

УДК 334.02

К.Г. Григорян

А.В. Кириллов

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы развития внешнеэкономической деятельности малого и среднего инновационного предпринимательства. Показаны и проанализированы факторы инновационной активности экспортоориентированных предприятий в зарубежных странах. Обсуждены проблемы государственной поддержки внешнеэкономической деятельности малого и среднего инновационного предпринимательства.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, зарубежный опыт, малое и среднее предпринимательство, внешнеэкономическая деятельность.

Karen Grigoryan

Alexandr Kirillov

EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITY OF INNOVATIVE ENTERPRISE STRUCTURES IN THE MODERN WORLD ECONOMY

Annotation. In the article questions of development of foreign economic activity of small and medium innovative business are considered. Factors of innovative activity of the export-oriented enterprises in foreign countries are shown and analysed. Problems of the state support of foreign economic activity of small and average innovative business are discussed.

Keywords: innovative business, foreign experience, small and average business, foreign economic activity.

В системе национального воспроизводства сектор малого и среднего предпринимательства формирует широкую разветвленную сеть, действующую на местных и одновременно зарубежных рынках в качестве поставщиков и потребителей, т.е. участников внутриэкономического и внешнеторгового сотрудничества. Во всех развитых странах продукция, производимая на малых предприятиях, превышает 50 % производства валового внутреннего продукта (ВВП), а численность занятых колеблется от 46 % (в Германии) до почти 80 % (в Японии) [3].

Одновременно обращает на себя внимание и различная внешнеэкономическая активность малых и средних предприятий (МСП). По данным организация экономического сотрудничества и развития в развитых странах каждое четвертое такое предприятие ориентировано на зарубежные рынки и имеет от 10 до 40 % доходов от международных операций. Их экспорт составляет [2] 25–30 % мирового экспорта товаров и их экспортная ориентация продолжает расти, опережая почти в 2–2,5 раза темпы роста крупных компаний. У МСП Европейского союза (ЕС) удельный вес экспортируемой продукции составляет, по разным оценкам, 20–50 %, а в машиностроении США и Японии эта доля составляет 30–40 %. Ввиду того, что многие МСП работают в системе субподрядных отношений, их косвенное участие во внешнеэкономической деятельности существенно выше. В развитых странах во внешней торговле занято от 130 до 150 тыс. МСП. Например, на долю МСП США приходится порядка 20 % товарного экспорта страны в целом, а для МСП Бельгии, Германии, Нидерландов, Швейцарии и Японии она может достигать 40–50 %.

Одновременно МСП консолидируются и с крупным бизнесом на условиях субконтрактации в рамках международного производственно-технологического сотрудничества. Крупные транснациональные корпорации (ТНК) привлекают МСП для производства комплектующих, которые зачастую являются по существу инновационной продукцией. Так, например, объем комплектующих изделий в общей стоимости автомобилей, выпускаемых корпорациями Volkswagen и DaimlerChrysler,

достигает 60 %; аналогичный показатель у Ford и General Motors составляет 50 %, у Toyota и Nissan – свыше 70 %.

В зарубежной субконтрактной практике устоялась терминология, обозначающая характер производственно-технологических отношений сторон. Так, термин ODM (*англ.* Original Design Manufacturer) означает разработчика изделия и/или дизайна, OEM (*англ.* Original Equipment Manufacturer) – производителя изделия, имеющего торговую марку или брэнд, CEM (*англ.* Contract Equipment Manufacturer) – контрактного производителя, производящего изделие под торговой маркой заказчика (по условиям франчайзинга, например, при производстве комплектующих к сотовым телефонам (Nokia) и компьютерной технике (HP)). Наибольшие прибыли компании получают при сотрудничестве по системе OEM.

МСП из развитых стран, создавая за рубежом производственную базу, следуют за своими крупными партнерами, чтобы не потерять традиционного контрактора и сохранить целостность технологических цепочек. В результате половина всех зарубежных инвестиций МСП приходится именно на малые и средние транснациональные корпорации (МТНК). Для МТНК свойственна определенная специфика, выражающаяся в том, что они: быстрее, чем крупные ТНК проникают на зарубежный рынок и разворачивают на нем производственную деятельность; чаще работают в сфере высоких технологий (например, австрийские, немецкие, итальянские, японские, американские МТНК); ориентированы в основном на соседние со страной базирования страны экспансии (так, МТНК ЕС инвестируют в основном в страны Центральной и Восточной Европы, американские – в Латинскую Америку, японские – в страны Ассоциации государств Юго-Восточной Азии); чаще выступают семейными компаниями, а не акционерными (например, немецкие МТНК).

В среднем по развивающимся странам Азии на долю малого производства приходится около 60 % занятых и 45–50 % ВВП. При этом МСП играют большую роль в увеличении экспорта развивающихся стран. Так, в 1990-х годах темпы прямых экспортных отгрузок малых компаний Гонконга и Сингапура росли в среднем на 50 % в год. Доля этой категории компаний в суммарном экспорте названных стран превышает 60 %. Такие же показатели демонстрируют и МСП в Индонезии, в основном, экспортирующие одежду, ткани и обувь: в общей сложности это составляет 60 % всего индонезийского экспорта. Доля МСП в экспорте Южной Кореи составляет около 40 %. В Индии и Таиланде она составляет, соответственно, 28 и 35 %.

Ярким примером внешнеэкономической активности МСП выступает Китай, где МСП играют значимую роль в формировании экспортоориентированных отраслей экономики. В странах с переходной экономикой процессы интернационализации малого бизнеса проявляются преимущественно у предприятий по производству электронной, информационной и телекоммуникационной техники, в автомобилях и авиастроении. Однако если в развитых странах малый бизнес находит себе в этих отраслях полную реализацию, то МСП стран с переходной экономикой являются зачастую не создателями высокотехнологичной продукции, а лишь ее пользователями в связи с тем, что не развита система практического внедрения научных знаний и изобретений, т.е. инновационная инфраструктура.

Из-за низкой капитализации и степени корпоративности малого бизнеса в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) сложилась его нерациональная структура – абсолютное преобладание микропредприятий, т.е. субъектов хозяйствования с численностью занятых до 10 человек. Они составляют от 90 до 96 % всех малых предприятий в странах ЦВЕ. Так, например, в Болгарии в 1997 г. из числа действующих частных предприятий 91,6 % приходилось на мелкие фирмы с численностью занятых до 10 человек; 1,2 % – от 50 до 99 человек и 1,4 % – свыше 100 человек. По некоторым оценкам, в секторе малых предприятий создается около 18 % ВВП Болгарии.

Одновременно пока рано говорить о МТНК развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Такие компании только начинают формироваться, при этом их отраслевая принадлежность

соответствует и деформированной структуре экономики рассматриваемых стран. Так, учитывая гипертрофированное развитие в них добывающей промышленности, черной и цветной металлургии, сельскохозяйственного производства, в которых детальная специализация (наиболее соответствующая профилю МСП) практически не используется, малый бизнес выполняет роль посредников-перепродавцов, развивая лишь традиционные формы внешнеэкономического взаимодействия. Также в развивающихся странах и странах с переходной экономикой развиваются такие формы внешнеэкономической деятельности МСП, как лизинг, который дает малым предприятиям за счет аренды оборудования и площадей повысить свою жизнеспособность, и франчайзинг, предоставляющий возможность стать владельцем независимого бизнеса по торговой маркой известной компании и получать от нее консультации и поддержку.

В целом, можно констатировать следующее:

- МСП развитых стран прошли все этапы интернационализации бизнеса и получает прибыль и формирует свои конкурентные преимущества в основном через реализацию прогрессивных видов и форм внешнеэкономической деятельности (ВЭД) (производственно-технологическое, научно-техническое инновационное и инвестиционное сотрудничество), также проявляя активность в традиционных видах и формах ВЭД, но в высокотехнологичных отраслях;
- ориентируясь на крупных партнеров, осуществляющих стратегию транснационализации деятельности, МСП развитых стран также транснационализируется, формируя такую форму ТНК, как малые ТНК и осуществляя процессы международного инвестирования, слияний и поглощений;
- МСП развивающихся стран преимущественно функционирует в доиндустриальных формах малого производства, ориентируясь на внешние рынки только в рамках теневой экономики. Новая же модель малых предприятий этих стран участвует в системах производственно-технологического и инвестиционного сотрудничества ориентируясь исключительно на нужды и требования крупных компаний, проводящих экспансию на рынках развивающихся стран. Налицо узость спектра внешнеэкономических направлений деятельности МСП этих государств;
- МСП стран с переходной экономикой, испытывая на себе трудности и особенности переходного периода, только осваивают различные формы внешнеэкономического взаимодействия, проявляя активность через традиционные виды и формы ВЭД преимущественно на рынках низко- и среднетехнологичной продукции.

В зарубежной практике существует разнообразный спектр классификаций мер государственной поддержки МСП, что во многом вызвано неоднородностью в выборе конкретных механизмов и инструментов политики в отношении малых предприятий разных стран. Несмотря на многообразие мер, данная система имеет и общие черты в различных странах. В частности, все меры господдержки можно разделить на материальные (финансовые) – различного рода субсидии, займы, льготные кредиты и т.п., – и нематериальные (организационное, информационное, консультационное и т.п. содействие). По характеру воздействия, поддержка может быть прямой (требует целевых ассигнований из федерального и местных бюджетов, внебюджетных источников) и косвенной (направлена на общее улучшение делового и инвестиционного климата для малого бизнеса). По способу взаимоотношений государственная поддержка МСП может быть возмездной и безвозмездной. Содействие малым предприятиям при выходе на внешние рынки занимает одно из ведущих мест в экономической политике зарубежных стран. В качестве основных форм государственной поддержки в этом направлении выступают субсидии, гарантии по кредитам, страхование экспортных операций, информационно-консультационная поддержка, программирование развития экспорта и т.д. Рассмотрим направления содействия МСП в развитии их ВЭД в различных странах.

Одним из многочисленных примеров в контексте исследования системы государственной поддержки внешнеэкономической деятельности. МСП является опыт США. Так, правительством

США разработаны и реализуются порядка 150 программ поддержки экспортной деятельности МСП, где предусмотрены меры по стимулированию экспорта, финансированию экспортных операций, созданию служб помощи в налаживании контактов с зарубежными партнерами, оказанию консультационных услуг и др. [4, с. 116]. Отличительной особенностью системы государственной поддержки МСП в США является перенос центра тяжести в ее реализации с федерального уровня на региональный и местный. Штаты активно создают советы, ассоциации, клубы, центры содействия экспорту и т.п. в целях стимулирования ВЭД МСП. Например, штаты Миссисипи, Арканзас, Теннесси, Алабама, Луизиана образовали Торговый совет Среднего юга, который занимается рекламой продукции, производимой МСП в этих штатах, выступает спонсором торгово-промышленных делегаций при их поездках за рубеж.

Стимулирование инновационной направленности МСП. Так, на протяжении более 20 лет МСП стран ЕС являются активными участниками научно-исследовательских программ со специальным разделом «Участие МСП в инновациях», предусматривающими финансовую помощь созданию инновационных предприятий и обеспечению их доступа к разработке и использованию различных новшеств. Меры, сгруппированные в специальных программах ЕС («Leonardo da Vinci», «Socrate»), направлены на поддержку образовательных центров инновационных технологий, поощрение внедрения современных учебных программ с участием вузов и предприятий.

Финансирование и гарантирование МСП, включая лизинг, факторинг, венчурное финансирование, облегчение доступа к частным финансовым ресурсам. Особое внимание уделяется расширению финансирования МСП, разрабатывающих транснациональные проекты на базе современных технологий. Особенно интенсивно растут темпы государственного гарантирования по кредитам в развивающихся странах: в 2008–2013 гг. объем этого показателя возрос, например, в Турции в 20 раз, в Колумбии – в 4, в Чили – в 8 раз. В то же время произошло одновременное снижение данного показателя за указанный период в некоторых развитых странах со зрелыми инновационными системами (в Финляндии – на 9 %, Канаде – на 8 %, Великобритании – на 46 %) [1, с. 59].

Консалтинг для МСП реализуется в области стимулирования их инновационной деятельности в рамках реализации концепции Центров Бизнеса и инноваций (*англ.* Business and Innovation Centres (BICs)), а также в области освоения новых рынков в рамках Инициативы по созданию совместных европейских предприятий (JEV). BICs стали консультантом по бизнесу и инновациям для МСП как для ЕС, так и для стран третьего мира. BICs являются местной или региональной партнерской структурой, которая обеспечивает МСП всем диапазоном необходимых услуг, делая акцент на инновациях для индустрии или услугах для индустрии. BICs включают команду экспертов с высокими знаниями в области бизнеса, способных организовать персональный консалтинг для МСП или направлять их в сети профессиональных консультантов, расположенных в данном регионе. Однако несколько таких центров в дальнейшем развились в систему бизнес-инкубаторов, а некоторые даже предоставляют МСП необходимый им стартовый капитал. Действуют также программы, которые нацелены на обеспечение МСП теми услугами по консалтингу, которые сделают более легкими международное сотрудничество МСП и создание ими совместных предприятий.

В целом, зарубежный опыт позволяет выделить следующие наиболее важные элементы поддержки малого бизнеса: институциональный характер поддержки, включающий организационное, информационное, правовое, кадровое и финансовое обеспечение; соединение усилий государства, муниципалитетов, общественных организаций и благотворительных фондов; дифференциацию налогообложения с учетом особенностей сферы деятельности (особое внимание уделяется наукоемким и экологичным технологиям), социального статуса предпринимателей (особые льготы для молодежи, женщин, национальных меньшинств, инвалидов, пенсионеров) и развития региона (льготы для депрессивных регионов); инкубаторы, технопарки и технополисы как формы организации наукоемкого

малого и среднего бизнеса; промышленные зоны как сфера сотрудничества крупного и малого бизнеса; отказ от субсидий в пользу косвенных форм стимулирования малого и среднего бизнеса.

Библиографический список

1. Financing SMEs and Entrepreneurs 2015. An OECD Scoreboard. – Paris, 2015. – 408 p.
2. Small and Medium Enterprise Outlook. – Paris, 2014. – 174 p.
3. Small Business Service Omnibus Survey .– Paris, 2014. – 188 p.
4. SME et mondialisation. Rapport de synthese. – Paris, 2007. – Vol. 1. – 24 p.