

О субъектной форме и функциональном содержании категории «малый бизнес»

Зубаков В.М.

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономической теории
Казанского инновационного университета им. В.Г. Тимирязова

Зубакова И.В.

Ведущий специалист операционного департамента
ООО УК «Альфа-Капитал» (Москва)

Авторы статьи предлагают новый субъектно-функциональный алгоритм построения организационной деятельности предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ) в России, где присутствует не традиционная для крупных корпораций вертикально интегрированная структура управления предприятиями и воспроизводства бизнеса (сверху), а горизонтально интегрированная модель организации производства и торговли предприятий МСБ на уровне региональных и муниципальных образований (снизу).

Ключевые слова: рабочее самоуправление, коллективная монополия, производственный комплекс, суррогатные инвестиции, инновационное доминирование, кластерная синергетика, несырьевое импортозамещение.

В 1993 г., в период реформ Е. Гайдара вышла статья В. Полтеровича, где он как раз обсуждает первые итоги этих самих реформ, направленных против постсоветских трудовых коллективов. Автор пришёл к выводу, что российские предприятия фактически являлись собственностью коллективов своих работников и потому стремились к увеличению их благосостояния [1]. В защиту своего мнения В. Полтерович привёл пример «самоуправляемых фирм» (точнее, «управляемых работниками»). Публикациям по этой тематике положила начало работа Б. Ворда [2], где главной целью коллективных фирм автор посчитал не увеличение прибыли, а стремление к максимизации добавленной стоимости на одного работника [2]:

$$pf(l) - r/l \quad (1)$$

где: l – численность трудового персонала «самоуправляемой фирмы»; f – производственная функция; p – цена продукта; r – постоянные затраты.

Далее эту идею развили Е. Домар [3], Дж. Ванек [4] и другие авторы [5], важным стимулом для размышлений которых послужила югославская реформа 1950 г., в основу которой был положен прин-

цип рабочего самоуправления. Впоследствии экономистами был предложен ряд моделей, которые смягчали минусы коллектива «рабочих-собственников» (недостаток капитальных вложений и относительный избыток рабочего персонала) и оптимизировали его плюсы (максимизация добавленной стоимости на одного работника в зависимости от цены на продукцию своего выпуска). Этот вариант модели организации производства эксперты стали называть «коллективной монополией», которая, по мнению В. Полтеровича, очень актуальна как особый институт в условиях высокой степени монополизации нынешней российской экономики. Он же сделал интересное предложение: России следует взять за ориентир японскую системную модель, сочетающую в себе культуру и этику коллективизма с конкурентной сутью рыночных отношений (долгосрочные трудовые соглашения, оговариваемые заранее границы заработной платы и размеры доплат). И абсолютно прав был В. Полтерович, заявив тогда в своей статье: наличия одного только макрорегулирования недостаточно – необходима продуманная микроэкономическая политика (учёт

всех аспектов трудовых отношений на предприятии) [1].

Тогда возникает вопрос: как предприятия будут создавать «коллективные новации» в организации своего коллективного труда и монопольного производства? В последнее время экономисты вновь обратили внимание на такие понятия, как синергия и кластер. Экономисты Б. Плотников и А. Соболев считают: основной формой кооперации инновационно-активных компаний являются кластеры [6]. Откуда, по их мнению, для достижения синергетического эффекта развития региона необходимо активное участие органов управления в целенаправленном инновационном процессе. Реализация данной модели возможна на основе сетевого взаимодействия всех субъектов инновационного процесса, что на примере промышленного комплекса означает формирование как раз таких инновационных кластеров. С другой стороны, как считают авторы, если речь идёт о формировании кластеров, то это связано с задачей объединения производственных бизнес-проектов в конкретной технологической области в рамках одной особой зоны, а также присутствие современной системы проектирования новых продуктов и подготовку производства этих продуктов. Указанные авторы статьи подтверждают своё мнение опытом развитых стран ОЭСР, исследования в которых показали, что к числу факторов, оказывающих наибольшее влияние на формирование кластерной инновационной структуры территориального производственного комплекса, относятся: человеческий капитал, технологии инновационного развития, кооперация и сетевое сотрудничество (более 50 % голосов «за» среди всех опрошенных респондентов) [7, с. 121-125]. На наш взгляд, эти доводы звучат убедительно. Только в этих разумных рассуждениях мы не находим места предприятиям малого и среднего бизнеса, если только они не станут кооперироваться между собой в хозяйственные ассоциации для того, чтобы быть способными к синергии и инновациям в этом региональном (межрегиональном) кластерном образовании.

А найдём мы в кластерных образованиях современное промышленное производство только тогда, когда обратим внимание на внутреннюю самоорганизацию бизнеса вообще и малого, в частности. Например, издание *Economist* (7-13 апреля 2007 г.), накануне известных событий в мире периода 2008-2010 гг. посвятило небольшой материал одному преуспевающему менеджеру, чья управленческая философия в сфере сельскохозяйственного машиностроения помогла, по мнению экспертов *Economist*, американской фирме «собрать рекордный урожай». Издание писало тогда: глобальный вызов не нов для компании **Deere**, которая из своей 170-летней истории работает в Европе уже более 50 лет. В настоящее время компания поставляет свои трактора в 130 стран и производит эти трактора в 16 странах

мира. Её новый глава Б. Лейн создал свою систему управления ещё будучи студентом Чикагского университета, а затем менеджером на разных должностях и пришёл к выводу, что предприятие должно организовываться не сверху и не снизу, а изнутри, из самого производственного коллектива. Б. Лейн убедил работников фирмы (а их в компании *Deere* – 48 тыс.), чтобы они увеличили добавленную стоимость своих корпоративных усилий (*shareholder value-added*) по каждому подразделению предприятия на 1 % ежемесячно, что должно было усилить отдачу капитальных активов предприятия в целом. Это сразу дало, по мнению Б. Лейна, синергетический эффект вовлечённости работников в совместный производственный процесс в силу того, что была установлена взаимозависимость финансовых результатов от коммерческих итогов деятельности предприятия в течение всего производственного цикла. Даже профсоюзы согласились с этим организационным нововведением [8, с. 64]. Можно сказать, что им в США хорошо помогать своим работодателям, когда у них такая большая оплата труда. Но и в России также можно использовать синергетический эффект от взаимной заинтересованности в конечном результате деятельности предприятия как со стороны менеджмента предприятия, так и со стороны его наёмных работников.

Например, В. Зубов и В. Иноземцев отмечают явление «суррогатных инвестиций» [9], когда элементы такой суррогатной инвестиционной системы (далее – СИС) можно разбить на отдельные группы:

- прямое дотирование предприятий из бюджета;
- разновидность СИС в виде особых экономических зон (далее – ОЭЗ);
- бюджетные гарантии;
- дотирование из бюджета через квазирыночные институты (Резервный фонд, Фонд национального благосостояния, Агентство стратегических инициатив, ВЭБ РФ, госкорпорации);
- кредиты Центрального банка РФ при посредстве Министерства экономического развития и госбанков (проектное финансирование);
- особые проекты по стимулированию структурных и инфраструктурных программ (АТЭС, Сочи-2014 г.) [9, с. 83].

Мы, со своей стороны, можем это мнение подтвердить уже нашим выводом, что этот механизм практически повторяет перераспределительные (налоговые) финансовые рычаги, которые применялись в советской плановой экономике для выравнивания фондоотдачи на советских промышленных предприятиях. Авторы сами это подтверждают, когда приводят для примера свою схему перемещения «суррогатных инвестиций» от рентабельных предприятий к нерентабельным за счёт бюджета в нынешних уже рыночных условиях развития российской экономики (рис. 1).

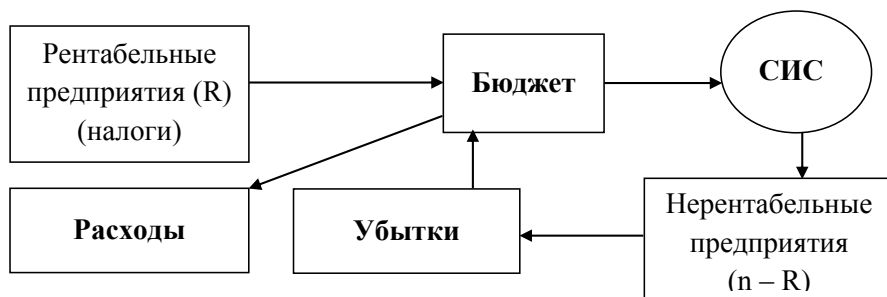


Рис. 1. Схема перемещения с помощью бюджета доходов рентабельных предприятий (R) в сторону нерентабельных предприятий (n – R)

Когда в начале XXI в. вышло англоязычное издание биографии Й. Шумпетера, то еженедельник *Economist* (28 апреля – 4 мая 2007 г.) сразу же откликнулся на это событие. Он в своих комментариях отметил, что двумя главными составляющими теоретических воззрений Й. Шумпетера были: инновации являются движущей силой не только капитализма, но и прогресса экономики в целом, а также то, что предприниматели являются двигателями этого инновационного развития общества [10, с. 90]. Получается, что предприниматель готов к инновациям, а в нашем случае – к принятию новой институциональной формы организации малого и среднего бизнеса. Если, конечно, эта форма будет отражать его предпринимательские интересы и конечную выгоду. Хорошо, обратимся к другому известному имени – М. Портеру, на 65-летие которого американское издание *Fortune* (5 ноября 2012 г.) также отметилось статьёй Дж. Колвина, который отмечал, что в своей «Конкурентной стратегии фирмы» М. Портер выделял среди прочих две угрозы для её деятельности – борьбу с конкурентами – производителями продуктов (услуг) и с конкурентами среди продуктов (услуг). И в этой ежедневной борьбе М. Портер советует фирмам иметь свою стратегию развития, где выделяет три определяющих эту стратегию момента: конкурентная цена, дифференциация продукта и доминирование в своей нише. Как заключает из этого сам М. Портер, нельзя выбрать что-то посередине – иначе фирма уступит своим конкурентам, которые выбрали хотя бы одну из трёх перечисленных стратегий развития [11, с. 71]. Мы же, со своей стороны, хотим обратить внимание на третью из стратегических составляющих развития фирмы – «доминирование в своей нише». Имеется ввиду, что эффективность малого и среднего бизнеса, помимо кооперации и новаций, напрямую зависит от устойчивых (монопольных) рыночных позиций в своей производственной нише. Классика. Мы только поддерживаем этот вывод.

большое влияние на развитие всей промышленности. Так, авиационная индустрия вызвала к жизни новую отрасль – радиолокацию. Танковая промышленность – новое качество металлургии. Возникло много технических направлений и специализаций, и они послужили индустриальной базой роста производства и диверсификации военного производства, что в конечном итоге нашло своё продолжение в общем промышленном развитии всей страны (табл. 1).

Автор статьи приводит конкретные цифры по количеству перемещённых с запада на восток предприятий и учреждений народного хозяйства, людей и ресурсов [12, с. 80-82]. Но наше внимание привлекли две позиции в указанной динамике показателей советских отраслей, где самые низкие показатели роста по сравнению с 1940 г. были у пищевой и лёгкой промышленности. И это не случайно, на наш взгляд, так как именно в этих секторах народного хозяйства были, как нигде более, широко представлены негосударственные источники ресурсов и продуктов (колхозы, кооперативы, артели и т.д.). Именно отсутствие «доминирования в своей нише» не позволило этим отраслевым направлениям производственной специализации выйти на общий для других отраслей народного хозяйства СССР уро-

Таблица 1

Динамика выпуска продукции отраслей промышленности СССР в 1941-1945 гг. (в % к 1940 г.) [12. с. 82]

Отрасли производства	1941 г.	1942 г.	1943 г.	1944 г.	1945 г.
Чёрная металлургия	105	62	70	88	89
Топливная промышленность	94	53	59	71	73
Производство электроэнергии	97	62	67	81	91
Химическая промышленность	115	79	104	133	92
Машиностроение и металлообработка (включая вооружение)	112	119	142	158	129
Лёгкая промышленность	88	48	54	64	62
Пищевая промышленность	80	42	41	47	51

вень восстановления роста по сравнению с довоенным периодом.

Хорошо, допустим, мы решили более тесно скооперировать все региональные ассоциации малого и среднего бизнеса на уровне России. Как тогда определить эффективность (неэффективность) новых хозяйственных форм институциональной структуры этой специфичной сферы производства в российской экономике? На наш взгляд, ответ можно найти в статье П. Суворова, который обращается к идеям В. Леонтьева (метод «затраты-выпуск») и к модельной основе по методике ИПП РАН. Он пишет следующее: «Разработанный в трудах В. Леонтьева метод “затраты-выпуск” (сопряжённый с построением и использованием межотраслевого баланса – МОБ) в настоящее время по ряду причин весьма слабо задействуется в экономических исследованиях» [13, с. 84-85]. С другой стороны, по словам автора, модель ИПП РАН основывается на использовании открытой статистической таблицы «затраты-выпуск» и на добавлении к ней новой «отрасли», отражающей затраты по новому инвестиционному проекту. Проведя исследование полученных параметров функционирования макроэкономической среды и построив производные функции конечного спроса и инвестиций для экономики в целом, по мнению автора статьи, можно объединить модель «затраты-выпуск» с модифицированной моделью Дж.М. Кейнса. Полученный инструментарий, как считает П. Суворов, позволяет рассчитывать полный прирост конечного спроса (иначе говоря, прирост ВВП) в расчёте на единицу затрат по проекту. Данное соотношение служит количественной мерой макроэкономической эффективности проекта и может быть использовано для принятия решения об обеспечении государственной поддержки инвестиционного предложения.

Автор делает вывод: основываясь на разложении по элементам конечного спроса в структуре валовой добавленной стоимости (далее – ВДС) и дополнив их информацией о полных затратах импорта в конечном спросе и величине чистых налогов на продукты, можно выразить слагаемые динамик W , R , T в приведённых функциях спроса (D) как доли элементов динамики C , G , I , I' , что представлено в формуле (2).

$$\Delta K = \Delta C + \Delta G + \Delta I + \Delta I' / \Delta I, \quad (2)$$

где: ΔC – прирост спроса со стороны домашних хозяйств;

ΔG – прирост спроса со стороны государственных учреждений;

ΔI – начальный прирост инвестиций (величина задана);

$\Delta I'$ – инвестиции, индуцированные начальным приращением инвестиций;

ΔW – приращение зарплаты;

ΔR – приращение валовой прибыли;

ΔT – приращение других чистых налогов на производство;

ΔK – валовая добавленная стоимость.

В этой связи П. Суворов заключает, что по приведённой формуле рассчитывается общий мультипликатор роста конечного спроса. В случае подсчёта прироста спроса только на отечественную продукцию следует каждую величину в числителе дополнительно умножить на коэффициент $(1 - Wimp)$, где: $Wimp$ – это доля импорта в соответствующем элементе конечного спроса (расходов). Сумма динамики конечных макропоказателей $(C + G + I)$ даёт представление о косвенном приращении конечного спроса, обусловленного прямым приращением конечного спроса (DI). Описанный метод расчётов, включает автор, соответствует модели Харрода–Домара, согласно которой прирост выпуска линейно зависит от прироста капитала [13, с. 86-88]. В нашем случае это линейная зависимость роста выпуска от прироста человеческого капитала (предпринимательской активности) предприятий МСБ в плане их институционального развития на уровне нами предлагаемого нового организационного (кластерного) и синергетического (внутреннего) взаимодействия субъектов МСБ в регионах России.

Президент России В.В. Путин ещё в июне 2015 г. на Международном экономическом форуме в Санкт-Петербурге отмечал, что экономика России накопила достаточный запас внутренней прочности. По его мнению, у нас в стране сохранился положительный торговый баланс, растёт не сырьевой промышленный экспорт, сформировался устойчивый к рискам государственный бюджет, финансовая и банковская системы адаптировались к новым экономическим условиям, нам удалось стабилизировать валютный курс и сохранить резервы, мы сохранили контроль над инфляцией и не допустили скачка безработицы. Откуда наши приоритеты – это улучшение делового климата, подготовка кадров как для экономики, так и для госуправления, а также успехи в сфере образования и технологий [14]. В этой связи мы хотим обратиться к авторитетному в России имени экономиста акад. А. Аганбегяна, который в декабре 2013 г. выступил с публичной лекцией в стенах Казанского (Приволжского) федерального университета, где привёл ряд объективных фактов касательно протекавших тогда в экономике стране после кризисных явлений. Главной бедой для всей нашей экономики академик назвал нефтегазовую зависимость и резкое сокращение инвестиций в России. В это же самое время, по информации академика, темп роста производства инновационных товаров и услуг в развитых экономиках равняется в среднем 20 %, а в нашей стране – не более 5,5 % в год. Вывод А. Аганбегян делает ожидаемый – сократить нефтегазовую зависимость в структуре российской экономики и усилить вектор прямых инвестиций в наукоёмкие направления промышленного развития страны [15]. Мы полностью согласны с мнением уважаемого

учёного, но все его рекомендации относятся преимущественно к структурам крупного бизнеса и корпорациям, а что же в этих непростых условиях инновационного и системного промышленного императива делать предприятиям МСБ? Мы считаем, что единственный выход для них в этом императиве роста – это организация новых институциональных форм кооперативного производства товаров и услуг (в городе и на селе).

За примерами ходить далеко не надо. Так, летом 2015 г. вскрылась неожиданная проблема в российском агропромышленном комплексе по линии импортозамещения продукции сельского хозяйства, когда его возможности, прежде всего в тех отраслях, где требуется высокая механизация и квалифицированная рабочая сила (животноводство, овощеводство, переработка овощей, мяса и молока), оказались резко ограниченными в силу того, что до этого инновационный потенциал производительных сил «перекочевал» в сторону оборонно-промышленного комплекса, где для него были созданы более комфортные предложения [16]. Поэтому мы опять считаем, что только качественно новая субъектная форма и функциональное содержание институциональной организации предприятий малого и среднего бизнеса будет способна обеспечить конкурентные преимущества товаров и услуг для этого важного сегмента российского рынка. Наконец, эти новые институциональные организационные формы (точнее, старые, советские формы) позволят производственным структурам МСБ вместе с предприятиями крупного бизнеса на равных и эффективно участвовать в региональных (межрегиональных) кластерных структурных образованиях в единой системе опережающего инновационного развития российской экономики в целом.

Выводы исследования:

а) малый и средний бизнес нуждается в новой субъектной форме – нынешний их облик не может взять на себя ответственность за развитие инновационных методов ведения бизнеса в условиях глобализации как на уровне регионов, так и на уровне местного самоуправления;

б) новая субъектная форма малого бизнеса будет иметь собственные конкурентные преимущества в плане воздействия на используемые им факторы общественного производства, прежде всего в их содержательном функциональном выражении (на товарных и финансовых рынках);

в) новый субъектно-функциональный институт малого бизнеса будет иметь в своей организационной основе кооперативные начала (интеграция снизу) в лице таких частно-государственных партнёрств, как уже известные по нашей советской истории региональные (субрегиональные) промышленные союзы: «Росместпром» (на уровне городов) и «Россельпром» (на уровне поселений).

Литература:

1. Полтерович В.М. Экономическая реформа 1992 г.: битва правительства с трудовыми коллективами // Экономика и математические методы. – 1993. – Т. 29. – Вып. 4. – С. 533-547.
2. Ward B. The Firmin I lliriaMarketSyndicalism // TheAmericanEconomicReview. –1957. – № 4.
3. Domar E. TheSovietCollective Farm as a Producer Cooperative // The American Economic Review. – 1966. – № 4. -P. 734-757.
4. Vanek J. The General Theory of Labour-Managed Market Economies. – Ithaka; London, 1970. – 409 p.
5. Dreze J. Labour Management, Contracts and Capital Markets: A General Equilibrium Approach. – Oxford, 1989. – 155 p.
6. Berman K., Berman M. An Empirical Test of the Theory of the Labour-Managed Firm // Journal of Comparative Economics. – 1989. – № 2. – P. 281-300.
7. Плотников Б., Соболев А. Проблема синергии в открытых инновационных системах // Экономические науки. – 2012. – № 1. – С. 121-125.
8. Face value // The Economist. – 2007. – 7-13 April.
9. Зубов В., Иноземцев В. Суррогатная инвестиционная система // Вопросы экономики. – 2015. – № 3. – С. 76-86.
10. In praise of entrepreneurs // The Economist. – 2007. – 28 April.
11. Colvin G. Michael Porter is 65 // Fortune. – 2007. – 5 November.
12. Иванов Е. Динамика основных пропорций и параметров советской экономики в годы войны: реализация потенциала планово-мобилизационного хозяйствования // Российский экономический журнал, 2015. – № 1. – С. 77-91.
13. Суворов П. Оценка макроэкономической эффективности инвестиционных проектов на основе метода «затраты – выпуск»: к модификации модельной основы методики ИНИП РАН // Российский экономический журнал. – 2014. – № 1. – С. 84-90.
14. Путин В. Россия сумела избежать глубокого кризиса в экономике // Российская Газета. – 2015. – 19 июня.
15. Казанский федеральный университет. – URL: <http://kpfu.ru/04/12/2013/issues/>
16. Кефели И.Ф., Кузнецов Д. И. Евразийский вектор глобальной геополитики. – СПб.: Изд-во Политех. ун-та, 2018. – URL: <http://www.vz.ru/03/06/2015/economy/>

About Subject Form and Content Function in the Category of Small Business

Zubakov V.M.

Kazan Innovative University named after V. G. Timiryasov

Zubakova I.V.

LLC UK Alfa-Capital

The authors of the paper suggest the new subject-functional organization principle (through form and content) in the activities of small business enterprises. The main difference from the traditional model of the new one is in horizontal principle of integration but not the vertical formation as have the large business corporations.

Key word: self-management, collective monopoly, innovative domination, substitute investments, undertaking complex, cluster synergic dependence.

