

## КОНКУРЕНЦИЯ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

© 2011 А.А. Вдовенко

кандидат экономических наук

Тверской государственной университет

E-mail: A-Vdovenko@yandex.ru

В настоящее время многие исследователи предлагают объединить крупный и малый бизнес в рамках различных форм коопераций или кластеров с целью роста сектора малого бизнеса. Однако это приведет к еще большей монополизации на рынке и отрицательно скажется на независимом малом бизнесе.

*Ключевые слова:* малый бизнес, монополизм, крупный бизнес, конкуренция, государственная поддержка.

В настоящее время многие отечественные авторы предлагают объединить крупный и малый бизнес в рамках различных форм кооперации. Это может быть субподряд, франчайзинг, франшиза или объединение в форме производственных кластеров, где малые фирмы работают совместно с крупными над общим проектом, и другие формы объединений.

В условиях кризиса и нестабильной конъюнктуры рынка особую актуальность приобретает интеграция венчурного бизнеса с крупными промышленными предприятиями. Такие управленческие инновации позволяют выжить сегменту малого и среднего бизнеса в условиях нестабильной, изменяющейся внешней среды<sup>1</sup>. В случае постоянных и длительных связей с крупной компанией последняя снабжает мелкие предприятия новой техникой, оборудованием или содействует в их приобретении, предоставляет сырье и материалы, способствует внедрению новых технологических процессов, помогает получить кредит<sup>2</sup>.

Данная схема развития позволяет избежать многих трудностей и решает некоторые проблемы малого бизнеса. Малое предприятие в конечном итоге становится дочерним предприятием крупного бизнеса, причем оно сохраняет свою формальную независимость. По своим основным признакам это малое предприятие и учитывается государственными органами таковым, но не является малым *по сути*.

Данная схема становится для малого бизнеса весьма выгодной, поскольку позволяет избавиться от ряда проблем. В первую очередь, решаются финансовая и некоторые другие проблемы, такие как обеспеченность ресурсами, заказами, оборудованием, организации труда и управления и др. Это будет способствовать росту численности сектора малого бизнеса, его относительной устойчивости, стабиль-

ности его развития, росту занятости в данном секторе, что будет являться, безусловно, положительным моментом. Такая форма развития крупного и малого бизнеса будет иметь кратковременный положительный эффект.

Однако в подобной схеме развития есть, по нашему мнению, существенный изъян. Малый бизнес *сам по себе* есть некая конкурентная среда, если он является *независимым как таковым*. Именно малый бизнес создает независимую конкурентную среду.

Малый бизнес - это и есть собственно рынок, так как эффективность рыночной составляющей оптимальной системы прямо пропорциональна количеству ее участников. И если Россия хочет иметь экономику, сопоставимую по эффективности с Японией, США, единой Европой, то она должна сама (или в рамках подобию Общего рынка) располагать (достаточным) количеством независимых хозяйственных субъектов<sup>3</sup>.

Таким образом, в случае объединения крупного и малого бизнеса мы получим еще большую монополизацию, где главную роль будет играть крупный бизнес, так как капитала у него больше. Конкурентная среда в свободной форме существенно сузится. Если ранее малый бизнес в нашей стране создавался путем искусственного дробления крупных предприятий на малые и создания таким принудительным, административным способом сектора малого бизнеса, то теперь процесс приобретает иную форму. Крупный бизнес на основе "сотрудничества" поглощает малый, и малые фирмы вновь объединяются, но уже под началом головной крупной фирмы. Они являются независимыми лишь формально, поскольку полностью финансово и технологически зависят от крупной головной фирмы. Это своего рода

обратный процесс “объединения фирм”, но форма объединения другая. Мы получаем монополизированный рынок, похожий на тот, который был ранее, когда малого бизнеса, по сути, как такового не было. Он фрагментарно присутствовал лишь в торгово-посреднической (спекулятивной) сфере и был зачастую неформальным.

На бывших государственных, а теперь в большинстве случаев акционерных предприятиях монополизм никуда не девался. Меры по приватизации лишь сменили собственника, разорвали бывшие производственные объединения на самостоятельные предприятия из прежних подразделений, сократили объем производства, но никакой конкурентной среды так и не создали<sup>4</sup>.

Процесс объединения крупного и малого бизнеса на основе различных кооперационных соглашений наблюдается и в европейских странах. Но на Западе иная рыночная ситуация. Конкуренция там изначально существовала длительный временной период, еще до появления крупного бизнеса, соответственно, длительно формировалось и законодательство, а с появлением крупного бизнеса и монополий конкуренция стала охраняться государством. Кооперационные сделки жестко регулируются на предмет монополизма и ограничения конкуренции. В результате всеобъемлющих мер государства (всяческое ограничение монополий, поддержка малого бизнеса, контроль слияний и поглощений и др.) сохраняется конкурентная среда. Крупный бизнес не навязывает свои условия в жесткой форме малому бизнесу вследствие влияния государства. У нас же изначально не было конкурентной среды, а была жесткая административно-командная монополия система, малый бизнес существует относительно короткий промежуток времени и система его поддержки и защиты от монополий далеко не идеальна. Это ставит его в уязвимое положение в сфере “сотрудничества” с крупным бизнесом и финансово-промышленными группами.

Данная схема не принесет ожидаемого положительного эффекта. Будет отсутствовать свободный, конкурентный рынок со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями. Не будет стимулов к развитию, так как *новых* конкурентов не будет. Будут отсутствовать стимулы к инновациям, поскольку в подобных условиях необходимости в них не будет. Это будет сохранять существующий технологический уклад и не позволит перейти экономике на новую, инновационную основу. Работать в сфере инноваций в нашей стране невыгодно. Если в добы-

че полезных ископаемых рентабельность по проданным товарам (работам, услугам) колеблется на уровне 30 %, а по активам - на уровне 12-13 %, то в отраслях, создающих нововведения (машиностроение, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования), - на уровне, соответственно, 8-9 и 6 %. Спрос на инновации со стороны крупного бизнеса практически отсутствует<sup>5</sup>.

Таким образом, мы всего лишь консервируем старый технологический уклад, тот, который существует у нас сейчас, и тот, который был у нас ранее, “заворачивая” его в новую экономическую обертку. Подобное существование старых форм в новом экономическом пространстве не даст положительного эффекта. Кластеры, различные кооперационные объединения не дадут желаемого результата, поскольку диктовать условия будет крупный бизнес. А развивать ему малый бизнес как таковой незачем, так как конкуренты ему не нужны.

По нашему мнению, вышеуказанные объединения крупного и малого бизнеса не дадут ожидаемого положительного результата, а принесут лишь краткосрочный эффект. Конечным результатом этого процесса будет усиление крупных монопольных структур, а не развитие конкуренции. К подобного рода объединениям следует подходить с большой осторожностью. Поэтому в данной сфере необходим дополнительный контроль государства и прямая поддержка государством малых независимых инновационных фирм.

<sup>1</sup> Аникеева А.В. Региональные аспекты слияний и поглощений предприятий как инструмент повышения инновационной активности // Инновационное развитие региональной экономики: состояние, проблемы, перспективы: сб. науч. тр. Ярославль, 2008. С. 73.

<sup>2</sup> Басов С.В., Шульгина Н.С. Становление совокупного предприятия как новой формы концентрации производства // Россия в экономических системах всемирного хозяйства: XXI век - судьба крупного бизнеса (экономические очерки) / под ред. М.А. Терентьева. Ярославль, 2006. С. 58.

<sup>3</sup> Комков Н.И., Кулакин Г.К., Мамонтова Н.Г. Анализ состояния малых предприятий в РФ и условий их развития // Проблемы прогнозирования. 2011. № 2. С. 125.

<sup>4</sup> Гордеев В.А. Трансформация конкуренции в современном крупном бизнесе // Россия в экономических системах всемирного хозяйства: XXI век - судьба крупного бизнеса (экономические очерки) / под ред. М.А. Терентьева. Ярославль, 2006. С. 70.

<sup>5</sup> Сорокин Д. О стратегии развития России // Вопр. экономики. 2010. № 8. С. 32-33.