

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ КАК СРЕДСТВО АКТИВИЗАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА В ПРЕОДОЛЕНИИ БАРЬЕРОВ КРИЗИСА

Аннотация. В статье рассматривается роль малого бизнеса в экономике России на основании данных статистики. Приводятся основные проблемы малых предприятий и их причины. Предлагается авторская система характеристик малых предприятий, отличающая их от крупных. Объясняется необходимость развития интеграционных процессов среди малых предприятий.

Ключевые слова: малый бизнес, проблемы малых предприятий, эффективность управления, внешняя среда, интеграционные процессы, формы интеграций.

Abstract. The article considers the role of small-scale business in the economy of Russia on the basis of statistics data. It describes basic problems of small-scale enterprises and their causes. The authors offer a system of characteristics of the small-scale enterprises distinguishing them from large-scale ones. The article explains the necessity of integration processes development among small-scale enterprises.

Key words: small-scale business, problems of small-scale enterprises, management efficiency, business environment, integration processes, integration forms.

Экономика развитых государств во многом основывается на малых предприятиях. Например, в США на их долю приходится более 50 % ВВП страны, в Китае – свыше 60 %, в Японии – 52 %, в странах Евросоюза – от 46 до 52 %. Заметен их вклад и в решение проблемы занятости: на субъектах малого предпринимательства в США сосредоточено более 50 % экономически активного населения, в странах Евросоюза – 65,8 %, в Японии – 79 %. Доля малых предприятий в общем количестве предприятий составляет более 90 % в США, Японии, странах Евросоюза. На 1000 граждан в США, Японии, странах Европейского союза приходится в среднем 35–50 предприятий. Доля оборота малых предприятий от общего объема оборота в странах Европейского союза составляет более 50 %.

В России ситуация выглядит следующим образом. В период с начала 2006 до середины 2008 г. наблюдалась устойчивая тенденция развития малого бизнеса. С середины 2008 г. темпы развития существенно снизились из-за негативного влияния международного экономического кризиса, о чем говорят в первую очередь данные финансовых показателей. На начало 2009 г. сальдированный результат (прибыль минус убыток) деятельности малых предприятий по сравнению с началом 2008 г. уменьшился на 703,2 млрд руб. (на 75,26 %) и составил 231,2 млрд руб. Больше всего пострадал сектор финансовой деятельности: на начало 2008 г. сальдированный результат составлял 248 280 млн руб., на начало 2009 г. официальные статистические данные не приводятся – можно предположить, что в связи с банкротством большинства малых предприятий и огромными убытками. Задолженность малых предприятий по полученным кредитам банков и займам с начала 2006 г. по начало 2008 г. росла в среднем на 39,7 % в год, что свидетельствовало о кредитовании малого бизнеса. Во время кризисного года (2008) банки перестали

выдавать кредиты, что видно по почти полному отсутствию роста задолженности: всего на 0,3 % на начало 2009 г. по сравнению с началом 2008 г.

На начало 2009 г. состояние малого бизнеса [1–5] представлено в табл. 1.

Таблица 1
Профиль малого бизнеса в РФ на начало 2009 г.

Показатели	Значения				
	2006 г.	Изменение, %	2008 г.	Изменение, %	2009 г.
1	2	3	4	5	6
Общие показатели					
Число малых предприятий, тыс.	979,3	+16,1	1137,4	+18,5	1347,7
Количество малых предприятий от числа всех организаций, %	20,54	+3,79	24,33	+3,91	28,24
Число малых предприятий в расчете на 1000 человек населения, ед.	6,9	+15,9	8,0	+18,8	9,5
Средняя численность работников, тыс. человек	8045,2	+14,8	9239,2	+13,0	10 436,9
Средняя численность внешних совместителей, тыс. человек	630,4	+1,6	640,2	+7,9	690,5
Средняя численность работников, выполнявших работы по договорам гражданско-правового характера, тыс. человек	258,1	+7,7	277,9	+2,4	284,7
Доля экономически активного населения, занятого в экономике, работающего на малых предприятиях, %	18,16	+1,83	19,99	+2,24	22,23
Инвестиции в основной капитал малых предприятий, млрд руб.	120,5	+115,0	259,1	+82,3	472,3
Размер инвестиций в основной капитал малых предприятий от инвестиций в основной капитал всех организаций, %	3,34	+0,52	3,86	+1,53	5,39
Оборот (объем реализации) малых предприятий, млрд руб.	9612,6	+60,9	15 468,9	+21,1	18 727,6
Оборот (объем реализации) малых предприятий от оборота всех организаций, %	26,37	–0,50	25,87	–0,62	25,25
Удельный вес добавленной стоимости малых предприятий в валовом внутреннем продукте в рыночных ценах, %	12,0	+1,40	13,4	+7,60	21,0
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата работников малых предприятий, руб.	5839,9	+69,4	9892,8	+32,2	13 082,0
Финансовые показатели					
Сальдированный результат (прибыль минус убыток) деятельности малых предприятий, млрд руб.	591,2	+58,1	934,4	–75,3	231,2

1	2	3	4	5	6
Рентабельность активов малых предприятий, %	5,40	–0,70	4,70	–3,70	1,00
Рентабельность проданных товаров, продукции (работ, услуг) малых предприятий, %	2,20	+0,60	2,80	+0,70	3,50
Задолженность малых предприятий по полученным кредитам банков и займам, млрд руб.	3956,4	+91,4	7571,0	+0,3	7593,0
Кредиторская задолженность малых предприятий, млрд руб.	4391,7	+91,3	8399,7	+20,0	10 081,3
Дебиторская задолженность малых предприятий, млрд руб.	3523,6	+97,3	6953,8	+19,0	8275,3
Коэффициент текущей ликвидности малых предприятий (норма 1,5–2,5)	1,18	–	1,19	–	1,12
Коэффициент автономии малых предприятий (норма 0,5–0,7)	0,22	–	0,18	–	0,19

В табл. 2 представлен сравнительный анализ малого бизнеса России и зарубежных стран.

Таблица 2

Малый бизнес России и зарубежных стран

Показатели	Значения				
	РФ	США	Китай	Япония	Евросоюз
Количество малых предприятий от числа всех организаций, %	28,24	92	78	93	75–92
Число малых предприятий в расчете на 1000 человек населения, ед.	9,5	54	45	55	35–54
Доля экономически активного населения, занятого в экономике, работающего на малых предприятиях, %	22,23	54	79	65	54–65,8
Оборот (объем реализации) малых предприятий от оборота всех организаций, %	25,25	55	50	57	50–55
Удельный вес добавленной стоимости малых предприятий в валовом внутреннем продукте в рыночных ценах, %	21,0	53	60	52	46–52

Несмотря на положительные результаты развития малого бизнеса России за последние несколько лет, он по-прежнему сталкивается с серьезными проблемами.

Нынешняя ситуация на рынке кредитования малого бизнеса является очень тяжелой. При росте объема кредитования почти в два раза за прошедшие три-пять лет потребность в заемных средствах сегодня оценивается в 1 трлн руб., а удовлетворяется не более чем на 15–17 %. По данным

Внешэкономбанка, потребность в микрофинансировании удовлетворена всего на 10 %. Основной причиной отсутствия должного кредитования малых предприятий, с точки зрения банков, является высокий риск невозврата выданных заемных средств, обусловленного следующими факторами:

- отсутствием репутации и кредитных историй у малых предприятий: российский бизнес в рыночных условиях существует не более 20 лет, причем большинство малых предприятий находятся на рынке существенно меньше, а значительная часть из них не смогла пережить кризис в 1998 г.;

- непрозрачностью информации;

- отсутствием надежных залогов: большинство представителей малого бизнеса часто не имеют ликвидного имущества.

Перечисленные факторы приводят к негативным последствиям:

- высокой стоимости кредитов для малых предприятий: в 1,5–2 раза дороже, чем для крупных предприятий;

- практически полной невозможности получения средне- и долгосрочных кредитов;

- большим срокам рассмотрения заявок и очень жестким условиям получения кредитов и др.

Поэтому малый бизнес вынужден обращаться к «черному» рынку кредитов, объем которого оценивается в 180–240 млрд руб. в год.

Как показывает опыт развитых стран, одним из основных условий развития малого бизнеса является государственная поддержка. Это могут быть: федеральные, региональные и муниципальные программы, фонды поддержки малых предприятий; наличие льготных налоговых режимов; предоставление гарантий по кредитам коммерческих банков; предоставление госзаказов; снижение административных барьеров; совершенствование законодательной базы; создание бизнес инкубаторов, информационно-консультативных и научно-технических центров и т.д.

Со стороны российского государства были предприняты следующие меры по содействию в развитии малого бизнеса:

- упрощен процесс регистрации предприятий: создание системы «единого окна», т.е. когда предприниматель (учредитель) получает весь пакет необходимых разрешений и согласований в одном ведомстве;

- значительно сократилось число видов деятельности, подлежащих обязательному лицензированию;

- в строгие рамки введена практика различного рода административных проверок со стороны государственных служб;

- создание федеральных, региональных и местных институтов поддержки малых предприятий, оказывающих прямую финансовую помощь;

- снижение налогового бремени: создание специальных налоговых режимов и упрощение налогового законодательства: процедур налоговой и статистической отчетности и т.д.

Тем не менее недостаточно сниженное налоговое бремя, а также правовые пробелы в законодательстве, коррупция и взяточничество в государственных органах приводят к тому, что значительная часть малого бизнеса сегодня находится в «теневой» экономике, т.е. скрывает свои реальные обороты и доходы от государства.

Современные условия российского рынка отличаются высокой скоростью происходящих изменений и противоречивостью наблюдаемых тенден-

ций [6]. Существенный вклад в формирование противоречий вносит стремление предпринимателей к глобальным масштабам бизнеса, развитие новых технологий и мировые экономические кризисы. Большинство предприятий изменяются в ответ на внешние события [7]. Однако неоспоримым преимуществом малых предприятий в таких условиях становится их способность быстрого приспособления к переменам во внешней среде. Крупные предприятия не столь чувствительно реагируют на изменения, поэтому реакция малых предприятий может использоваться ими в качестве индикатора общего состояния бизнес-среды. Однако для обеспечения эффективного управления малым предприятиям необходимо обладать ключевыми компетенциями в тех или иных аспектах менеджмента. Для выявления этих областей авторами предложена система характеристик, отличающих малые предприятия от крупных. Она включает две группы показателей: организационно-правовую (табл. 3) и общекорпоративного управления предприятием (табл. 4).

Из приведенных характеристик, отличающих малые предприятия от крупных, заслуживает внимания позиция по интеграционным процессам, потому что текущее состояние бизнес-среды все больше характеризуется развитием коллективных форм предпринимательской деятельности.

Таблица 3

Организационно-правовая группа показателей

Характеристики	Содержание	
	Малые предприятия	Крупные предприятия
1	2	3
1. Критерии, установленные законодательством РФ: • структура уставного капитала (только для юридических лиц); • средняя численность работников; • предельные значения выручки от реализации товаров (работ, услуг) без НДС	• суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) не должна превышать 25 %; • до 100 человек (от 101 до 250 – средние предприятия); • не более 400 млн руб. (1000 млн руб. – средние предприятия)	Один из критериев не соответствует

Продолжение табл. 3

1	2	3
2. Государственное регулирование бизнеса	Недостаточно развитая и адаптированная нормативно-правовая база, прежде всего в налоговом законодательстве; большая степень потребности в государственной поддержке при ее слабой развитости: недостаточное количество функционирующих федеральных, региональных и муниципальных программ, фондов, бизнес-инкубаторов, отсутствие предоставления государственных гарантий по кредитам коммерческих банков, почти невыполнимые условия для получения госзаказа и т.д.	Вполне сформированная и систематизированная законодательная база; меньшая зависимость от государственной поддержки; наличие возможности взаимодействия с государственными органами и оказания на них влияния; более простые, «низкие» для преодоления административные барьеры и т.д.
3. Организационно-правовая форма	Чаще всего это общество с ограниченной ответственностью (ООО), а для физических лиц это регистрация в качестве индивидуального предпринимателя (ИП)	Обычно это открытое акционерное общество (ОАО)
4. Процедура регистрации	Упрощенный порядок регистрации	Трудоемкий и затратный порядок регистрации: необходимость регистрации эмиссии акций, более высокие государственные пошлины, нотариальные расходы, минимальный размер уставного капитала и т.д.
5. Состав учредителей	Небольшое количество учредителей (3–7), и, как правило, это только физические лица (юридические лица встречаются очень редко)	Большое количество учредителей (более 50), при этом это как юридические лица, так и физические лица
6. Органы управления	Как правило, это единоличный исполнительный орган – директор (генеральный директор), в роли которого обычно выступает собственник (или один из собственников)	Как правило, это коллегиальный исполнительный орган – правление (дирекция), а также совет директоров (наблюдательный совет), ревизионная комиссия (ревизор) и другие органы управления
7. Форма собственности	Чаще всего частная форма собственности	Как частная, так и смешанная форма собственности (комбинация частной, государственной, муниципальной)

1	2	3
8. Налоговый режим	Как правило, это специальные налоговые режимы: система налогообложения для сельскохозяйственных товаропроизводителей – единый сельскохозяйственный налог (ЕСН), упрощенная система налогообложения (УСН), система налогообложения в виде единого налога на вмененный доход для отдельных видов деятельности (ЕНВД)	Как правило, это общий режим налогообложения

Таблица 4

Группа показателей общекорпоративного управления предприятием

Характеристики	Содержание	
	Малые предприятия	Крупные предприятия
1	2	3
1. Наличие интеграционных процессов	Интеграционные процессы отсутствуют (единичные случаи)	Достаточно активно применяются; состоят в различных союзах, ассоциациях, финансово-промышленных группах, создают концерны, консорциумы, картели и т.д.
2. Степень диверсификации	Низкая степень диверсификации бизнеса: небольшое количество видов деятельности	Высокая степень диверсификации бизнеса: широкий диапазон видов деятельности
3. Положение на рынке	Доля рынка незначительная, торговая марка плохо известна, узкая номенклатура товаров (услуг)	Доля рынка существенная, наличие «сильного» бренда, широкая номенклатура товаров (услуг)
4. Репутация бизнеса	Мероприятия по созданию и поддержанию репутации не применяются по причине их высокой стоимости и отсутствия экономической целесообразности	Проводится активная политика в области создания и поддержания хорошей репутации, так как репутация – это важнейшая составляющая рыночной стоимости предприятия, один из основных показателей инвестиционной привлекательности, источник эффективного размещения ценных бумаг на фондовом рынке
5. «Прозрачность» бизнеса	Отсутствие сведений о финансовой и иной деятельности, непредсказуемость действий руководства, «непрозрачная» изменчивая структура собственности, управления, аффилированных лиц	Доступность информации о финансах и другой деятельности, принятие логичных решений руководством, вполне «прозрачная» стабильная структура собственности, управления, аффилированных лиц

Продолжение табл. 4

1	2	3
6. Организационная структура	Простая иерархия подчинения и система связей структурных единиц, наличие общих, шаблонных (а иногда и вообще отсутствие каких-либо) должностных инструкций	Развитая иерархия подчинения и система связей структурных единиц, наличие четких должностных инструкций
7. Корпоративная культура	Отсутствие либо наличие некоторых элементов корпоративной культуры	Элементы корпоративной культуры (т.е. система ценностей, норм, идей, культурно-этических стандартов, формирующих имидж предприятия в глазах потребителей, стиль работы и манеру поведения сотрудников) присутствуют
8. Стратегия, миссия, цели	Как правило, это «расплывчатая» формулировка стратегии, миссии, целей, а зачастую и вовсе ее отсутствие	Как правило, это четко сформулированный, имеющий формализованную форму регламентирующий документ
9. Система бизнес-процессов	Как правило, либо она отсутствует, либо находится в голове руководства в виде нечеткой схемы последовательности действий	Имеется документация, регламентирующая строго структурированную систему последовательности действий
10. Приоритетные уровни управления руководством предприятия	Обычно, это принятие руководством функциональных (комплекс мероприятий и программ по развитию отдельных функциональных сфер и подразделений предприятия) и оперативных (разработка тактических и оперативных мер, направленных на практическую реализацию принятых стратегий) решений	Преимущественно руководство занимается стратегическим управлением (формирует генеральную программу действий: миссия, стратегические цели, стратегия развития и т.д.)
11. Стиль руководства	Преобладает демократичный стиль руководства: преобладание межличностных отношений, слабая иерархичность подчинения, высокая степень децентрализации полномочий, активное участие работающих в принятии решений	Преобладает авторитарный стиль руководства: наличие системы строгого служебного подчинения, централизация руководства, доминирование единоначалия, единоличное принятие решений руководством

1	2	3
12. Функциональные области управления	Как правило, это прежде всего производственный и финансовый менеджмент, на более «продвинутых» предприятиях – маркетинговый менеджмент, управление персоналом, менеджмент материально-технического обеспечения (логистика)	Как правило, это производственный, финансовый, маркетинговый, инновационный (НИОКР), инвестиционный, антикризисный менеджмент, управление персоналом, риск-менеджмент, проект-менеджмент, менеджмент качества, возможны также междunarодный и экологический менеджмент, менеджмент коллегияльных органов управления, менеджмент ценных бумаг и собственности, менеджмент корпоративной безопасности

Мировая практика предлагает целый ряд корпоративных объединений (от простых форм, с низкой степенью интеграции, до сложных, с высокой степенью интеграции): например, ассоциации, союзы, консорциумы, картели, синдикаты, пулы, франчайза, аутсорсинг, конгломераты, концерны (холдинги), тресты и др. [8]. Каждая из этих форм интеграции характеризуется своим методом и видом, степенью экономической и юридической самостоятельности, объемом капиталовложений, стоимостью и трудоемкостью процесса и т.д.

Так, например, тресты характеризуются самой высокой степенью интеграции: входящие в него предприятия полностью утрачивают свою экономическую и юридическую самостоятельность, преобразуясь в единую фирму, используя метод слияния или поглощения. В концерне независимость входящих в него предприятий является формальной за счет сохранения их юридической самостоятельности, фактически же они полностью утрачивают свою самостоятельность благодаря полной экономической интеграции. Напротив, союз или ассоциация – это форма интеграции предприятий, характеризующаяся самой низкой степенью интеграции и создаваемая для достижения, как правило (в России только), некоммерческих целей: профессиональной, репутационной (имиджевой), научной, культурной и т.д. Члены союза (ассоциации) не утрачивают (даже частично) своей экономической и юридической самостоятельности.

Также хотелось бы отметить, что, несмотря на отсутствие в законодательстве как зарубежных стран, так и Российской Федерации большинства вышеперечисленных названий форм интеграции предприятий, они фактически имеют место быть. Поэтому в каждом отдельном случае та или иная форма интеграции регистрируется (оформляется) в той организационно-правовой форме предприятия, которая предусмотрена правом данной страны и наиболее соответствует ее определению и признакам: в России, как правило, в форме хозяйственных товариществ и обществ, ассоциаций и союзов.

Развитие интеграционных процессов среди малых предприятий позволит им минимизировать издержки, повысить качество управления (за счет

обмена опытом и знаниями), снизить уровень конкуренции, расширить кредитно-инвестиционный потенциал, предоставит возможность диверсификации производства и т.д. Таким образом, можно предположить, что одним из основных источников повышения эффективности управления для малых предприятий в условиях международного экономического кризиса может стать потенциал интеграционных процессов.

Список литературы

1. Малое и среднее предпринимательство в России. 2009 : стат. сб. / редколл.: И. С. Ульянов, Е. А. Шустова [и др.]; Росстат. – М., 2009. – 151 с.
2. Российский статистический ежегодник. 2009 / редколл.: В. Л. Соколин [и др.]; Росстат. – М., 2009. – 795 с.
3. Промышленность России. 2008 : стат. сб. / редколл.: И. С. Ульянов [и др.]; Росстат. – М., 2009. – 381 с.
4. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / А. Л. Кевеш [и др.]; Росстат. – М., 2009. – 990 с.
5. Россия в цифрах. 2009 / В. Л. Соколин [и др.]; Росстат. – М., 2009. – 525 с.
6. **Хэмел, Г.** Стратегическая гибкость / Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г. – СПб. : Питер, 2005. – 384 с.
7. Серия «Классика Harvard Business Review» Управление в условиях неопределенности. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 213 с.
8. **Мазур, И. И.** Корпоративный менеджмент / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро [и др.]. – М. : Высшая школа, 2003. – 1080 с.

Лузгина Ольга Анатольевна

доктор экономических наук, профессор,
кафедра экономики, финансов
и менеджмента, Пензенский
государственный университет

E-mail: em@pnzgu.ru

Luzgina Olga Anatolyevna

Doctor of economic sciences, professor,
sub-department of economics, finances
and management, Penza State University

Тер-Аракелян Максим Геворкович

аспирант, Пензенский
государственный университет

E-mail: em@pnzgu.ru

Ter-Arakelyan Maxim Gevorkovich

Postgraduate student,
Penza State University

УДК 65.01

Лузгина, О. А.

**Интеграционные процессы как средство активизации предприятий
малого бизнеса в преодолении барьеров кризиса / О. А. Лузгина, М. Г. Тер-
Аракелян // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион.
Общественные науки. – 2011. – № 1 (17). – С. 134–143.**