

Алерт Инна Сергеевна, Евсеев Василий Владимирович

**ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИИ**

В статье уделяется внимание проблемам функционирования субъектов малого и среднего бизнеса и необходимости повышения экономического потенциала предпринимательских субъектов. Авторы изучают дробление крупных корпораций и его негативные последствия, для устранения которых предлагаются механизмы активизации экономического потенциала российских предприятий, основанные на укрупнении форм государственно-частного партнерства и диверсификации собственности.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2015/4/2.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2015. № 4 (94). С. 16-18. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2015/4/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

УДК 33

Экономические науки

В статье уделяется внимание проблемам функционирования субъектов малого и среднего бизнеса и необходимости повышения экономического потенциала предпринимательских субъектов. Авторы изучают дробление крупных корпораций и его негативные последствия, для устранения которых предлагаются механизмы активизации экономического потенциала российских предприятий, основанные на укрупнении форм государственно-частного партнерства и диверсификации собственности.

Ключевые слова и фразы: предпринимательство; экономический потенциал; малый и средний бизнес; корпорация; холдинг.

Алерт Инна Сергеевна**Евсеев Василий Владимирович***Московский университет имени С. Ю. Витте**alert.inna@gmail.com; evseevv@mail.ru*

ПРОБЛЕМЫ И МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РОССИИ[©]

В настоящий момент для развития российской экономики все большее значение приобретает задача повышения эффективности использования экономического потенциала каждого предпринимательского субъекта. Это подчеркивается и в «Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.» [1]. При этом следует заметить, что основная роль сегодня отводится малому и среднему бизнесу.

С момента введения упрощенной системы налогообложения многие современные холдинги стали представлять собой множество однородных предприятий. Стала проводиться массовая реорганизация крупных корпораций ради налоговой экономии. Этот процесс еще называют дезинтеграцией – процесс, обратный интеграции, когда одна корпорация делится (распадается) на две и более [5].

Типичная структура большинства современных российских холдингов представлена множеством предприятий, занимающихся одинаковым бизнесом, который обслуживают единые аутсорсинговые бухгалтерские и юридические предприятия. Конкуренция между однородными предприятиями, как правило, не возникает, так как рынок в таких случаях обычно поделен по территориальному признаку. Получаемая налоговая экономия, казалось бы, оправдывает такое дробление. Однако за этой выгодой кроется ряд негативных факторов, в числе которых можно выделить следующие основные:

- 1) потеря части покупателей (заказчиков), в число которой входят те, кто применяет общую систему налогообложения (ОСНО);
- 2) увеличение документооборота;
- 3) увеличение затрат на оплату труда в связи с возникающей необходимостью расширения штата работников;
- 4) нехватка собственных средств для финансирования текущей деятельности;
- 5) усложнение системы управления корпорацией;
- 6) общее снижение кредитоспособности корпорации;
- 7) снижение деловой репутации корпорации;
- 8) снижение инвестиционной привлекательности корпорации.

Первый отрицательный фактор, касающийся потери покупателей (заказчиков), применяющих ОСНО, обусловлен неполучением последними возмещения по НДС.

Второй отрицательный фактор, связанный с увеличением документооборота, выражается в возникающей необходимости заключать значительно больше договоров (их число многократно увеличивается), вести бухгалтерский, управленческий и кадровый учет по каждому предприятию отдельно, оформлять трудовые соглашения с персоналом на работу по совместительству в разных предприятиях холдинга и т.д. Все это в конечном итоге требует расширения штата в первую очередь юристов, экономистов и менеджеров по персоналу. Очевидным следствием этого является увеличение затрат на оплату труда (третий фактор). Многие собственники, конечно, пытаются экономить, создавая аутсорсинговые финансовые, юридические и кадровые предприятия и минимизируя численность персонала. Но, как показывает общая практика, это приводит в большинстве случаев к ухудшению качества работы и допущению ошибок, затраченное время на исправление которых предопределяет снижение производительности труда.

Четвертый отрицательный фактор, выражающийся в возникающей нехватке собственных средств для финансирования текущей деятельности, предопределен сужением оборотов финансово-хозяйственной деятельности. Даже если перед проведением дезинтеграции был составлен тщательный бездефицитный

бюджет, практика вносит свои коррективы, связанные с задержкой оплаты счетов покупателями (заказчиками), повышением цен поставщиков и т.д. Все это приводит в тот или иной момент времени к дефициту денежных средств. Родственные предприятия в таком случае вынуждены использовать внутрикорпоративные займы, и зачастую их периодичность и объем достигают нежелательных размеров. Кроме того, такая схема взаимовыручки приводит к дальнейшим дополнительным неудобствам, когда предприятие, выдавшее займ в одном периоде, становится неплатежеспособным в следующем периоде, что обуславливает необходимость применения взаиморасчетных схем. Эти факторы также способствуют увеличению документооборота, появлению путаницы и излишних затрат.

Остальные факторы являются вытекающими следствиями предыдущих.

Очевидно, что основное внимание в системе управления экономическим потенциалом предпринимательских субъектов должно быть уделено проблеме повышения их инновационной активности. Это диктует необходимость укрупнения форм государственно-частного партнерства (ГЧП) в инновационной деятельности, т.е. создания кластеров и диверсификации собственности.

Министерством экономического развития России разработаны Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах РФ, которые направлены на содействие развитию кластерных инициатив в регионах России. Приведенный документ содержит в себе следующее определение: «Территориальные кластеры – объединение предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных и сервисных услуг, научно-исследовательских и образовательных организаций, связанных отношениями территориальной близости и функциональной зависимости в сфере производства и реализации товаров и услуг. При этом кластеры могут размещаться на территории как одного, так и нескольких субъектов РФ» [2].

Таким образом, в сегодняшнем понимании, чтобы быть кластером, группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций должна действовать в определенной сфере, характеризоваться общностью деятельности и взаимодополнять друг друга [4].

В качестве достоинства кластеров, как интеграционных объединений, следует отметить возможность с их помощью обеспечить устойчивыми хозяйственными связями входящие в их состав предприятия, что положительно сказывается на стабильности их работы. Кроме того, вхождение в состав кластеров научно-исследовательских организаций будет способствовать ускорению инновационных процессов. Также тесное сотрудничество членов кластера предопределяет возможность централизованной защиты интересов отдельных участников во имя всеобщего блага.

В качестве достоинства, с одной стороны, и в качестве недостатка, с другой стороны, следует отметить возможность, но ограниченность развития конкуренции с реализацией отраслевых кластеров. Имеется в виду, что, с одной стороны, возникает конкуренция между участниками кластера, занимающимися однотипными видами бизнеса, а с другой стороны, снижаются шансы у новых предприятий проникнуть на рынок с аналогичным бизнесом.

Таким образом, сегодня нет четкого представления о том, чем существенно отличается кластер от обычных корпораций в виде холдинговых структур. Возникает необходимость в научно-методическом обеспечении процесса создания и функционирования региональных кластеров. Новая форма интеграционных объединений должна решать более широкий спектр задач по сравнению с привычными нам корпоративными образованиями. В частности, помимо приоритетной задачи – активизации инновационных процессов, одной из основных задач кластера должно быть оказание содействия в поддержании экономической безопасности его участников (Рис. 1).

Региональные власти не в состоянии решать эту задачу единолично, ее реализация лежит ближе к бизнес-среде. Понятно, что региональная власть должна оказывать этому всяческое содействие, так как от экономической безопасности предприятий субъекта РФ зависит и экономическая безопасность региона, но, тем не менее, первоначально решение этой задачи должно быть основано на кластерах.

Решения первых четырех задач взаимосвязаны, причем их решение на микроуровне предопределяет его и на мезоуровне.

Решение пятой задачи – повышение экономической безопасности – отчасти является следствием решения четырех предшествующих задач. Однако ее системное решение требует еще ряда мер взаимоподдерживающего характера. Речь идет об оказании финансовой взаимопомощи субъектами кластера при неудовлетворительном финансовом положении отдельных из них.

Финансовое положение субъектов кластера можно улучшить посредством продажи более благополучным субъектом активов с правом обратной покупки того же или иного актива, имеющего такую же справедливую стоимость на дату обратной покупки, по фиксированной цене или по продажной цене, увеличенной на доход кредитора с правом или без права принимающей стороной заложить актив на срок действия договора. В качестве предметов таких сделок могут выступать дебиторская задолженность, финансовые вложения, товарно-материальные ценности, основные средства, нематериальные активы. Необходимым условием полезности таких сделок для принимающей стороны является факт продажи активов по первоначальной цене ниже балансовой стоимости.



Рис. 1. Задачи кластера в микро- и мезоэкономике

Принимающая сторона с помощью таких сделок может улучшить финансовое состояние своего баланса, что позволит повысить ее кредитоспособность и таким образом привлечь необходимые кредитные ресурсы в целях пополнения оборотного капитала или инвестиционных вложений, но, так или иначе, имеющих назначение повысить экономическую эффективность, устойчивость и безопасность предприятия.

Улучшение финансового положения предпринимательских субъектов и наращение их экономического потенциала с помощью вышеописанного механизма предопределяют повышение уровня их кредитоспособности, что обеспечивает приток кредитных ресурсов, необходимых для финансирования текущих и инвестиционных потребностей. Данные следствия открывают перспективы повышения экономической эффективности и стратегического развития перед предпринимательскими субъектами, что в итоге положительно скажется на развитии регионов, отраслей и, безусловно, отразится на состоятельности в решении социальных задач.

Список литературы

1. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. [Электронный ресурс]: утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
2. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в субъектах Российской Федерации [Электронный ресурс]: утв. Минэкономразвития РФ 26.12.2008 г. № 20615-ак/д19. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=113283> (дата обращения: 24.02.2015).
3. Портер М. Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. 446 с.
4. Пятинкин С. Ф., Быкова Т. П. Развитие кластеров: сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт. Минск: Тетей, 2008. 72 с.
5. Шатраков А. Ю., Комков Н. И., Мерсиянов А. А., Шамин М. А. Стоимость предприятий при интеграционном процессе. М.: Экономика, 2008. 350 с.

PROBLEMS AND METHODS OF INCREASING ECONOMIC POTENTIAL OF ENTREPRENEURIAL ENTITIES IN RUSSIA

Alert Inna Sergeevna
 Evseev Vasilii Vladimirovich
 Moscow Witte University
 alert.inna@gmail.com; evseevv@mail.ru

The article pays attention to the problems of the functioning of small and medium business entities and the need to increase the economic potential of entrepreneurial entities. The authors study the fragmentation of large corporations and its negative consequences, and offer for their elimination the mechanisms of the activation of the Russian enterprises economic potential basing on the consolidation of the forms of public-private partnership and the diversification of ownership.

Key words and phrases: entrepreneurship; economic potential; small and medium business; corporation; holding.