

УДК 622

ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РОССИЙСКОГО МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА В НАПРАВЛЕНИИ ИННОВАТИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВ

Н.В. Куделин, студент гр. ПИб-141, 1 курс.

Л.В. Коваленко, к.н., доцент

Научный руководитель: Л.В. Коваленко, к.н., доцент

Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева
г. Кемерово

Как известно, одной из основных стратегических задач для России является постепенный переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономики. И этот переход наиболее актуален в условиях современной геополитической обстановки.

На сегодня одной из приоритетных задач является сокращение государственного присутствия в инновационном секторе при одновременном увеличении частного вклада. [1]. Это позволило бы обеспечить более глубокую реализацию механизмов рыночной экономики применительно к инновационному сектору.

В контексте рыночной экономики и инноваций следует рассмотреть вопрос о взаимодействии малого и крупного бизнеса. Каждая из этих двух форм предпринимательства имеет свои достоинства и недостатки. При создании структуры эффективного взаимодействия малого и крупного бизнеса с целью интенсивного внедрения инноваций необходимо объединение достоинств этих форм предпринимательства. Также, создание подобной структуры подразумевает обоюдную заинтересованность малых и крупных фирм. Далее дана сравнительная характеристика исследуемых форм бизнеса (таблица 1). [2].

Из таблицы видно, что преимущество во внедрении инноваций принадлежит малому бизнесу. Специализация позволяет добиться высокого качества и скорости производства продукта. Вместе с тем малые фирмы зачастую имеют проблемы с финансированием. Крупные фирмы имеют иные проблемы: за счёт сложности системы управления производством цикл производства и внедрения инноваций может значительно растягиваться во времени. Также, можно заметить определенную симметрию в достоинствах и недостатках малых и крупных фирм. Это определяет возможности взаимодействия этих форм бизнеса.

Таблица 1. сравнительная характеристика малого и крупного бизнеса

Характеристика	Малый бизнес		Крупный бизнес	
	преимущества	недостатки	преимущества	недостатки
Доступ к финансам	Специализированные гос. программы	Сложные условия кредитования	Предпочтения в выдаче кредитов; правительственная помощь; привлечение внешних инвестиций	Высокие постоянные издержки
Сбыт продукции	Узкая специализация	Малые масштабы сбыта	Широкие рынки сбыта, развитые внешние связи.	—
Персонал	Высокая концентрация специалистов одной области, сильная мотивация	потребность совмещения функций	Разделение труда, профессиональное руководство	Бюрократизация, слабая мотивация
Ориентация инноваций	Радикальные новшества	—	—	Модификация имеющихся производственных сил
Длительность инновационного цикла	Низкая	—	—	Высокая

Определим наиболее важные проблемы сотрудничества крупных и малых фирм при инновационной деятельности:

1. Крупный бизнес более заинтересован в улучшающих инновациях, т.к. риски от внедрения будут меньшими при более скором экономическом эффекте. При этом именно радикальные инновации способны принести долгосрочный, но отложенный экономический эффект. Во многих государственных инновационных стратегиях предпочтение отдаётся именно радикальным новшествам.[3].
2. Низкие финансовые возможности малых предприятий и несовершенство налогового законодательства замедляют разработки инноваций, либо делают их невозможными.
3. Малые предприятия испытывают трудности при создании инновационного продукта, обусловленные низким уровнем спроса на данный продукт среди крупных предприятий на рынке, который находится только на стадии формирования.
4. При внедрении инноваций на производстве зачастую приходится менять бизнес-процессы. Это – дополнительные риски.

С другой стороны, есть уже сложившиеся формы взаимодействия крупного и малого бизнеса. Основных форм три: [4].

- 1) Сателлитная форма – создание сети малых фирм-спутников, дочерних фирм, связанных с центральной фирмой.
- 2) Инкубаторство – всестороннее оказание помощи малому бизнесу на стадии становления.
- 3) Интрапренерство – создание на базе крупного предприятия коллектива (зачастую временного), объединенного с целью реализации новаторских идей.

Рассмотрим, насколько данные формы взаимодействия малого и крупного бизнеса применимы в инновационном секторе российской экономики.

Сателлитная модель взаимодействия особенно распространена в таких странах, как США, Китай, Япония, а также в развитых европейских странах, но ее распространенность в России находится на низком уровне. Именно на основе этой модели развиваются крупные предприятия, чей профиль подразумевает высокое качество отдельных компонентов, постоянное инновационное развитие. Хорошим примером служит японская компания «Toyota», которую экономисты сравнивают с «драконом, который силён своим хвостом – сетью малых инновационных компаний. Российским представителем подобной модели является компания «Камаз» и сеть ее малых фирм. Подобная модель обладает следующим уникальным преимуществом: крупные предприятия позволяют стабилизировать деятельность малых фирм благодаря заранее обозначенным срокам и объемам поставки.

Инкубаторство предполагает содействие крупной фирмы в развитии малой, принципиально полезной для первой. В настоящее время инкубаторством занимается в большей степени государство, а в разработке находятся проекты, приводящие к инноватизации общества. Несомненно, это является положительным процессом, но крупный бизнес должен активнее включаться в данную деятельность. При содействии государства, риски крупных предприятий могут быть минимизированы. [5]. Кроме того, в краткосрочной перспективе крупные предприятия могут рассчитывать на результаты НИР поддерживаемых малых фирм и внедрять эти результаты (самостоятельно или с помощью малого предприятия). Модель бизнес-инкубаторства в России интенсивно развивается.

Интрапренерство основано на заинтересованности крупного предприятия в новаторских идеях и их воплощении. Данная модель имеет уникальное преимущество: малое предприятие создаётся внутри большого, поэтому сотрудники фирмы-интрапренера имеют достаточное представление о специ-

фике производственного процесса на базовом предприятии, что позволяет создать специализированный инновационный продукт и сократить сроки внедрения инноваций.

Описанные модели взаимодействия крупного и малого бизнеса определяют ориентированность экономики на разделение труда в масштабах предприятий. Так, ключевыми функциями малых предприятий становятся специализация на конкретном виде продукции, необходимой крупному предприятию и повышение качества продукции, чему способствует инновационная деятельность. Ключевые функции крупных предприятий в рамках вышеописанных моделей: снабжение малых предприятий заказами и ресурсами, деятельность по сборке и сбыту готовой продукции.

Но помимо всех плюсов инноватизации производства появляется следующая проблема: взаимозависимость малых и крупных предприятий. Здесь возможны следующие очевидные ситуации:

- 1) Малое предприятие не справляется со своими обязанностями, нарушая работу всего крупного предприятия.
- 2) Крупное предприятие, ответственное за сбыт продукции, не может поддержать спрос на продукцию.
- 3) Рост сети малых предприятий неравномерен.

Для решения первой и третьей проблемы крупное предприятие может расширять сеть малых предприятий-партнеров, обеспечивая тем самым их взаимозаменяемость. В данных условиях возможно и положительное влияние конкуренции между малыми предприятиями.

Решением второй проблемы может послужить сотрудничество одной малой фирмы с несколькими крупными. При этом появляются положительные эффекты повышения качества продукции и распространения инноваций. Но крупные фирмы, поддерживающие малую фирму на этапе становления, могут сопротивляться распространению продукции этой малой фирмы. Здесь важным моментом является разработка соответствующего законодательства.

Таким образом, взаимодействие крупного и малого предпринимательства является мощным инструментом перехода к инновационной экономике. В России модели такого взаимодействия ещё недостаточно распространены, но усилия, предпринимаемые правительством, приводят к положительному эффекту – создаются бизнес-инкубаторы, особые экономические зоны, кластеры предприятий и т.д. Вышеописанные модели взаимодействия решают актуальные проблемы современной экономики, способствуют внедрению инноваций, но также создают новые сложности. Дальнейший путь развития моделей взаимодействия малого и крупного бизнеса можно выстроить с помо-

щью уменьшения рисков от нерационального сотрудничества. Большую роль в этом процессе должно сыграть государство.

Список литературы

1. Выступление Эльвиры Набиуллиной 3 апреля 2012 года [Электронный ресурс]//РИА Новости- 2012.- Режим доступа:
http://ria.ru/trend/_Nabiullina_03042012/ .(дата обращения 30.03.15)
2. Малый инновационный бизнес и его взаимодействие с крупным [Электронный ресурс]//studopedia.- Режим доступа:
http://studopedia.ru/5_147634_malyi-innovatsionniy-biznes-i-ego-vzaimodeystvie-s-krupnim.html .(дата обращения 30.03.15)
3. Типология инноваций [Электронный ресурс]//Ремесло управления продажами.- Режим доступа: <http://salesgu.ru/tag/radikalnaya-innovaciya/> .(дата обращения 30.03.15)
4. Егорова Н.Е. Формы и экономические механизмы взаимодействия малых и крупных предприятий. [Электронный ресурс]//FRshop . - Режим доступа: <http://frshop.ru/library/508-formyi-i-ekonomicheskie-mehanizmyi-vzaimodeystviya-malyih-i-krupnyih-predpriatiy-ne-egorova-wwwnisseru> .(дата обращения 30.03.15)
5. Фонд содействия развитию малых форм предприятий [Электронный ресурс]// Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.- Режим доступа:
<http://www.fasie.ru/programmy/kooperatsiya> .(дата обращения 30.03.15)