

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И СТИМУЛИРОВАНИЕ РАЗВИТИЯ

О.С. Гуцол,

ассистент кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета,

Л.В. Хмурович,

старший преподаватель кафедры международных экономических отношений Белорусского государственного университета

Современный облик и структура экономики Республики Беларусь складывались на протяжении длительного времени. Наличие крупных промышленных комплексов обусловлено моделью развития экономики в советское время, которая была направлена на укрупнение и концентрацию производительных сил. В последующем, с середины 90-х годов, когда большинство стран проводили радикальные экономические реформы, республика встала на путь осторожной, сдерживающей экономической политики. Это выразилось в консервации имеющихся производств и отношений между предприятиями, отказе от глобальной приватизации и либерализации экономики.

Однако сохранение в неизменном виде модели регулирования экономики, активно действующей административные рычаги управления, во многом исчерпало себя. В этой ситуации один из возможных вариантов проведения структурных реформ при сохранении основных элементов государственной политики – включение малых и средних предприятий в бизнес-процессы крупных производств. Это позволит последним быстрее отвечать на современные вызовы, избежать технологического отставания и потери рынков сбыта своей продукции. Отсюда возникает необходимость развития кооперации и повышения уровня взаимодействия различных хозяйствующих субъектов. В этой связи анализ развития данных процессов в Республике Беларусь имеет важное значение как для пред-

приятий при поиске оптимальных способов ведения бизнеса, так и для государственных органов с целью повышения эффективности проводимой экономической политики.

Методологические аспекты исследования межфирменных отношений

Затрагиваемая проблема межфирменных отношений является еще недостаточно изученной как в Республике Беларусь, так и в зарубежных странах. В Европе, например, интерес к данному вопросу на государственном уровне стал проявляться сравнительно недавно. Впервые исследование взаимодействия хозяйствующих субъектов методом опроса руководителей предприятий было проведено в 2003 г. [1], следующее – в 2007–2008 гг. [2]. Первое анкетирование ставило целью рассмотреть только независимые взаимоотношения в рамках отдельных форм взаимодействия, исключая простую куплю-продажу товаров и услуг для непосредственного потребления. Второе анализировало, кроме того, и зависимые отношения, но с точки зрения передачи основных и вспомогательных функций на исполнение другой стороне за рубежом. Результаты обоих опросов показали, что в Европе предприятия все чаще стремятся к новым способам повышения своей конкурентоспособности, среди которых на особом месте долговременные отношения с другими субъектами хозяйствования – будь то со сторонними или между

зависимыми (как, например, между материнской и дочерними компаниями).

Выявление факта наибольшей распространенности в европейских странах таких форм взаимодействия независимых субъектов хозяйствования, как аутсорсинг, субконтракция (в ряде стран ими связано более трети предприятий) и франчайзинг¹ (которым взаимосвязаны, например, почти 7% предприятий в Германии), а также практики формирования зависимых отношений для передачи вспомогательных и основных функций с целью повышения эффективности хозяйственной деятельности европейских компаний послужило отправной точкой для проведения нами² аналогичных исследований методом почтового опроса руководителей предприятий промышленности Республики Беларусь во II квартале 2008 и 2010 гг.

На основе результатов опроса руководителей предприятий осуществлялась подготовка аналитической записки Всемирного банка группой экспертов в августе 2009 г. с целью выявления тенденций и проблем в секторе услуг Республики Беларусь. В данном опросе группой экспертов были исследованы взаимоотношения предприятий промышленности Беларуси со сторонними организациями, выявлены факторы их привлечения для выполнения различных деловых услуг, ограничения для развития деловых услуг и связь с эффективностью работы предприятий [4].

Основная цель проводимых нами опросов заключалась в комплексной оценке современного состояния развития экономического взаимодействия:

¹ Понятия аутсорсинга и субконтракции достаточно близки и в общем смысле означают выполнение сторонней организацией каких-либо функций, бизнес-процессов для компании-заказчика. Под франчайзингом понимается «форма продолжительного делового сотрудничества, в процессе которого одна компания – франшизодатель (правообладатель) предоставляет другой компании – франшизополучателю (пользователю) лицензию (франшизу) на производство продукции, торговлю товарами или предоставление услуг под торговой маркой правообладателя на ограниченной франшизной территории на срок и условиях, определенных франшизным договором» [3. С. 26].

² Исследование проводилось в рамках сотрудничества с Научно-исследовательским экономическим институтом Министерства экономики Республики Беларусь, который регулярно проводит конъюнктурные опросы предприятий промышленности.

• между субъектами хозяйствования разного размера (в первую очередь, крупных и малых);

• в различных формах (аутсорсинг, субконтракция, франчайзинг как наиболее широко распространенные формы в западноевропейских странах);

• по видам бизнес-процессов (их полный перечень приведен на рисунках);

• по признаку подчиненности (независимые (сторонние) или зависимые отношения предприятий с точки зрения участия в капитале).

В отличие от опроса Всемирного банка срез исследуемых бизнес-процессов являлся более широким за счет добавления стадии закупки сырья, материалов, комплектующих, а также услуг, непосредственно связанных с производством, разработкой продукции, дистрибьюцией (сбытом), и за счет расширения видов услуг вспомогательного характера (уборка территории, помещений, ремонт зданий и т. д.). Это позволило провести анализ более полного перечня межфирменных отношений.

В целом, все три обследования дополняют друг друга и позволяют охарактеризовать текущее состояние и основные интересы субъектов хозяйствования во взаимодействии друг с другом.

Результаты исследования межфирменных отношений в Беларуси

Для оценки современного состояния взаимодействия субъектов хозяйствования в Республике Беларусь были разосланы анкеты на 1110 из 2124 промышленных предприятий основного круга³. При формировании целевой выборки фактически учитывалось количество предприятий, что характерно и приемлемо для социологических исследований, и объем произведенной продукции, что в большей степени отвечает целям экономического анализа. В выборочную совокупность были включены крупные промышленные предприятия, значительная часть которых являлась отраслевыми и валобразующими, а также меньшая часть небольших однотипных предприятий, да-

³ Без малых предприятий и подсобных производств при непромышленных предприятиях, не ведущих постоянного учета хозяйственной деятельности.

ющих небольшой стоимостный объем производства. Объем фактически полученной выборки в 2008 г. составил 335 промышленных предприятий, а в 2010 г. – 380, что в обоих случаях отвечает требованиям репрезентативности.

Большинство опрошенных предприятий промышленности (более 80%) сосредоточено в четырех отраслях промышленности – машиностроения и металлообработки, пищевой, легкой и деревообрабатывающей. По размеру основную часть респондентов составили крупные⁴ и средние субъекты хозяйствования (около 92%).

Оценивая состояние взаимодействия белорусских предприятий промышленности на основе таких форм, как аутсорсинг, субконтракция и франчайзинг, приходим к следующим *выводам*⁵:

1) в целом, предприятия заинтересованы в использовании таких форм взаимодействия с другими субъектами хозяйствования, как аутсорсинг и субконтракция. Об этом свидетельствует то, что больше половины предприятий использовали эти формы хотя бы один раз в своей деятельности, а треть – постоянно;

2) респонденты не всегда четко разделяют понятия аутсорсинга и субконтракции (наблюдались очень схожие ответы респондентов по использованию этих двух форм взаимодействия); кроме того, франчайзинг соотносится с краткосрочными, единичными сделками, что противоречит самой сути франчайзинговых отношений;

3) интерес во взаимодействии на основе аутсорсинга и субконтракции проявляется у предприятий разного размера во всех отраслях промышленности, но в наибольшей степени – в машиностроении и металлообработке, легкой промышленности;

4) предприятия при выборе партнеров замыкаются, главным образом, на национальном рынке (90% респондентов), в меньшей степени – на российском (17% респондентов) и рынках других стран (около 4%);

5) существует множество препятствий для развития взаимодействия предприятий

промышленности с другими субъектами хозяйствования в исследуемых формах. Основными на момент проведения исследований являлись объективно сложившаяся структура производства, при которой предприятие обеспечено всеми необходимыми собственными ресурсами (41% респондентов), а также отсутствие опыта подобного сотрудничества (35%) и высокая стоимость предоставляемых услуг сторонними субъектами хозяйствования, нередко с низкой оценкой их качества (31%).

Не менее важны препятствия информационного характера – недостаток знаний о формах сотрудничества (24% респондентов), о потенциальных партнерах, риск потери контроля над передаваемым процессом (по 16%), риск утечки конфиденциальной информации (11%), а также пробелы в законодательной базе (17%).

Что касается распределения ответов респондентов относительно видов бизнес-процессов, в которых имеет место взаимодействие с другими субъектами хозяйствования в качестве заказчика или исполнителя, то целесообразно привести полученные результаты сначала по крупным промышленным предприятиям, затем – по малым.

В целом, анализ взаимодействия **крупных промышленных предприятий** с другими субъектами хозяйствования показал, что *по большей части в этот процесс вовлечены сторонние (независимые) организации*. Такие ответы дали почти 98% крупных промышленных предприятий по каждой из групп партнеров. Зависимые отношения с другими субъектами хозяйствования (дочерними и др.) строились сравнительно небольшой частью крупных предприятий-респондентов (около 16% с малыми и средними организациями и 10% – с крупными главным образом в сфере закупки сырья, материалов, комплектующих, производства и дистрибуции продукции).

Кроме того, проведенное исследование позволило выявить различные предпочтения у крупных промышленных предприятий в выборе партнеров разного размера, что наглядно представлено на рис. 1.

С малым бизнесом взаимодействие происходит, прежде всего, в сфере закупки сырья, материалов, комплектующих. Более

⁴ В данном опросе к крупным предприятиям отнесены предприятия с количеством более 500 работников; к средним – от 100 до 499 человек; к малым – до 100.

⁵ Подробные результаты см. [13].

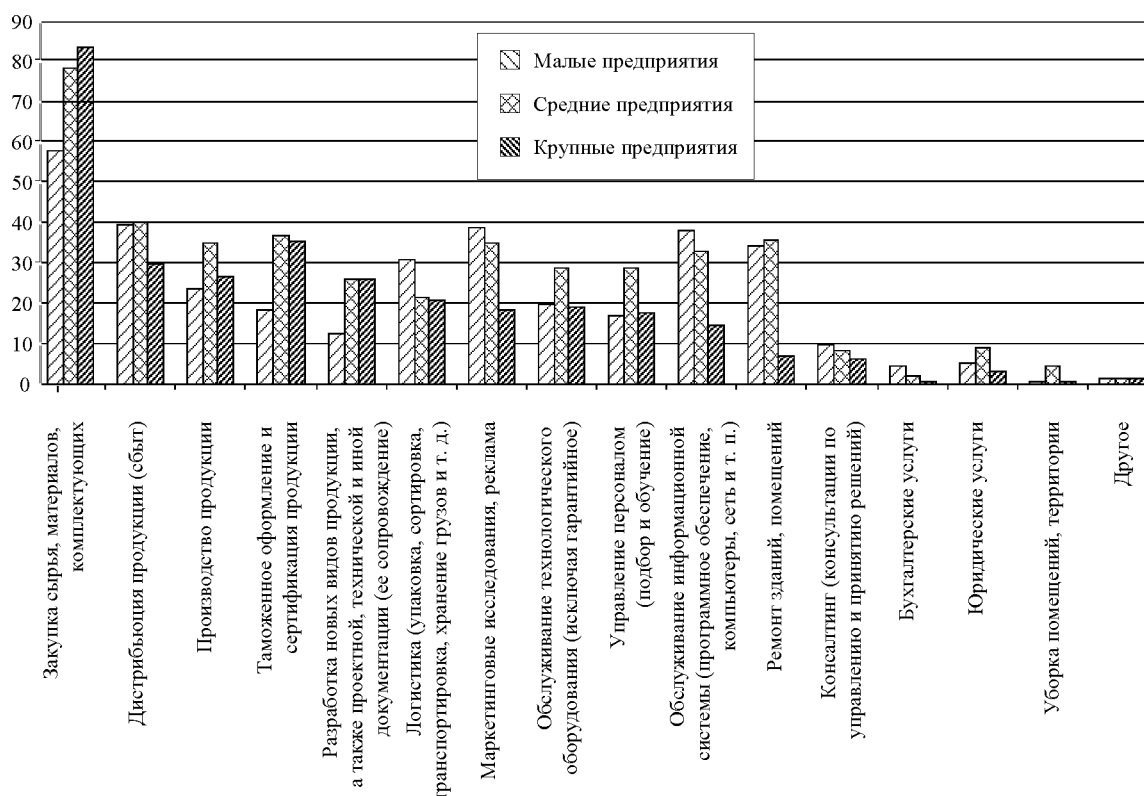


Рис. 1. Взаимодействие крупных промышленных предприятий-респондентов с другими субъектами хозяйствования по видам бизнес-процессов, % от общего количества ответивших утвердительно по каждой группе партнеров.

Источник. Построено на основе данных опроса, проведенного во II квартале 2010 г.

третьи респондентов контактируют с малыми предприятиями в сфере дистрибуции продукции, маркетинговых исследований и рекламы, обслуживания информационной системы, ремонта зданий, логистики. Менее пятой части крупных предприятий-респондентов отмечают наличие экономических отношений с малым бизнесом в сфере обслуживания технологического оборудования, таможенного оформления и сертификации, управления персоналом и разработки новых видов продукции, а также проектной, технической или другой документации. В целом, респонденты сравнительно редко сотрудничают с малыми фирмами в сфере консультирования по управлению и принятию решений, юридических и бухгалтерских услуг, уборки помещений и других бизнес-процессов.

Другими словами, *малый бизнес более привлекателен для крупного по сравнению с предприятиями другого размера* на стадии реализации продукции (в дистрибуции, логистике, маркетинговых исследованиях и рекламе), а также в обслуживании инфор-

мационной системы, консалтинге и бухгалтерских услугах.

С фирмами *средних размеров* большинство крупных предприятий-респондентов также отмечают взаимодействие в сфере закупки сырья, материалов, комплектующих. Более трети респондентов указывают на сотрудничество в дистрибуции продукции, таможенном оформлении и сертификации, ремонте зданий, помещений, маркетинговых исследованиях и рекламе, производстве продукции и обслуживании информационной системы. Более пятой части респондентов взаимодействуют со средними предприятиями в сфере обслуживания оборудования и управления персоналом, разработки продукции и документации, логистики. Также, как и в ситуации с малыми фирмами, средние привлекаются не часто в юридических услугах, консалтинге, бухгалтерских услугах и уборке помещений, территории.

Среднему бизнесу предпочтение отдается в сфере дистрибуции продукции (наряду с малыми), таможенного оформления

и сертификации, производства продукции, обслуживания технологического оборудования (исключая гарантийное), управления персоналом, юридических услуг, ремонта зданий, уборки помещений и территории.

Крупные предприятия взаимодействуют друг с другом также по большей части в сфере закупки сырья, материалов, комплектующих. Более трети респондентов отметили таможенное оформление и сертификацию продукции, более пятой части – производство, разработку продукции и документации, логистику. Еще меньше респондентов указали сферу маркетинговых исследований и рекламы, управления персоналом, обслуживания информационной системы, ремонта зданий, консалтинга, юридических и бухгалтерских услуг и уборки помещений, территории.

С равными по размеру субъектами хозяйствования крупные предприятия-респонденты чаще, чем с партнерами другого размера, строят взаимоотношения в закупке сырья, материалов, комплектующих, а также в разработке продукции и документации, где интенсивно привлекается средний бизнес.

Что касается **малых промышленных предприятий**, то они, как и крупные промышленные предприятия, взаимодействуют с другими партнерами чаще всего в сфере закупки сырья, материалов, комплектующих. С *крупными* фирмами довольно часто сотрудничают при производстве и дистрибуции продукции, таможенном оформлении и сертификации, разработке новых видов продукции и проектной, технической или иной документации. Сравнительно редко малые промышленные предприятия прибегают к услугам крупных организаций в сфере логистики, маркетинговых исследований и рекламы, обслуживания технологического оборудования и управления персоналом. Эти услуги, наряду с обслуживанием информационной системы, ремонтом зданий, помещений, консалтингом по управлению и принятию решений, бухгалтерскими и юридическими услугами, выполняются чаще специализированными *малыми или средними* фирмами, для которых предоставление этих услуг является основным видом экономической деятельности (рис. 2).

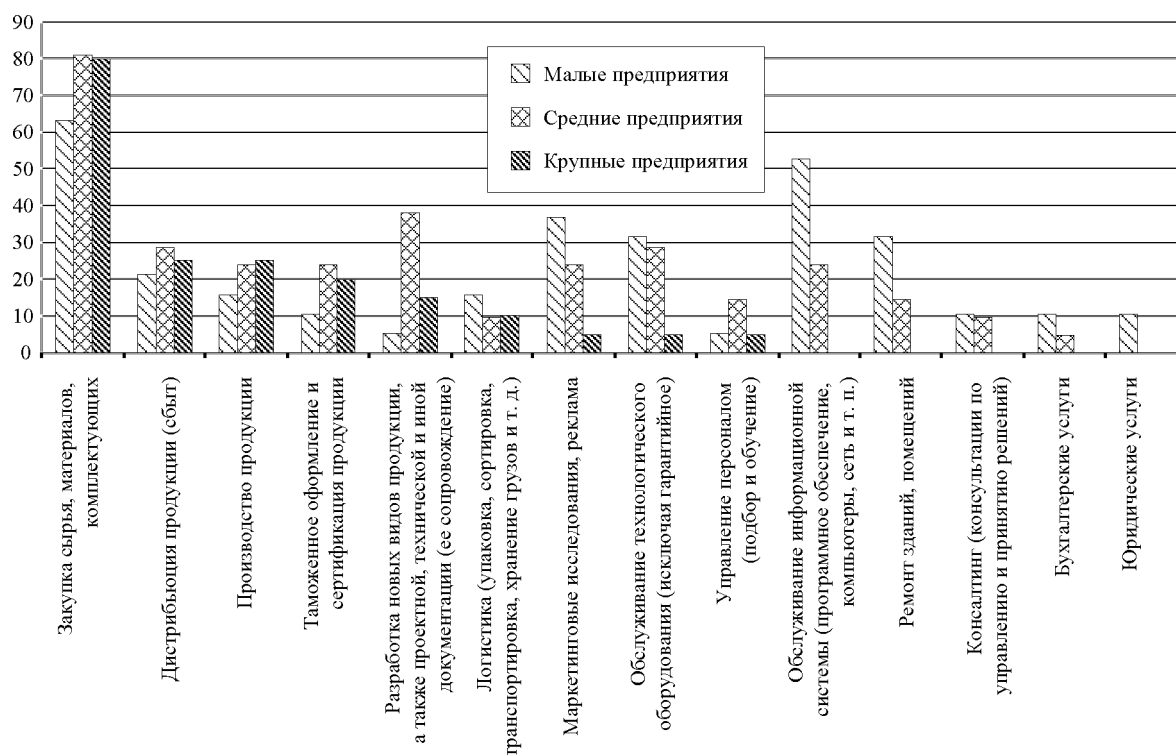


Рис. 2. Взаимодействие малых промышленных предприятий-респондентов с другими субъектами хозяйствования по видам бизнес-процессов, % от общего количества ответивших утвердительно по каждой группе партнеров.

Источник. Построено на основе данных опроса, проведенного во II квартале 2010 г.

Также, как и у крупных промышленных предприятий-респондентов, складываются взаимоотношения со сторонними организациями у большинства малых фирм-респондентов. Только одно опрошиваемое малое предприятие (5% от общего числа респондентов) находилось в зависимых отношениях с крупными предприятиями в сфере производства продукции.

Таким образом, экономическое взаимодействие крупных промышленных предприятий Беларуси с другими субъектами хозяйствования (вне зависимости от их размера) находится пока на начальной стадии развития – простой стадии купли-продажи товаров. Подтверждением тому является сотрудничество большей части респондентов в сфере закупки сырья, материалов, комплектующих. Высокие показатели, например, по малому бизнесу свидетельствуют, прежде всего, о закупке сырья, материалов, комплектующих у крупных промышленных предприятий для собственных целей (для дальнейшего производства продукции, продажи или потребления), а не о их включении в производственную цепочку крупного бизнеса.

Проблемы развития межфирменного взаимодействия в сравнении с опытом стран ЕС в их решении

На решение вопроса в пользу использования услуг сторонних организаций влияет множество факторов, среди которых большинство респондентов указывают на отсутствие специалистов необходимого профиля или квалификации. Более того, главным фактором привлечения услуг со стороны становится экономия затрат, если оказывается дороже организовать или содержать собственное подразделение в сравнении с покупкой услуг, например, в логистике, транспортировке и хранении грузов, где требуется наличие машин, оборудования, складов, которые необходимо обслуживать [4. С. 28].

В то же время препятствия к развитию взаимодействия субъектов хозяйствования отличны от тех, которые отмечают зарубежными компаниями в практике межфирменного сотрудничества. В Европе основными барьерами являются стремление

субъектов хозяйствования к независимости, опасность принять неверное инвестиционное решение, отсутствие подходящих партнеров и причины административного характера [1. С. 5].

В Республике Беларусь основной причиной недостаточно интенсивного развития взаимодействия крупных промышленных предприятий с другими субъектами хозяйствования является традиционно сложившаяся практика выполнения отдельных бизнес-процессов собственными силами в связи с предполагаемыми меньшими издержками, чем у сторонних подрядчиков, либо в связи с наличием собственных специалистов со знанием специфики работы предприятия. В обследовании деловых услуг для Всемирного банка выявлено, что большинство респондентов предпочитает выполнять только собственными силами, например, юридические, бухгалтерские услуги и разработку новых видов продукции – 52, 69 и 56% соответственно, а по другим видам услуг большинство респондентов обращается к сторонним организациям лишь «иногда» [4. С. 8, 10]. Причиной выполнения своими силами таких бизнес-процессов, как, например, разработка и сопровождение проектной, технической или иной документации и разработка новых видов продукции, является наличие квалифицированного технического персонала. Это объясняется довольно высоким уровнем инженерного образования в Республике Беларусь, а также традицией создания на крупных предприятиях собственных научно-исследовательских подразделений. Кроме того, на решение о выполнении этих услуг своими силами может влиять риск утечки информации, что указывает на еще одну важную проблему – защиты прав интеллектуальной собственности. Нерешенные вопросы в этой области могут стать серьезным препятствием для активизации межфирменного сотрудничества в сфере НИОКР.

Одним из важных факторов для выполнения бизнес-процессов своими силами выступает инертность руководителей предприятий, что связано с отсутствием реального конкурентного давления на эти предприятия либо недооценкой влияния сотрудничества со специализированными

фирмами (с более низкими издержками или более высоким качеством предоставляемых услуг) на эффективность собственной деятельности. Более того, инертность руководителей при принятии решений о кооперации с независимыми субъектами хозяйствования может быть связана с существующей в республике системой льгот (налоговых, выдачи субсидий), которая предоставляется конкретным предприятиям, отталкивается от результатов именно их деятельности и базируется на таких показателях, как добавленная стоимость, удельный вес собственного производства, экспортируемой продукции и т. д.

В данной связи актуальным становится применение стимулов к повышению спроса промышленных предприятий на услуги сторонних субъектов хозяйствования, а также качественному улучшению предоставляемых сторонними организациями услуг. Это, в свою очередь, позволило бы выйти на новый уровень взаимодействия не только между белорусскими предприятиями, но и с иностранными партнерами. В целях корректировки системы мер по стимулированию взаимодействия крупного и малого бизнеса можно обратиться к современному европейскому опыту.

Общей тенденцией в Европе становится изменение подходов к выбору инструментов поддержки субъектов хозяйствования.

В последние годы многие страны все чаще предпочитают использовать схемы налогового стимулирования, особенно ввиду сложной экономической ситуации и трудностей выделения достаточных средств на перспективные направления из государственных бюджетов (рис. 3). В этой связи можно выделить следующие *тенденции государственного регулирования* с применением инструментов налогообложения для поддержки развития бизнеса в странах Европейского союза.

1. *Снижается ставка налога на прибыль корпораций (CIT, corporate income tax) и расширяется налогооблагаемая база* (за счет уменьшения количества налоговых льгот, введения менее благоприятных условий начисления амортизации и т. д., поскольку поддержание льгот может заметно усложнять налоговое законодательство). В среднем за период 1995–2009 гг. общая ставка налога на прибыль корпораций снизилась на 12,1 п.п. [10. С. 20]. Уменьшение данной ставки налога является одним из способов поощрения развития корпорированного малого бизнеса (в форме акционерного общества, корпорации).

Следует отметить, что при установлении ставок налога на прибыль для *корпорированного малого бизнеса* действуют два подхода. Страны с *прогрессивной* системой налогообложения прибыли корпораций уста-

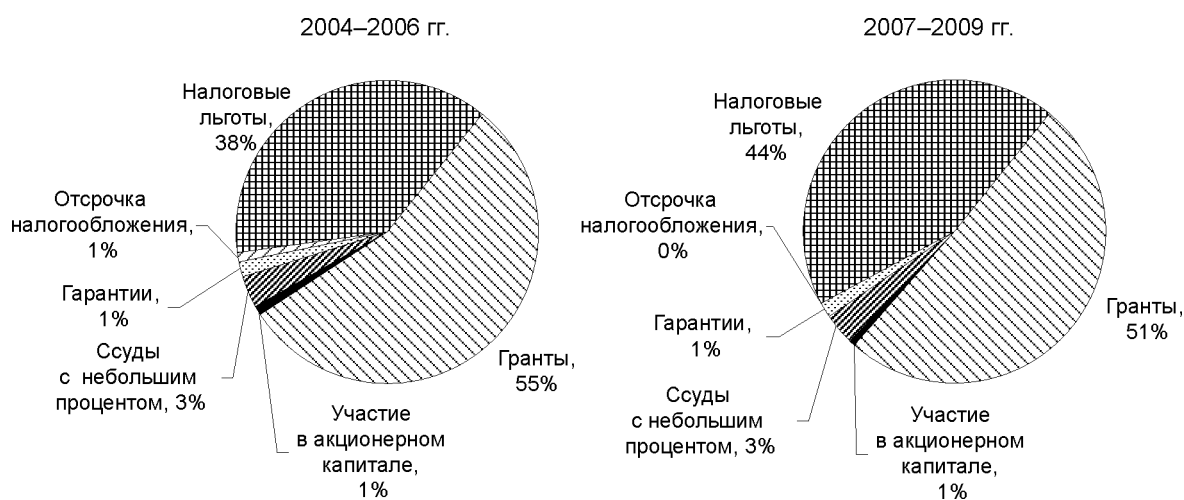


Рис. 3. Структура используемых инструментов государственной поддержки промышленности и сферы услуг в 27 странах Европейского союза в среднем за 2004–2006 гг. и 2007–2009 гг.

Источник. Построено на основе данных [5. С. 41].

навливают различные ставки налога в зависимости от уровня прибыли (преференциальные для предприятий с малыми объемами прибыли). Такой схемы придерживаются Нидерланды, Бельгия, Великобритания, Франция, Испания, Венгрия, Люксембург.

Страны с *плоской* системой налогообложения прибыли корпораций имеют одну базовую ставку налога на весь объем налогооблагаемой прибыли (Австрия, Чешская Республика, Дания, Финляндия, Германия, Греция, Ирландия, Италия, Польша, Португалия, Словакия, Швеция и др.).

Сравнение ставок налога на прибыль, уплачиваемых корпорированным малым бизнесом в странах с прогрессивной и плоской системами налогообложения, показало, что в большинстве случаев *базовые ставки налога на прибыль в странах с плоской системой ниже ставок, установленных для малого бизнеса в странах с прогрессивной системой* налогообложения. Например, базовые ставки в Ирландии, Польше, Словакии составляют от 12,5 до 19%, что ниже 20%-й ставки, установленной для малого бизнеса в Нидерландах и Великобритании; базовая ставка в Ирландии (12,5%) меньше, чем 15%-я ставка для малого бизнеса во Франции, а базовая ставка в Венгрии (20%) ниже, чем 25%-я преференциальная ставка для малых предприятий в Бельгии и Испании [12. С. 42].

В то же время вопрос о необходимости предоставления более низких ставок налогов для малых фирм является дискуссионным в европейских странах. Проведенные исследования зарубежных экспертов показывают, что введение одной, более низкой, общей ставки налога на прибыль вместо дифференцированных ставок для предприятий разного размера или объема прибыли является более целесообразным. Это связано с тем, что введение более низких ставок налога или других налоговых льгот для малых фирм может быть менее эффективным с точки зрения экономического роста страны в отличие от общего снижения ставки налога на прибыль, которое влияет в большей степени на динамичные и прибыльные предприятия и, соответственно, на экономический рост страны. Кроме того, может иметь место искусственное разделение компаний на более мелкие с це-

лью воспользоваться преференциальными ставками. Однако на практике отменить или повысить уже действующие более низкие ставки налога для малых и средних предприятий оказывается достаточно сложно [11. С. 24, 43, 95, 136].

2. *Вводятся налоговые льготы (или не сокращаются уже действующие) по отдельным видам экономической деятельности или субъектам хозяйствования (например, на исследования и разработки с целью инновационного развития субъектов хозяйствования, на инвестиции в бизнес, малым и средним предприятиям)*. Зарубежными исследователями выявлено, что налоговые стимулы оказывают более значимое влияние на объем расходов субъектов хозяйствования на исследования и разработки, чем их прямое финансирование со стороны государства (грантами и т. д.). Это, в частности, подтверждается более успешной реализацией проектов, решение по которым принимается самими субъектами хозяйствования, а не государством. Хотя, по оценкам, вне наукоемких отраслей наблюдаются сравнительно скромные результаты от введения налоговых стимулов на проведение НИОКР. Кроме того, вырастают издержки на административный контроль в связи с тем, что фирмы могут воспользоваться льготами на расходы, не связанные с НИОКР [11. С. 24, 96, 137].

3. *Снижается ставка подоходного налога (PIT, personal income tax)*. В среднем по ЕС ставка подоходного налога в 2009 г. составила 37,5%, а за период 1995–2009 гг. она снизилась на 9,9 п.п. [10. С. 20]. Данная тенденция свидетельствует о формировании более благоприятных условий для развития *некорпорированных микро- и малых предприятий* (индивидуальных предпринимателей, партнерств), которые, по оценкам экспертов, составляют большую часть всех субъектов хозяйствования в ЕС. Это связано прежде всего с тем, что инкорпорирование бизнеса подразумевает уплату не только налога на прибыль корпорации, но в дальнейшем и налога на дивиденды или подоходного налога с акционеров, что может подразумевать намного большую налоговую нагрузку на доходы корпорированного малого предприятия.

Другими словами, схемы поддержки с использованием **инструментов налогообложения** варьируются в зависимости от ее конечного получателя, а также от видов экономической деятельности. Для крупных компаний более значимо снижение общей ставки налога на прибыль, для корпорированных малых и средних фирм важны преференциальные ставки налога на прибыль, для некорпорированных – снижение ставок подоходного налога. Определенные положительные результаты показывает и введение налоговых льгот с целью стимулирования инновационного и динамичного развития, в особенности в наукоемких отраслях, хотя вопрос о целесообразности использования налоговых стимулов до сих пор является дискуссионным. В целом, несмотря на различия в подходах к применению инструментов налогообложения, в особенности в отношении малого и среднего бизнеса, налоговая политика в европейских странах проводится поступательно в направлении снижения налоговой нагрузки как на крупный, так и на малый бизнес.

С другой стороны, **прямое финансирование** посредством грантов, субсидий перспективных проектов и направлений в Европе в достаточном объеме затрудняется сложной экономической ситуацией в последние годы. В этой связи первоочередной задачей становится повышение эффективности прямого расходования средств, например, путем изменения критериев участия хозяйствующих субъектов в программах поддержки (по их размеру, видам экономической деятельности, отчислениям на НИОКР и количеству работников, занятых в них, уровню их квалификации и т. д.), тщательного их отбора и мониторинга результатов.

В связи с тем, что взаимодействие крупных субъектов хозяйствования с малыми фирмами во многом зависит от уровня развития малых фирм (технологического и инновационного), поддержка малых и средних предприятий должна быть одним из приоритетных направлений государственной политики.

В европейских странах поддержка малого и среднего бизнеса, проведения исследований и разработок, инновационного раз-

вития субъектов хозяйствования входит в приоритеты государственной политики. За последние 17 лет доля государственных расходов на эти направления выросла в 1,8 раза и в 2009 г. составила 20,7% общего объема поддержки, оказываемой субъектам хозяйствования в разных секторах экономики (рис. 4) [9].

Следует отметить, что в Европе последнее десятилетие внимание все чаще отводится государственной поддержке именно *ранних стадий развития* малых субъектов хозяйствования с целью создания большего числа предприятий с *высокими темпами роста и инновационной направленностью*. Зарубежными исследователями доказано, что быстрорастущие и инновационные малые фирмы оказывают заметное влияние на экономический рост страны. Особое значение этой группы предприятий отмечено в отношении стран с транзитивной экономикой. С другой стороны, такая государственная политика может оказаться слишком узконаправленной (в европейских странах доля малого и среднего бизнеса с высокими темпами роста в среднем 15%) и не охватывать значительную часть малых и средних предприятий, что может в итоге привести к снижению общего эффекта [6. С. 96; 7; 8].

В то же время в большинстве стран ЕС в настоящее время применяется комплекс мер, направленных как на традиционную поддержку уже функционирующих на рынке малых субъектов хозяйствования, так и на создание новых перспективных (инновационных) предприятий, в том числе путем выделения их из университетов, научно-исследовательских институтов и крупных компаний (спин-оффы).

Таким образом, для Республики Беларусь европейский опыт стимулирования взаимодействия малого бизнеса с крупными субъектами хозяйствования важен с точки зрения возможных путей оптимизации межфирменных отношений (при условии его адаптации к национальным особенностям). В силу непростой экономической ситуации в республике выделение значительных средств на внедрение и проведение программ в краткосрочном периоде достаточно сложно. Однако можно воспользо-

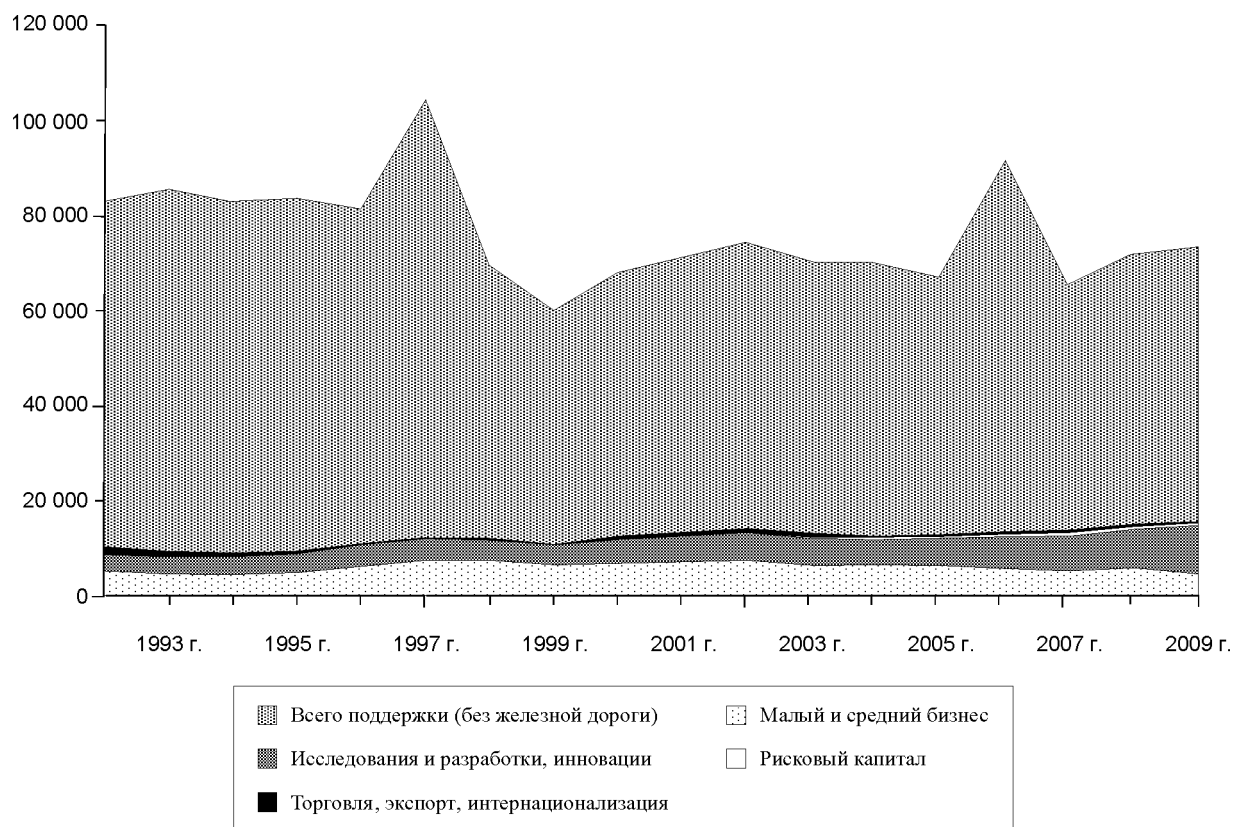


Рис. 4. Объем государственной поддержки в 27 странах Европейского союза в динамике за 1992–2009 гг. в постоянных ценах 2000 г., млн евро.

Источник. Построено на основе статистических данных Комиссии ЕС [9].

ваться системой мер по стимулированию взаимодействия, которая реализуется в Европе на практике и показала положительные результаты:

1) для формирования благоприятной экономической среды для ведения бизнеса, особенно малого, снижается налоговая нагрузка, облегчается доступ к финансированию, стимулируются инвестиции в малые предприятия, упрощаются административные процедуры для осуществления предпринимательской деятельности;

2) с целью стимулирования инновационной деятельности субъектов хозяйствования осуществляется поддержка проведения расходов на исследования и разработки, сотрудничества предприятий, связей с наукой, инфраструктуры (технопарков, бизнес-инкубаторов, центров трансфера технологий и т. д.).

Взаимодействие крупного и малого бизнеса не представляется возможным регулировать *напрямую*, поскольку решения

о межфирменных отношениях принимаются на уровне хозяйствующих субъектов. Если экономические отношения приносят сторонам взаимную выгоду (большую, чем при их отсутствии), то они будут развиваться. Однако государство может ускорить развитие данных процессов *косвенно*: через формирование благоприятной экономической среды для создания и функционирования конкурентоспособных, инновационно развитых хозяйствующих субъектов – потенциальных партнеров крупных компаний, путем совершенствования необходимой инфраструктуры, содействия информационным потокам и т. д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Schmiemann M. Inter-enterprise relations in selected economic activities // Eurostat: Statistics in focus. 2007. № 57.
2. Alajääskö P. International sourcing in Europe // Eurostat: statistics in focus. 2009. № 4.

3. Колесников В. Построение франчайзингового бизнеса. Курс для правообладателей и пользователей франшиз. СПб.: Питер, 2008.

4. Беларусь. Тенденции и проблемы в секторе услуг: аналитические записки по вопросам экономической политики Беларуси: аналитическая записка №3: документ №54371-ВУ / Всемирный банк, Департамент по управлению экономикой и борьбе с бедностью; сост.: М. Баканова [и др.]. Минск, 2010.

5. *Facts and figures on State aid in the Member States*: Commission staff working document COM (2010) 701 / European Commission. Brussels, 2010.

6. *Public policies for fostering entrepreneurship – a European perspective*: International studies in entrepreneurship / D.V. Audretsch [et al.]; ed. by: R. Baptista [et al.]. New York: Springer, 2009.

7. *OECD science, technology and industry outlook 2010* / Organization for Economic Co-operation and Development. Paris: OECD Publishing, 2010.

8. *Measuring innovation: a new perspective* / Organization for Economic Co-operation and Development. Paris: OECD Publishing, 2010.

9. *State aid by sector and objective, in million Euro (1992–2009)* // Studies and reports [Electronic resource]. 2011. Mode of access: http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/expenditure.html#1. Date of access: 25.04.2011.

10. *Taxation trends in the European Union: data for the EU member states and Norway* / European Commission. Luxembourg: Office for official publications of the European Communities, 2010.

11. *Tax policy reform and economic growth: OECD tax policy studies* / Organization for Economic Co-operation and Development. Paris: OECD Publishing, 2010.

12. *Taxation of SMEs: key issues and policy considerations* / Organization for Economic Co-operation and Development. Paris: OECD Publishing, 2009.

13. Гуцол О.С. Взаимодействие субъектов хозяйствования на основе аутсорсинга, субконтракции и франчайзинга в Республике Беларусь / О.С. Гуцол, Л.В. Хмурович // Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы: сб. науч. тр. / БГЭУ; под ред. И.Л. Акулича. Минск, 2009.



Материал поступил 5.05.2011 г.