

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРУКТУРУ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

И.С. Кородюк, М.В. Солодков, А.О. Борисова

Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация

Информация о статье

Дата поступления

24 мая 2019 г.

Дата принятия к печати

30 августа 2019 г.

Дата онлайн-размещения

12 сентября 2019 г.

Ключевые слова

Глобальная экономика; малое предпринимательство; малый бизнес; взаимодействие крупного и малого бизнеса; импортозамещение; государственная поддержка

Аннотация

В статье рассматривается роль малого предпринимательства в условиях современной глобальной экономики и анализируются проблемы выявления оптимального соотношения малого и крупного бизнеса в экономических системах открытого типа. Авторы описывают особенности малых предприятий при ведении хозяйственной деятельности и обосновывают необходимость и целесообразность кооперации крупных и малых компаний в аспекте технологических инноваций. Зарубежный опыт доказал эффективность и перспективность встраивания малого бизнеса в деятельность крупных компаний как одной из составляющих успешного развития экономики страны в целом, однако, несмотря на наметившуюся положительную тенденцию, в России данному направлению по-прежнему не уделяется должного внимания. Авторы исследуют исторические особенности системы малого предпринимательства в России, наложившие отпечаток на его взаимоотношения с крупными субъектами хозяйствования, и поднимают вопрос о том, что необходимо совершенствовать государственную поддержку сферы малого бизнеса в нашей стране и уделять существенно большее внимание вопросам сотрудничества и взаимоподдержки малых и крупных предприятий.

FEATURES OF INTEGRATION OF SMALL ENTRENEURSHIP INTO THE NATIONAL ECONOMICAL STRUCTURE IN THE CURRENT CONTEXT

Igor S. Korodyuk, Mikhail V. Solodkov, Alina O. Borisova

Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation

Article info

Received

May 24, 2019

Accepted

August 30, 2019

Available online

September 12, 2019

Keywords

Global economy; small entrepreneurship; small business; large and small businesses cooperation; import substitution; governmental support

Abstract

The article considers the role of small business in terms of the present-day global economy and analyses the problems of identifying an optimal correlation between small and large businesses in the open-type economic systems. The authors describe the features of small enterprises in performing economic activities and substantiate the necessity and expediency of cooperation between large and small companies in the field of technological innovations. Foreign experience has proved the effectiveness and perspectiveness of incorporating of small businesses in the activities of large companies, one of the components of country's successful economic development as a whole. However, despite the emerging positive trend, this area is still not given due attention in Russia. The authors investigate the historical features of the Russian small business system that have left a mark on its interrelations with large business entities and bring up an issue of

the necessity of mastering the state support of the small business sector in our country and pay a sufficiently more attention to the issues of cooperation and mutual support of small and large businesses.

В настоящее время мировая экономическая система находится на этапе системных изменений и преобразований, затрагивающих все сектора как национальных экономик, так и глобального хозяйства. Происходит реструктуризация, которую можно определить в первую очередь как процесс движения от относительно замкнутых экономических систем с национальными рынками, в значительной мере изолированными друг от друга, при которых основными препятствиями для развития взаимодействия являлись торговые и таможенные барьеры, правовые, политические, культурные и другие различия между национальными государствами, на том этапе воспринимавшиеся как непреодолимые, к единой согласованно функционирующей системе, в рамках которой отдельные национальные рынки становятся составными элементами глобального рынка.

В соответствии с этим вкусы и предпочтения потребителей разных наций начинают стремительно «унифицироваться» на основе неких единых всепланетных стандартов. Глобальный рынок постепенно становится объектом деятельности и конкурентной борьбы не только классических мегакорпораций типа «Кока-Кола», «Проктер энд Гембл» или «Макдоналдс», но и сравнительно небольших компаний, составляющих в настоящее время подавляющее большинство ТНК, действующих на мировых рынках (по разным оценкам, от 40 до 60 тыс. компаний).

Как правило, говоря о глобализации, выделяют два основных фактора, которые, с одной стороны, делают ее возможной, с другой — активно усиливают свое действие на экономики отдельных стран и мировую хозяйственную систему в целом именно благодаря глобализации:

– постепенное устранение разного рода препятствий на пути свободного перемещения между странами товаров, услуг и капитала;

– быстрое, основанное на наиболее прогрессивных технологиях развитие средств коммуникации, передачи информации и знаний.

Глобальное распространение хозяйственных механизмов рыночного типа, затрагивающее практически все страны, качественные изменения в определении роли государства в национальной экономике и появление надгосударственных органов, комплексно воздействующих на функционирование и развитие

как отдельных национальных экономик, так и мировой хозяйственной системы в целом, — эти и другие изменения дают основание утверждать, что понятие «смешанная экономика» в современных условиях приобретает новое значение, существенно отличающееся от классически принятого.

Следует заметить, что в настоящее время термин «глобализация», если можно так выразиться, несколько «вышел из моды» и употребляется в трудах современных экономистов значительно реже, чем в период до начала глобального финансового кризиса 2008–2010 гг. Однако процессы, давшие основу для появления этого термина, в настоящее время никуда не исчезли и, более того, в некотором смысле стали более глубокими и интенсивными. Глобализация по своей сути представляется очень сложным и неоднозначным процессом, влияние которого на экономику отдельных стран и на мир в целом характеризуется набором разнонаправленных, часто взаимоисключающих воздействий. Не случайно глобализация является одной из наиболее популярных тем как в современной экономической науке, так и в средствах массовой информации, причем разброс мнений варьирует от слепого преклонения перед мощью глобальных корпораций и глобального рынка до крайних, включая общественно опасные, форм протеста как против отдельных проявлений этого процесса, так и против глобализации в целом.

Обобщая, можно сказать, что дальнейшее развитие глобализации будет нарастающими темпами менять правила игры для всех ее участников, прежде всего для хозяйствующих субъектов всех размеров и форм собственности. Естественно, это касается и малого бизнеса, для которого многие вызовы нового глобального мира приобретают значительно большую остроту, чем для крупных компаний, что связано с заметно большей «слабостью» каждого конкретного малого предприятия по отношению к внешней среде, которая становится все более агрессивной.

Активно формирующаяся структура взаимодействий между предприятиями различных форм и типов в рамках глобального рынка ставит очень серьезный вопрос, который можно сформулировать так: по каким направлениям должно идти «врастание» малого бизнеса в новую экономическую реальность? Очевидно, для предприятий

малого бизнеса, функционирующих в экономических системах разных типов и в странах с различными уровнями социально-экономического развития, универсального ответа на этот вопрос не существует и не может существовать. Каждая из выделяемых групп стран (более того, каждая отдельная страна) имеет уникальную экономическую среду, особые условия и собственные приоритеты развития. Однако можно с уверенностью утверждать, что малые и средние предприятия способны не только сохранить сложившуюся к настоящему времени роль станового хребта национальных экономик, но и укрепиться в этой роли в новых условиях.

Глобализация экономики оказывает двоякое влияние на предприятия малого бизнеса. Некоторым из них она предоставляет новые возможности для расширения и роста через использование преимуществ глобальной внешней среды. Такие предприятия могут достаточно эффективно приспособиться к требованиям международного рынка и стать полноценными его участниками. Для большинства же глобализация — это в первую очередь риск того, что они не смогут выжить в их нынешнем состоянии без кардинального изменения всех основных параметров своей деятельности [1, с. 56].

Что касается предприятий, дополняющих крупный бизнес и выполняющих «сателлитные» функции, то их перспективы связаны в первую очередь с дальнейшей глобализацией и интернационализацией мировой экономической системы. Крупный бизнес, приобретая все более транснациональный характер, начинает обладать огромными ресурсами, не только придающими ему стабильность, но и обеспечивающими возможность реализации научно-технических нововведений, без которых невозможно дальнейшее успешное развитие. При этом малый бизнес своей гибкостью и быстрой приспособляемостью к разного рода изменениям позволяет крупному бизнесу преодолеть технический консерватизм и быстрее приспособиться к изменениям рынка [2, с. 96]. В этой связи обращает на себя внимание постоянный рост числа и доли малых предприятий, связанных с инновационной деятельностью, который обусловлен преимущественно именно все более глубоким взаимопроникновением интересов малого и крупного бизнеса.

Направление, которое в целом можно охарактеризовать как усиление взаимоотношений малого и крупного бизнеса и их переход на качественно новую основу, представляет огромный теоретический и практи-

ческий интерес в условиях современной России. В силу ограниченного объема данного исследования остановимся прежде всего на практической составляющей актуальности этого вопроса.

К сожалению, Россия, несмотря на многолетний опыт развития предпринимательской инициативы вообще и малого бизнеса в частности, несмотря на несколько шумных кампаний по поддержке этого сектора экономики, которые так и не обеспечили долгожданного прорыва, по-прежнему не может похвастаться ни реально существующим мощным и решающим задачи национального масштаба сектором малого предпринимательства, ни отработанной, скоординированной системой его государственной поддержки [3, с. 166].

На наш взгляд, значительная часть проблем, мешающих российскому малому бизнесу развиваться, связана в первую очередь с некоторыми чертами общественной и, если можно так выразиться, государственной психологии, а также со схемой построения приоритетов государственной экономической политики, которая со всей очевидностью ориентирована в первую очередь на развитие крупных и сверхкрупных компаний [4, с. 308].

Создается ситуация, которая, с одной стороны, ставит малый бизнес в несколько ущербное положение «нелюбимого дитя», с другой — дает ему новые возможности и новые шансы. Проблема заключается в том, чтобы осознать, а затем успешно реализовать эти возможности, которые в основном направлены именно на усиление взаимоотношений малого и среднего бизнеса с более крупными хозяйствующими субъектами и перевод этих взаимоотношений на качественно новый уровень.

На современном этапе развития в экономике России отчетливо выражены значительные структурные и количественные диспропорции между крупным (а в особенности сверхкрупным) бизнесом, с одной стороны, и средним и малым бизнесом, с другой стороны [5]. Следует заметить, что такое нерациональное и непродуктивное соотношение между сверхкрупными, крупными, средними и малыми экономическими субъектами, которое в настоящее время можно наблюдать практически во всех отраслях отечественной экономики, имеет под собой историческую основу. В условиях централизованной плановой экономики с первых лет индустриализации и до периода позднего застоя приоритет однозначно отдавался крупным и сверхкрупным пред-

приятиям — «гигантам индустрии». Одновременно с этим разнообразные малые формы хозяйствования устойчиво ассоциировались с предыдущими экономическими укладами, «частными лавочками» и однозначно признавались экономически неэффективными, поскольку не могли реализовывать в своей деятельности эффект масштаба, являвшийся своеобразным фетишем для советской экономической школы. Кроме того, и на определенном этапе развития этот фактор можно поставить на первое место. Малые формы хозяйствования исторически основаны на частной предпринимательской инициативе индивида или небольшой группы частных лиц, самостоятельно реализующих собственные экономические интересы. Стоит ли напоминать, что это абсолютно противоречило экономическим идеям централизованной плановой экономики и идеологическим установкам того времени?

Несмотря на глубочайшие изменения в экономической системе России, происшедшие в конце XX в., этот стереотип восприятия малого бизнеса оказался на удивление устойчивым.

Однако в современных условиях, характеризующихся постоянным укрупнением и взаимопроникновением рынков, формируются новые формы и механизмы взаимосвязей между субъектами малого и крупного бизнеса. Одна из базовых причин этого заключена в том, что современные рынки функционируют в условиях, когда интегральная эффективность производства любых видов товаров и услуг, а также их доведения до рынка и до конечного потребителя во многом начинает зависеть от особенностей этих рынков, скорости и интенсивности происходящих на них изменений и ряда других факторов. В такой ситуации определяющее значение эффекта масштаба в значительной степени снижается, поскольку успешное функционирование на рынке возможно только при успешном одновременном решении задач, характеризующихся разномасштабностью. Успешно решать такие задачи, как показывает опыт экономически развитых стран, могут только хозяйствующие субъекты разного размера и различных организационных форм. Другими словами, на современном глобальном рынке, оперирующем многомиллиардными значениями инвестиций, активов и прибылей, неожиданно нашлось место для тех самых «частных лавочек», которым еще в середине XX в. многие известные экономисты уверенно предрекали скорый и окончательный уход с экономической сцены.

Более того, оказалось, что крупные и сверхкрупные корпорации, те самые «гиганты индустрии», но действующие уже во всемирном масштабе, не могут решать многие задачи, без которых говорить об устойчивом долгосрочном развитии не представляется возможным, и вынуждены привлекать для сотрудничества в решении этих задач малое и среднее предпринимательство [6, с. 66]. Прямым подтверждением этого может служить тот факт, что в отраслевых структурах экономик развитых стран можно наблюдать если не увеличение, то сохранение значительной доли малых и средних предприятий, постоянное совершенствование схем их взаимодействия с крупными компаниями, которые в ситуации глобальной дифференциации условий на всех видах рынков вынуждены реагировать на возрастающую индивидуализацию поведения потребителей.

Следует отметить, что в создании условий для эффективного взаимодействия крупного и малого бизнеса определяющую роль практически в любой стране играет экономическая политика государства. В числе базовых инструментов такой политики можно назвать систему льгот и преференций для малого предпринимательства, которая делает этот сектор привлекательным для размещения заказов более крупных экономических структур, получающих за счет этого существенное снижение производственных издержек. С другой стороны, государство мотивирует крупные компании к сотрудничеству с субъектами малого предпринимательства через систему распределения государственных заказов, в которой более благосклонно воспринимаются подрядчики, в той или иной степени привлекающие малое предпринимательство к решению поставленных в рамках госзаказа задач. Существует большое количество других методов и конкретных инструментов стимулирования такого взаимодействия, которые, как правило, являются частью системы государственной поддержки малого предпринимательства. В результате можно наблюдать, что практически каждая крупная компания в разной степени и на различных условиях постоянно сотрудничает с огромным количеством мелких и средних.

Особую важность проблема выстраивания взаимоотношений между хозяйствующими субъектами разного размера в экономике современной России приобретает и в силу некоторых специфических черт национальной экономической модели. На протяжении ряда лет в нашей стране одной из важнейших задач государственной экономической

политики неизменно является построение экономики инновационного типа. Нет смысла подробно останавливаться на истории вопроса и на современном состоянии этой проблемы в плане ее решенности и решаемости, следует отметить один неоспоримый и подтвержденный многолетними наблюдениями факт: роль малых предприятий в создании инновационных разработок, товаров, услуг, новых направлений деятельности и всего, что связано с инновациями, очень высока.

В последние десятилетия в мире наблюдается устойчивая тенденция к повышению роли субъектов малого предпринимательства в инновационной сфере. Согласно результатам исследования, опубликованным учеными Массачусетского технологического института в 2011 г., из 100 крупнейших изобретений и инноваций, разработанных за последние 100 лет, около 60 % принадлежит отдельным частным предпринимателям или мелким фирмам, часто не нашедшим взаимопонимания с крупными компаниями. Авторы некоторых из таких инновационных проектов в последующем смогли полноценно встроиться в рынок и стать самостоятельными, часто очень известными компаниями. Классическим примером могут служить молодые люди, которые не смогли заинтересовать крупный капитал сделать вложения в принципиально новую, казавшуюся тогда чудачеством сферу создания небольших компьютеров для домашнего пользования. Им пришлось создать собственную компанию — «Эппл». Значительно чаще фирмы такого типа работают по следующей схеме: самостоятельно разрабатывают и внедряют инновационный продукт, как правило, в тех сферах, где достаточно невелики первоначальные инвестиции и очень высок риск, что автоматически исключает данные проекты из сферы интересов крупных корпораций. В случае успешной реализации проекта фирма некоторое время продолжает работу собственными силами, а затем, по мере нарастания объемов производства и появления интереса у более крупных игроков, либо продает права, либо полностью поглощается заинтересованной крупной фирмой. В данном случае можно наблюдать своего рода симбиоз, способствующий наиболее эффективной разработке и реализации инноваций. С одной стороны, «венчурность» и стремление к выходу на новые рынки и направления, свойственные малым предприятиям, а с другой — производственные возможности, наличие современных технологий и оборудования, отсутствие проблем с финанси-

рованием, присущие крупным компаниям, объединяются для получения экономического эффекта. Это позволяет в определенной степени преодолеть противоречия между малым и крупным бизнесом и сделать малые предприятия необходимым элементом развития глобального бизнеса.

Согласно западной статистике, у небольших фирм период внедрения изобретений составляет в среднем 2,3 года, тогда как у крупных корпораций — 3,1 года, что в современных условиях чрезвычайной подвижности экономической среды имеет особое значение. Малые инновационные предприятия характеризуются значительно более высокими показателями научно-исследовательских разработок [7, с. 10]. Например, сопоставив количество предложенных инноваций с численностью научного персонала, получаем показатель, в 4 раза превышающий аналогичный в крупных компаниях. Еще более впечатляюще выглядит показатель числа нововведений по отношению к 1 дол. затрат на исследовательские работы. Здесь малые предприятия опережают крупные компании в 24 раза.

Естественно, что эти впечатляющие цифры не могут остаться незамеченными, причем как со стороны государства, так и со стороны крупных компаний. Собственно, такие показатели (характеризующие экономику наиболее развитых стран) и становятся возможными в результате сбалансированной, гибкой политики государства по поддержке этого сектора экономики и усилий крупных компаний, старающихся использовать имеющиеся у сектора малой экономики преимущества адаптивности и высокой приспособляемости к запросам рынка.

В сотрудничестве с субъектами малого предпринимательства заинтересованы не только крупные корпорации. Опыт экономически развитых стран показывает, что в качестве площадки для взаимодействия малого бизнеса с крупными хозяйственными структурами часто используются университеты и другие образовательные учреждения, одновременно являющиеся крупными хозяйствующими субъектами. Такое сотрудничество чаще всего реализуется через создание при университетах значительного количества малых предприятий. Оказание дополнительных образовательных услуг, разработка и сопровождение бизнес-планов, юридические услуги, консультационная и информационная поддержка, проведение исследований рынка, апробирование новых технологий и материалов — далеко не полный список сфер деятельности таких предприятий. Пре-

обладающую долю потребителей продукции подобных предприятий составляют также субъекты малого предпринимательства. У них появляется возможность получить у высококвалифицированных специалистов необходимые им научно-образовательные и информационно-консультационные услуги [8, с. 131]. Реализация такой формы взаимодействия решает сразу несколько очень важных задач. Во-первых, специалисты, работающие в сфере образования, приобретают возможность постоянного обновления и актуализации собственных знаний и закрепления их на практике; во-вторых, вуз получает дополнительные источники финансирования, а его сотрудники — повышение личного дохода, появляется возможность осуществлять на коммерческой основе профессиональную подготовку и переподготовку специалистов и (или) повышение их квалификации; в-третьих, университеты начинают играть важную роль в дальнейшем развитии сектора малого бизнеса страны в целом за счет предоставления ему квалифицированных образовательных, информационных и прочих подобных услуг.

История экономических преобразований в российской экономике наглядно показывает, что любой зарубежный опыт, который является или кажется привлекательным для использования в отечественной экономической практике, должен корректироваться с учетом российских реалий и особенностей развития. Интересно, что в данном случае опыт нашей страны по организации взаимодействия крупного и малого бизнеса, несмотря на короткую историю, гораздо глубже, чем представляется, хотя и обладает определенной спецификой.

Существенную роль в сложившейся к настоящему времени модели взаимодействия малого и крупного бизнеса в российской экономике сыграли механизмы образования малых и средних предприятий на первых этапах рыночных реформ, проводившихся в нашей стране с конца 80-х гг. XX в. Существенная часть первых малых предприятий, начавших функционировать в этот период (по некоторым оценкам, до 40 %), была искусственно создана в результате реорганизации крупных предприятий, часто видевших в этом единственный способ сохранить хотя бы часть имеющихся активов в условиях затяжного системного кризиса. Процессы разукрупнения предприятий в начале 1990-х гг. не только способствовали перетеканию средств бывшего государственного сектора экономики во вновь создаваемый частный, но и создали огромное количество

малых и средних предприятий, начавших работать в новых условиях. Существовали различные схемы создания таких предприятий, останавливаться на которых в данной статье не имеет смысла. Отдельного упоминания заслуживает и огромная доля серых и откровенно черных схем, использовавшихся в процессе создания таких предприятий и в выстраивании их отношений с материнскими компаниями и государством.

Другими словами, значительная часть российского малого бизнеса первоначально выросла из крупного, что звучит парадоксально, являясь при этом историческим фактом. Например, в 1991–1993 гг. на базе иркутского производственного объединения «Радан» функционировало более 20 малых предприятий, специализировавшихся в совершенно различных сферах деятельности, но при этом малыми они были лишь номинально. Подавляющая часть их не пережила рубеж 1994 г., однако некоторые сумели не только сохраниться до настоящего времени, но и стать достаточно успешными предприятиями уже рыночного типа, несмотря на принудительный и фиктивный характер своего создания.

Еще более парадоксальным кажется то, что значительная часть крупного и сверхкрупного российского бизнеса выросла из малого. Однако это также исторический факт. В данном случае не имеется в виду рост малых предприятий и их переход в категорию крупных компаний, что пусть нечасто, но достаточно стабильно встречается в странах с развитой системой малого бизнеса. Дело в том, что высшее руководство многих бывших «гигантов индустрии» Советского Союза, создав на своих предприятиях множество «независимых» малых хозяйствующих субъектов, сумело с их помощью решить обозначенные выше проблемы реформенного периода и аккумулировать средства для создания новых хозяйствующих субъектов либо сохранения базовых головных предприятий и перевода их в новое качество.

В этой связи можно оценить как ошибочный подход, согласно которому в нашей стране развитие малого предпринимательства рассматривается в отрыве от крупных хозяйственных структур и в противопоставлении им. К сожалению, именно такой подход преобладает в настоящее время в российской экономической науке. Можно встретить утверждения, что государство должно «помочь малому бизнесу конкурировать с крупным», «обеспечить сопоставимые условия функционирования» и т.д. Малый бизнес,

таким образом, предстает в качестве некоего антипода крупных компаний, способного самостоятельно решить все проблемы экономического развития страны и являющегося панацеей от болезней, которые не в силах побороть крупный бизнес.

Такой подход, сформировавшийся в первые годы рыночных реформ, базировался на следующих предпосылках. Крупные государственные предприятия, составлявшие основу экономики Советского Союза, были созданы для функционирования и развития во вполне определенной, очень жестко заданной системе координат. После кардинального изменения условий существования, разрушения системы государственного планирования и существовавших хозяйственных связей такие предприятия мгновенно превратились в «монстров», совершенно неспособных приспособиться к новым условиям хозяйствования в силу объективных причин.

Каким образом, с какой эффективностью и как долго смогли бы функционировать, например, компании «Проктер энд Гембл» или «Дженерал Моторс», если бы они при сохранении существующей организационной структуры, организации поставок и сбыта и т.д. одновременно оказались вынуждены работать в системе 100 %-ного госзаказа, централизованного распределения ресурсов и жесткого государственного планирования всех показателей деятельности? Ни один экономист не станет отвечать на эти вопросы, справедливо сочтя их абсурдными.

Однако крупные предприятия, работающие во всех отраслях экономики бывшего СССР, поставленные в результате непродуманных и небрежно осуществленных экономических реформ в точно такие же условия (с точностью до наоборот) и по вполне понятным причинам не сумевшие приспособиться к этим условиям, осложненным к тому же глубочайшим системным кризисом, стали рассматриваться экономистами как неэффективные. Малые и средние предприятия, основанные на новых, рыночных принципах хозяйствования, воспринимались в таких условиях как некая панацея от бед, постигших российскую экономику. Можно сказать, что на определенном этапе вопреки здравому смыслу и экономической логике крупное производство и крупные хозяйствующие субъекты начали противопоставляться формирувавшемуся сектору малого предпринимательства, что противоречило не только основам экономической науки, но и сложившейся в странах с рыночной экономикой практике, свидетельствующей о взаимосвязи

и взаимозависимости этих элементов единой системы национальной экономики.

В оправдание авторов подобных концепций можно сказать лишь то, что сами они в то время делали лишь первые шаги в познании правил и законов рынка, но при этом были очарованы перспективой выхода России в число наиболее развитых стран, для экономических систем которых необходимым (что вполне справедливо) и главным (что совершенно ошибочно) атрибутом казался именно малый бизнес.

Не последнюю роль в сложившейся ситуации сыграл и тот факт, что в отечественной экономической литературе, особенно при освещении мирового опыта, делался акцент на то, что малые и средние предприятия являются более эффективными и более значимыми для общества, чем крупные. По ряду параметров это соответствует действительности. Так, помимо такого общепризнанного преимущества, как обеспечение занятости, мелкие предприятия более гибко и оперативно реагируют на запросы рынка, легче перестраиваются, их техническое перевооружение менее капиталоемкое, норма прибыли на капитал больше, на единицу заработной платы они создают больше стоимости. На небольших предприятиях легче и дешевле осуществлять специализированное производство, что обеспечивает высокую рентабельность [9, с. 72].

Но эти и другие положительные стороны малых и средних предприятий в реальности не дают основания для того, чтобы противопоставлять их крупным. Последние, о чем свидетельствует и наш прошлый опыт, и мировой, также имеют свои положительные стороны. Поэтому принимать за аксиому то, что мелкое производство эффективнее крупного, нет оснований. Предпочтение тому или другому может быть отдано с учетом конкретных условий и обстоятельств [10, с. 110]. Очевидно, что в России нельзя не учитывать того факта, что в силу многих причин основной формой производства являются крупные структуры, представляющие сложные народно-хозяйственные комплексы. Целесообразность их разукрупнения должна быть всесторонне взвешена. Волевое решение об их дроблении и образовании вместо них мелких организационных форм предпринимательской деятельности во имя так называемого создания конкурентной среды не может быть оправдано. Дело в том, что многие крупные промышленные гиганты не только представляют собой единый технологический комплекс, но и являются градо-

образующими структурами. Их разрушение может иметь отрицательные социальные последствия [11, с. 215].

Представляется, что сохранение и развитие сложившегося к настоящему времени подхода будет способствовать тому, что российский малый бизнес и далее будет оставаться вторичным элементом экономической системы страны, а сетования по поводу его недостаточного по сравнению с другими странами развития будут продолжаться и нарастать. Правительство, видя, что реальный прирост экономических показателей обеспечивает почти исключительно сектор крупных и сверхкрупных предприятий, и при этом вынужденное обеспечивать «сопоставимые условия для развития и конкуренции малого и крупного бизнеса», оказывается в непростой ситуации, поскольку считает, что, развивая малый, дискриминирует крупный бизнес.

Малый бизнес зависит прежде всего от государственной поддержки, хотя неверно понимать ее буквально, как поддержку чуть ли не каждого предприятия. Речь идет

в первую очередь о создании соответствующего климата для малого бизнеса [12, с. 66]. Государство и крупные предприятия прокладывают в экономическом плане путь к модернизации мелких производств, поскольку последние не способны самостоятельно вписаться в современное экономическое пространство. Рост числа малых предприятий и их формы прямо зависят от промышленной политики.

Для существенного подъема российской экономики необходимо содействовать максимальному увеличению количества малых предприятий в производственной сфере, стимулировать развитие взаимосвязей между малым, средним и крупным промышленным бизнесом, творчески использовать соответствующий зарубежный опыт [13, с. 985]. Все это должно стать составной частью общей политики в сфере реструктуризации отечественной экономики, поскольку предпринимательство в целом, независимо от своих масштабов, представляет собой единый и взаимосвязанный процесс.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Самаруха В.И. О роли государства в регулировании экономических процессов / В.И. Самаруха // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2007. — № 3. — С. 54–57.
2. Набиев Р.А. Развитие систем взаимодействия малого и крупного предпринимательства / Р.А. Набиев, Г.А. Тактаров // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер.: Экономика. — 2011. — № 2. — С. 95–100.
3. Бабкин А.В. Развитие инновационного предпринимательства в России: понятие, динамика, проблемы, направления развития / А.В. Бабкин, О.В. Чистякова // Экономическое возрождение России. — 2014. — № 4 (42). — С. 157–170.
4. Белова Н.П. Роль малого бизнеса в обеспечении социально-экономического развития региона / Н.П. Белова, Г.В. Калинина, А.М. Калинин // Вестник Чувашского университета. — 2010. — № 2. — С. 307–312.
5. Макарова Г.Н. Крупный российский бизнес как фактор ограничения экономического роста в современной России / Г.Н. Макарова // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2011. — № 6. — URL: <http://brj-bguerp.ru/reader/article.aspx?id=14066>.
6. Горев В.П. Стратегические конкурентные преимущества фирмы и пути их реализации на рынке / В.П. Горев // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2003. — № 1 (34). — С. 61–69.
7. Мазилев Е.А. Роль малого бизнеса в социально-экономическом развитии российских регионов: проблемы и тенденции / Е.А. Мазилев, А.Е. Кремин. — DOI: 10.15838/ptd/2018.2.94.1 // Проблемы развития территории. — 2018. — № 2 (94). — С. 7–18.
8. Баева О.Н. Обучение персонала в малом бизнесе: проблемы и возможные решения (мнение предпринимателей) / О.Н. Баева, Д.И. Хлебович // Российское предпринимательство. — 2014. — № 12 (258). — С. 123–134.
9. Позитурин Д.В. Управление развитием малого предпринимательства в регионе : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Д.В. Позитурин. — Москва, 2007. — 152 с.
10. Шубин А.В. Взаимодействие малых и крупных предприятий : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / А.В. Шубин. — Москва, 2008. — 158 с.
11. Ахмедзянова Ф.К. Основные задачи для решения проблем повышения эффективности взаимодействия крупного и малого предпринимательства / Ф.К. Ахмедзянова // Вестник Казанского технологического университета. — 2013. — Т. 16, № 2. — С. 214–217.
12. Чистякова О.В. Современные аспекты государственной поддержки малого и среднего предпринимательства / О.В. Чистякова // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2013. — № 4 (90). — С. 65–69.
13. Беликова И.П. Развитие инновационного предпринимательства в России и за рубежом / И.П. Беликова, Т.И. Сахнюк // Экономика и предпринимательство. — 2013. — № 12-2 (41). — С. 983–987.

REFERENCES

1. Samarukha V.I. The Role of State in Economic Process Regulation. *Izvestiya Irkutskoi gosudarstvennoi ekonomicheskoi akademii = Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy*, 2007, no. 3, pp. 54–57. (In Russian).

2. Nabiev R.A., Taktarov G.A. Development of Interaction Systems of Small and Large Enterprises. *Vestnik Astrakhanskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Seriya: Ekonomika = Vestnik of Astrakhan state technical university. Series: Economics*, 2011, no. 2, pp. 95–100. (In Russian).
3. Babkin A.V., Chistyakova O.V. Development of Innovative Entrepreneurship in Russia: The Concept, the Dynamics, Problems, Development Trends. *Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii = The Economic Revival of Russia*, 2014, no. 4 (42), pp. 157–170. (In Russian).
4. Belova N.P., Kalinina G.V., Kalinin A.M. The Role of Small Business in Ensuring the Socio-economic Development of the Region. *Vestnik Chuvashskogo universiteta = Bulletin of Chuvash State University*, 2010, no. 2, pp. 307–312. (In Russian).
5. Makarova G.N. Russian Large-Scale Business as Constraining Factor in the Country's Economic Development. *Izvestiya Irkutskoi gosudarstvennoi ekonomicheskoi akademii = Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy*, 2011, no. 6. Available at: <http://brj-bguep.ru/reader/article.aspx?id=14066>. (In Russian).
6. Gorev V.P. Strategic Competitive Advantages of a Firm and the Ways of Their Implementation in the Market. *Izvestiya Irkutskoi gosudarstvennoi ekonomicheskoi akademii = Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy*, 2003, no. 1 (34), pp. 61–69. (In Russian).
7. Mazilov E.A., Kremin A.E. The Role of Small Business in the Socio-Economic Development of Russian Regions: Problems and Trends. *Problemy razvitiya territorii = Problems of Territory's Development*, 2018, no. 2 (94), pp. 7–18. DOI: 10.15838/ptd/2018.2.94.1. (In Russian).
8. Baeva O.N., Khlebovich D.I. Staff Training in Small Business Enterprises: Problems and Possible Solutions (Entrepreneurs' View). *Rossiiskoe predprinimatel'stvo = Russian Journal of Entrepreneurship*, 2014, no. 12 (258), pp. 123–134. (In Russian).
9. Poziturin D.V. *Upravlenie razvitiem malogo predprinimatel'stva v regione. Kand. Diss.* [Management of Small Business Development in the Region. Cand. Diss.]. Moscow, 2007. 152 p.
10. Shubin A.V. *Vzaimodeistvie malyykh i krupnykh predpriyatii. Kand. Diss.* [Interaction Between Small and Large Enterprises. Cand. Diss.]. Moscow, 2008. 158 p.
11. Akhmedzyanova F.K. The Main Tasks for the Solution of Problems of Increase of Efficiency of Interaction of Large and Small Business. *Vestnik Kazanskogo tekhnologicheskogo universiteta = Herald of Kazan Technological University*, 2013, vol. 16, no. 2, pp. 214–217. (In Russian).
12. Chistyakova O.V. The Modern Aspects of Governmental Support for Small and Medium Entrepreneurship. *Izvestiya Irkutskoi gosudarstvennoi ekonomicheskoi akademii = Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy*, 2013, no. 4 (90), pp. 65–69. (In Russian).
13. Belikova I.P., Sakhniuk T.I. Development of Innovative Entrepreneurship in Russia and Abroad. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Journal of Economy and entrepreneurship*, 2013, no. 12-2 (41), pp. 983–987. (In Russian).

Информация об авторах

Кородюк Игорь Степанович — доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшего образования Российской Федерации, проректор по социальным вопросам, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: KorodukIS@bgu.ru.

Солодков Михаил Викторович — кандидат экономических наук, доцент, кафедра мировой экономики и экономической безопасности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: detrester@yandex.ru.

Борисова Алина Олеговна — аспирант, кафедра мировой экономики и экономической безопасности, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: a-lina-08@yandex.ru.

Для цитирования

Кородюк И.С. Особенности интеграции малого предпринимательства в структуру национальной экономики в современных условиях / И.С. Кородюк, М.В. Солодков, А.О. Борисова // Известия Байкальского государственного университета. — 2019. — Т. 29, № 3. — С. 444–452. — DOI: 10.17150/2500-2759.2019.29(3).444-452.

Authors

Igor S. Koroduk — D.Sc. in Economics, Professor, Honorary Professor of the Russian Federation, Vice Rector for Social Affairs, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: KorodukIS@bgu.ru.

Mikhail V. Solodkov — Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of World Economics and Economic Security, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: detrester@yandex.ru.

Alina O. Borisova — Ph.D. Student, Department of World Economics and Economic Security, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: a-lina-08@yandex.ru.

For Citation

Koroduk I.S., Solodkov M.V., Borisova A.O. Features of the Integration of Small Entrepreneurship into the National Economical Structure in the Current Context. *Izvestiya Baikal'skogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2019, vol. 29, no. 3, pp. 444–452. DOI: 10.17150/2500-2759.2019.29(3).444-452. (In Russian).