не может превышать 15% стоимости проекта для малых и 7,5% для средних фирм. Для районов, которые ЕС официально рассматривает как отстающие в своем развитии от среднеевропейского уровня, этот показатель при определенных условиях может увеличиваться на 10–15 процентных пунктов. Решающим при выборе проектов и размеров государственной поддержки считается число вновь создаваемых рабочих мест, и потому ее основной объем реализуется в сфере среднего бизнеса. Расчет новых рабочих мест производится на трехлетний период после осуществления инвестиции, а сами новые рабочие места должны сохраняться минимум 5 лет при общем росте занятости на поддерживаемом предприятии;

- затраты на внешний консалтинг для мелких и средних предприятий могут возмещаться в размере 50%, на участие в выставках — в том же размере, но только для первого участия в какой-то определенной выставке и применительно лишь к стоимости аренды, монтажа стенда и его обслуживания.

В странах ЕС качественно новый уровень взаимодействия крупного и малого предпринимательства проявляется при создании региональных центров поддержки малого бизнеса. Здесь консолидируются усилия практически всех сторон, заинтересованных в успешной работе малых предприятий и увеличении их числа. Центральные и региональные органы власти заинтересованы в повышении занятости населения и росте поступления налогов от малого бизнеса, а крупные компании — в наиболее полном использовании потенциальных возможностей малых предприятий для решения своих корпоративных задач.

Органы власти участвуют в создании центров через различные фонды поддержки малого бизнеса, которые они финансируют. Одновременно используются формы финансовой поддержки центров через налогообложение и субсидии. Крупные компании берут на себя часть затрат центров, помогают в организационной работе и т.д. Примером может служить центр поддержки малых предприятий в бельгийском городе Генте. Он организован 18 акционерами, среди которых компании «Вольво», «Хонда», пять крупнейших банков, администрация города, различные организации с государственным финансированием.

Партнерами малых предприятий могут быть не только крупные компании производственного профиля. Ими могут стать, например, высшие учебные заведения. Уже есть опыт создания при них малых предприятий по оказанию образовательных услуг, консультированию и др. В этом случае решаются две важные задачи: появляется возможность, во-первых, осуществлять на коммерческой основе профессиональную переподготовку специалистов или повышение их квалификации; во-вторых, эффективно использовать потенциал вузов.

На базе Гентского университета создан «Инкубатор — инновационный центр». В числе его 13 учредителей: правительство Восточной Фландрии, мэрия г. Гента, Женераль банк, федеральные и региональные организации поддержки малого бизнеса, крупные фирмы и ряд других. Все они представлены в руководстве центра, что позволяет им вести согласованную в общих интересах политику.

Фламандское правительство осуществляет общее руководство Центром, что свидетельствует о его большой значимости. Центр одновременно решает две задачи: оказывает помощь малым предприятиям и реализует через них нововведения, разработанные в университетских лабораториях или с участием научно-педагогических сотрудников университета. Причем интересы университета прослеживаются в процессе решения обеих задач, поскольку в этом Центре могут начинать малый бизнес выпускники университета, его преподаватели и научные сотрудники. Именно они доводят многие нововведения до конкретных технологий и изделий. Последнее весьма интересует крупные компании, которые способны организовать серийное производство или масштабное внедрение результатов работы малых предприятий.

Вместе с тем Центр не является чисто университетским, поскольку студенты и преподаватели составляют менее 25% от всех его предпринимателей. Однако их присутствие, высокая степень интеграции Центра с университетом существенно повышают статус всех предпринимателей Центра, служат им хорошей рекламой. Кроме того, Центр помогает малым предприятиям устанавливать контакты с крупными фирмами, пользуясь своей известностью в деловых кругах.

Особый интерес представляет опыт Италии по созданию экономической модели «промышленных округов» как формы развития и совершенствования малых и средних предприятий и их выхода на внешние рынки. Промышленными округами (ПО) в Италии называют однородные «местные производственные системы», характеризующиеся высокой концентрацией промышленных предприятий (отношение количества предприятий к населению данного района), являющиеся в основном мелкими или средними и имеющие высокую специализацию производства (отношение между занятыми в данной отрасли и общим числом занятых в обрабатывающей промышленности). В ПО довольно часто средние и малые фирмы группируются вокруг крупной ведущей фирмы («наседки»), которая снабжает их

заказами и содействует выходу на другие рынки. Эти особенности позволяют обозначить границы ПО на территориальном уровне, совпадающие, как правило, с границами одной или нескольких итальянских коммун.

Предприятия, входящие в ПО, обладают, как правило, глубокими традициями ремесленного производства. Часто эти фирмы представляют собой частный семейный капитал.

На эволюцию ПО оказали большое влияние либерализация рынков и усиление конкуренции в национальном и международном масштабах. Более крупные фирмы, представляющие признанные торговые марки, в свою очередь, сочли целесообразным вынести часть своего производства в существующие ПО или создать новые ПО для создания инновационных продуктов и технологий, прежде всего через укрепление сети субподрядчиков на территориях, уже отмеченных конкретной производственной специализацией.

Сущность ПО заключается в том, что на всех уровнях, от рядовых работников до руководства, и на всех направлениях имеют место встречные информационные потоки, обмен информацией и «ноу-хау». Кооперация развивается параллельно с конкуренцией.

Для обеспечения своих потребностей в высококвалифицированной рабочей силе ПО установили тесные связи со специализированными центрами подготовки специалистов, университетами, «технологическими парками» и исследовательскими центрами, расположенными на территории ПО. Промышленные предприятия нередко финансируют данные структуры и оказывают им поддержку в виде поставок оборудования для лабораторных испытаний или предоставления фирменного «ноу-хау» по используемой в производстве технологии.

Особенностью ПО Италии является уникальное сочетание практически ручного творчества и новейших разработок, при этом четверо рабочих из десяти заняты в ПО, которые обеспечивают треть оборота внешней торговли Италии. По данным Института итальянской статистики, в 1998–2008 гг. занятость в 20 провинциях с наибольшей концентрацией ПО выросла на 62 тыс. рабочих мест, в то время как в итальянской промышленности вообще произошло их сокращение более чем на 600 тыс. Успехи ПО в обеспечении занятости представляются важными в кризисных условиях.

В России с учетом ее отдаленности от ЕС ближайшей задачей могли бы стать разработка ТЭО производственного округа в конкретной географической зоне (вместо непосредственного перевода в страну производства одного из итальянских ПО) и определение механизмов финансовой поддержки этой экспансии, принципов возможного льготного налогообложения. Причем наряду с государством в финансировании должен участвовать и крупный бизнес. Кроме того, необходима консультационная помощь по реальному взаимодействию фирм одного ПО в области обмена опытом, «ноу-хау» и т.д., которые при этом должны оставаться коммерческими конкурентами.

Информация об авторе

Буньковский Дмитрий Владимирович — аспирант, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет экономики и права, г. Иркутск, e-mail: BDV611@yandex.ru.

Author

Bynkovski Dmitry Vladimirovich — post-graduate student, Chair of Enterprise Economy and Entrepreneurship, Baikal State University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: BDV611@yandex.ru.