

А.К. Крамаренко

Брестский государственный технический университет,
Республика Беларусь

МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

Рассматриваются факторы, влияющие на распространение и развитие малых предприятий в постиндустриальной экономике зарубежных стран; системно определяется экономическая роль сектора путем анализа его участия в формировании основных макроэкономических показателей, характеризуется инновационная и внешнеэкономическая деятельность сектора. Делаются выводы о возможности применения зарубежного опыта в отечественной практике. Здесь особое внимание уделено совершенствованию мер государственной политики в качестве самой эффективной меры государственной политики определяет расширение форм взаимодействия крупного и малого бизнеса.

Ключевые слова: малые предприятия, постиндустриальная экономика, зарубежный опыт.

Мировой опыт показывает, что в последние десятилетия в большинстве стран мира существенно возросла роль субъектов малого предпринимательства. Устойчивое экономическое развитие, высокий социальный уровень, политическая стабильность передовых стран во многом были достигнуты созданием благоприятных условий для роста деловой активности субъектов. Малые предприятия получают все большее распространение в постиндустриальной экономике, оказывая влияние на развитие народно-хозяйственного комплекса. В настоящее время на этот сектор приходится до 99 % всех компаний зарубежных стран, создающих большую часть ВВП, обеспечивающих занятость до 70 % работающего населения, обладающих высокими показателями инновационной активности [1; 2; 3, с. 16–17; 4; 5, р. 147–152]. Это и определяет актуальность, значимость тематики данной статьи. Целью исследования является изучение зарубежного опыта функционирования малых предприятий в постиндустриальной экономике,

Крамаренко Анна Константиновна – старший преподаватель кафедры управления, экономики и финансов, Брестский государственный технический университет; e-mail: annakramarenko@yandex.by.

а основными задачами – выявление факторов, особенностей распространения и развития сектора; определение возможности применения зарубежного опыта в Беларуси. Методологической и информационной основой данного исследования являются официальные статистические данные стран, материалы периодических изданий, экономическая литература. В ходе проведения исследования использованы методы статистического и системного анализа, синтеза, сравнения и обобщения.

Итак, проведенное исследование показало, что завоевание твердых позиций малых предприятий в определенной мере обусловлено действием специфических факторов. С одной стороны, усиление глобальной конкуренции, появление новых технологий изменили структуру общественного производства, что позволило расширить возможности малых предприятий в отраслях и сферах деятельности. Кроме этого, процессы глобализации и регионализации, требующие поддержки устойчивости национальных компаний в конкурентной борьбе, привели к более тесной интеграции крупных и малых компаний. С другой стороны, мировые колебания и финансово-экономическая нестабильность показали, что наиболее устойчивыми на рынке являются малые компании, обладающие низкой капиталоемкостью, свободой в принятии управленческих решений, инновационной восприимчивостью, готовностью идти на риск. В современных условиях правительства уделяют особое внимание активизации деятельности сектора, реализуя обоснованную политику регулирования и поддержки малых предприятий. Современная политика в этой сфере является комплементарной составляющей экономической политики передовых стран мира, а развитие сектора рассматривается как важнейший фактор повышения конкурентоспособности. Государство содействует развитию сектора, используя прямые и косвенные механизмы. При этом косвенное регулирование преобладает в этом вопросе.

Структура национальной экономики Беларуси сформировалась еще в советское время и до сих пор не претерпела существенных изменений. На территории страны существует высокая концентрация различного вида конечных производств и, как следствие, отмечается доминирование на рынке крупных государственных предприятий-монополистов с высокой затратноемкостью, слабой инновационной активностью производств, преимущественной ориентацией на внешний рынок. При этом страна не обладает достаточным объемом при-

родных и финансовых ресурсов, необходимых для обеспечения эффективной работы крупного бизнеса и поэтому импортозависима. В сложившихся условиях в Беларуси важно проводить активную политику регулирования предпринимательской деятельности путем смещения структурных пропорций экономики страны в направлении экономики знаний.

Результаты анализа статистической информации о деятельности малых предприятий в постиндустриальной экономике зарубежных стран. Одним из основных показателей, определяющих уровень развития малых предприятий, является вклад субъектов сектора в ВВП страны. По данным Организации экономического сотрудничества и развития, вклад субъектов в формирование ВВП стран остается на достаточно высоком уровне и составляет в среднем в странах ЕС более 50 %. Так, в Италии – 82 %, в Швеции – 60 %, в Венгрии и Чехии – 35 %, в Словении, Литве, Латвии и Эстонии – около 55 %, в США – 47 % (таблица) [2; 5, р. 147–152; 6]. Эти показатели незначительно изменяются из года в год в силу цикличного развития экономики. Все же такие значения свидетельствует о том, что субъекты сектора играют важнейшую роль в производстве ВВП, занимая особое место в национальной экономике. Для сравнения: в Беларуси ВВП страны формируется в основном за счет крупных валообразующих предприятий, а доля малого бизнеса составляет только 15 % [3, с. 16–17]. Иначе говоря, малый бизнес Беларуси развит крайне слабо и по данному показателю заметно уступает уровню экономически развитых стран.

Влияние малого бизнеса на формирование значений макроэкономических показателей страны в определенной степени связано с количеством функционирующих на рынке и создаваемых субъектов. Так, большинство стран – членов ЕС имеют плотность малых предприятий на уровне 35–55 субъектов на 1000 жителей, при этом в ряде стран показатель еще выше, например: в Чехии – 86, в Португалии – 83, в Испании – 72, в Италии – 68, в Швеции – 65 и др. [7; 5, р. 47–152]. Другими словами, в передовых странах в среднем на 25 человек приходится один субъект малого предпринимательства, что является высоким показателем и косвенно отражает благоприятную среду развития бизнеса. Для сравнения: в Беларуси на 1000 жителей приходится только около 10 малых предприятий, или 100 человек на один субъект сектора [3, с. 16–17], что в 4 раза меньше аналогичного показателя передовых стран мира.

Ежегодно наблюдается прирост количества функционирующих на рынке и создаваемых субъектов за счет вовлечения все большего числа жителей стран. Сектор создает рабочие места как для рабочего населения, ушедшего из крупных предприятий, так и для социально не защищенных слоев населения. В странах ЕС на малых предприятиях занято около 70 % экономически активного населения. Среди стран ЕС-28 наибольший показатель занятости в данном секторе имеют Италия, Португалия, Испания, Германия (см. таблицу) [1, 2]. В Беларуси сектор предоставляет рабочие места только 19 % трудовых ресурсов страны [3, с. 16–17]. Вместе с тем занятость белорусского населения в большей степени формируется средними и крупными предприятиями. Это определено индустриальной направленностью структуры национальной экономики. В период экономической нестабильности неустойчивые крупные предприятия перераспределяют трудовые ресурсы, в результате часть трудоспособного населения страны теряет работу, что потенциально сокращает производство ВВП и создает напряженность на рынке труда.

Состояние малого предпринимательства в передовых странах мира в 2014 г.

Страна	Доля МП в общей численности предприятий страны, %	Доля занятых на МП в общей численности занятых, %	Доля МП в ВВП страны, %
Австрия	97	73	67
Великобритания	98	70	68
Италия	99	86	82
Франция	99	78	76
Дания	97	71	67
Польша	99	77	53
США	98	46	47
Беларусь	90	19	15

Сфера деятельности малых предприятий определяется рыночными нишами, где спрос является слишком малым для организации крупномасштабного производства. Так, по данным ОЭСР, малые предприятия составляют до 99 % в торговле, услугах по аренде машин, оборудования, в сфере бизнес-услуг, в сфере информационных технологий и связанных с ними видов деятельности, в научно-исследовательском секторе [5, р. 115–118, 139; 8, с. 125–126]. В настоящее время в традиционных отраслях, например в автомобилестроении, машиностроении, металло-

обработке, металлургии, энергетике, малые предприятия расширяют свое присутствие за счет кооперации вокруг крупных компаний и выполнения вспомогательных производственных функций. В Германии, Великобритании, Дании и Финляндии доля малых предприятий, выполняющих субподрядные работы в производстве, составляет 60–70 % от всех действующих субъектов [83]. Обособленная деятельность субъектов в таких отраслях практически не встречается ввиду высокой энерго- и материалоемкости производства, потребности наличия большого количества производственного оборудования и площадей.

По данным национального научного фонда США, небольшие фирмы выполняют новых разработок в 4 раза больше, чем крупные [8, с. 130–131; 9]. Высокоразвитые страны обладают значительным количеством динамичных, быстро развивающихся инновационных малых фирм, так называемых *New Technology Based Firms (NTBF)*. По данным ОЭСР, около 51 % западноевропейских малых предприятий являются инновационно активными. Около 14 % малых предприятий осуществляет международную инновационную деятельность [1, 2]. Здесь странами-лидерами являются Швеция, Дания, Германия и Финляндия. Такие направления, как биотехнология, информационные технологии, телекоммуникации, научное приборостроение, развиваются в основном за счет малого бизнеса, однако большая доля инновационных фирм создается в сфере услуг. В Беларуси доля малых предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, гораздо ниже, чем в передовых странах мира. В 2014 г. она составляла 2,6 % от общего числа малых предприятий всех отраслей экономики [3, с. 183]. Общая тенденция – сокращение количества белорусских малых инновационных предприятий вследствие трудностей финансирования затрат на НИОКР и недостаточной государственной поддержки в этом вопросе.

Кроме того, значительно возрастает активность малых предприятий за пределами национальных границ. По данным ОЭСР, малые предприятия в странах ЕС обеспечивают порядка 30 % мирового экспорта продукции, как правило, осуществляемого в рамках трансграничного сотрудничества [2; 5, р. 132–133]. Причем масштабы деятельности субъектов сектора здесь прямо пропорциональны их международной активности: чем крупнее субъект сектора, тем более активно он участвует в международных связях. В среднем по странам ОЭСР примерно 2/3 микропредприятий не интернационализированы [8, с. 126; 10].

Наибольшая внешнеэкономическая активность характерна для малых фирм с количеством работников около 50 человек. Активизация внешнеэкономической деятельности субъектов объясняется рядом причин, прежде всего процессами интернационализации мирового хозяйства и обострением конкуренции на завоеванных рынках.

Характеристика форм кооперации и взаимодействия крупного и малого бизнеса. Проведенные исследования показали наличие специфической особенности деятельности сектора: чаще всего он функционирует в национальной экономике не обособленно, а расширяет формы кооперирования и взаимодействия с транснациональными корпорациями и национальными крупными предприятиями. Известно множество суждений исследователей (В. Симанович, М. Балашевич и др.) относительно причин тесного взаимодействия предприятий различных масштабов деятельности. На наш взгляд, необходимость интеграции крупного и малого бизнеса связана прежде всего с углублением специализации стран, ужесточением глобальной конкурентной борьбы, вынуждающей предприятия определять новые пути снижения затрат. По этой причине крупные предприятия передают непрофильные виды деятельности другим специализированным (как правило, малым) фирмам, открывают филиалы в регионах, где существует возможность повысить эффективность производства. Действительно, относительно низкая отпускная цена конечных товаров малых предприятий, обеспеченная льготным режимом налогообложения, поддержкой государства в различных производственных аспектах, сокращение издержек экономических операций (транзакционных издержек) увеличивают заинтересованность крупных предприятий в хозяйственной интеграции с субъектами сектора. Оставаясь юридически самостоятельными, малые фирмы работают по контракту с крупными предприятиями, выполняя отдельные операции, изготавливая комплектующие, детали, предоставляя снабженческо-сбытовые, транспортные, складские услуги, сервисное обслуживание [7; 10, с. 95]. Продуктивное взаимодействие формирует синергетический эффект, который отражается на эффективности субъектов.

Опыт передовых стран позволяет проанализировать распространенные формы кооперирования и взаимодействия малых и крупных предприятий. Среди них субподрядные отношения в производственной сфере (аутсорсинг), контрактное производство, управленческие контракты, кластерные системы, франчайзинг в торговле, лицензиро-

вание, строительство и оснащение объектов под ключ, венчурный бизнес в инновационной деятельности.

Ряд исследователей (И.М. Абрамов, В.Л. Симанович, М.И. Балашевич и др.) развитие субподрядных отношений (аутсорсинга) в передовых странах связывает с появлением в организации производства двух принципов: JIT (Just in time) и TQM (Total Quality Management). Суть первого принципа состоит в следующем: необходимые комплектующие и материалы поступают в нужном количестве в нужное место и в нужное время. Такой подход к организации производственной деятельности направлен на сокращение издержек производства и рабочих площадей, уменьшение сроков производства. Суть второго принципа заключается в том, что субъект хозяйствования осуществляет непрерывное управление качеством продукции на всех этапах товародвижения. Совершенствование качества выпускаемой продукции позволяет достичь наибольшей экономической эффективности, получить наибольшую прибыль. Характерными примерами компаний передовых стран, использующих JIT и TQM, являются фирмы Ford Motor Company, General Motors, Chrysler Group LLC, Toyota Motors Corporation и др. [8, с. 127–130] Такой подход исследователей позволяет рассматривать развитие взаимодействия субъектов на основе происходящих изменений производственно-организационных отношений.

Для сравнения: в Беларуси также применяются схемы организации взаимодействия крупных и малых предприятий на основе субподрядных отношений. Например, на ОАО «Брестский электроламповый завод» совместно с голландской компанией Philips Lighting освоена новая технология варки стекла и выпуска детали для производства осветительных ламп, которые будут поставляться в страны ЕС. Молодечненское предприятие «Энеф» сотрудничает с ТНК Siemens: предоставляет сборку современных пускорегулирующих устройств из приобретаемых за рубежом комплектующих [7]. Компания Mercedes-Benz в Беларуси находит малые производственные предприятия, которые изготавливают изделия и поставляют на конвейер [7]. Однако таких примеров пока немного. По мнению белорусских исследователей, это обусловлено уровнем зрелости общества и переходным периодом экономики Беларуси [4, с. 42–45; 10]. На наш взгляд, набирающие силу рыночные процессы в экономике страны в будущем позволят развивать такую форму кооперации и взаимодействия.

В развитии кооперационных взаимоотношений исследователи М.И. Балашевич, В.Л. Симонович также уделяют внимание формированию кластерных производственных систем, в которых малые предприятия группируются вокруг лидирующих крупных фирм на основе производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей. Среди существующих типов организации кластерных отношений преобладание конкурентоспособной крупной фирмы с устойчивой сетью малых поставщиков и потребителей характерно для шотландской модели взаимодействия. Ученые отмечают, что взаимосвязанность, взаимодополняемость предприятий обеспечивают более быстрое распространение специфических для данного района технологий, профессиональных навыков, информации и маркетинга, повышая производительность труда и сокращая издержки производства [4, с. 50–52]. В рамках государства это позволяет играть роль точек экономического роста и обеспечивать продвижение производимых ими товаров и услуг на международные рынки. В результате существующий кластер повышает эффективность на микроуровне, которая накапливается и в последующем отражается на мезо- и макроуровне, обеспечивая дополнительный источник долгосрочного роста. В экономически развитых странах были сформированы и создаются новые кластерные образования подобного типа. Так, подобная модель кластера является распространенной в финской и скандинавской промышленности. В США, Германии и Франции большая часть предприятий работает по такой модели производства: предприятия кластера находятся в одном регионе и максимально используют его природный, кадровый и интеграционный потенциал [7]. Ярким примером организации взаимовыгодного сотрудничества малых предприятий является кластер Прато (Тоскана, Италия), объединяющий примерно 50 тыс. предприятий со средним числом работников 3–4 человека. Предприятия кластера здесь вырабатывают большую часть всех грубошерстных тканей Европы [10].

В Беларуси кластерный подход к развитию отраслей стал применяться недавно. Правительством страны рассматривается возможность создания вертикально интегрированных кластеров в отраслях промышленности. Например, сформированный кластер в легкой промышленности включал бы швейные, текстильные и торговые предприятия, а роль отраслей-доноров приходилась бы на концерн «Беллегпром», Министерство сельского хозяйства и продовольствия,

Министерство торговли. Сдерживающим фактором развития кластерных систем в Беларуси является ограниченность бюджетов, отсутствие проработанных законодательных инструментов, производственно-организационных схем.

Таким образом, определено, взаимодействие крупного и малого бизнеса в отраслях и сферах экономики является фактором, способствующим распространению последнего, и значительно повышает его эффективность.

Проведенный выше анализ функционирования малых предприятий в постиндустриальной экономике зарубежных стран позволил сделать следующие выводы:

1. В анализируемых странах малые предприятия распространены в народно-хозяйственном комплексе, повышая экономический потенциал национальной экономики, существенно формируют значения макроэкономических показателей.

2. Позиции малых предприятий в экономике передовых стран определены как глубинными процессами мировой экономики, так и политикой правительств стран в этой сфере.

3. Специфика деятельности малых предприятий заключается в том, что они дополняют крупные предприятия, взаимодействуя в производственной и коммерческой сферах; осуществляют проекты государственного значения. В результате взаимодействия достигается синергетический эффект, способствующий экономическому росту.

Барьеры распространения и развития малых предприятий в Беларуси

В Беларуси малый бизнес по распространению и экономической роли значительно уступает уровню передовых стран. Экономические возможности сектора не активизированы и не используются в полной мере. У сектора существует ряд сдерживающих барьеров, среди них:

- отсутствие равных условий хозяйствования;
- макроэкономическая нестабильность;
- последствия глобального финансово-экономического кризиса;
- ограниченный доступ к информационным и сырьевым ресурсам;
- дефицит квалифицированных рабочих кадров;
- административные барьеры.

Кроме того, существует слабая заинтересованность в объединении хозяйственных усилий предприятий различных масштабов

деятельности. Это говорит о необходимости дальнейшего совершенствования государственной политики управления данным сектором с преимущественным использованием косвенных методов регулирования. Особое направление – это расширение сотрудничества крупного и малого бизнеса, расширение форм субподрядных отношений и кластерных систем на основе структурной перестройки общественного производства. Здесь Беларуси необходимо учитывать зарубежную практику в этой сфере, позволяющую реализовать потенциал сектора.

В рамках проведенного исследования были получены следующие основные результаты:

1. Проведен анализ функционирования предприятий в постиндустриальной экономике зарубежных стран по основным макроэкономическим показателям, сферам деятельности.

2. Выявлены актуальные формы взаимодействия малых и крупных предприятий, определены их особенности, принципы организации.

3. Определены ключевые проблемы белорусских малых предприятий и возможность их преодоления путем применения зарубежного опыта в этом вопросе.

Реализация результатов исследования на практике будет способствовать экономическому росту и стабильности Беларуси в долгосрочном периоде.

Список литературы

1. Статистические ресурсы системы ООН [Электронный ресурс] // Экономический и социальный совет при ООН. – URL: <http://data.un.org/countryData> (дата обращения: 02.02.2016).

2. Statistics on the member countries OECD // OECD Observer. – URL: <http://stats.oecd.org/> (дата обращения: 02.02.2016).

3. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь. 2014 // Статистический сборник. – Минск: Нац. стат. ком. Респ. Беларусь, 2014. – 380 с.

4. Официальные статистические данные Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Национальный статистический комитет РБ. – URL: <http://www.belstat.gov.by> (дата обращения: 03.02.2016).

5. SME Performance review, 2014–2015 // Annual report on European SMEs. – Brussels: European Commission, 2015. – 167 p.

6. Business Dynamics Statistics // Center for Economic Studies. – URL: <http://www.census.gov/ces/dataproducts/bds/USA> (accessed 03 February 2016).

7. Марков А.В. Институциональная трансформация социально-экономической парадигмы цивилизационного развития // Инновации. – 2012. – № 7. – С. 26–31.

8. Балашевич М.И., Сяомэй Лю Тенденции развития малого и среднего бизнеса в глобальной экономике // Белорусский экономический журнал. – 2012. – № 2. – С. 122–132.

9. Симанович В.Л. Экономика, организация и управление малым бизнесом. – Минск: Бестпринт, 2007. – 440 с.

10. Балашевич М.И., Быкова Т.П. Экономика и организация малого бизнеса: учеб. пособие для студентов учреждений высшего образования по специальностям «Экономика и управление на предприятии», «Лингвистическое обеспечение межкультурных коммуникаций». – Минск: БГЭУ, 2012. – 334 с.