

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ
Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

**Интеграция крупного и малого предпринимательства в современной
России**

АВТОРЕФЕРАТ МАГИСТЕРСКОЙ РАБОТЫ

Студента 3 курса 311 группы
направления 38.04.01 Экономика
профиль «Экономика предпринимательства»
экономического факультета
Рогозина Дмитрия Борисовича

Научный руководитель

к.э.н., доцент _____ О.Ю. Челнокова

Заведующий кафедрой

к.э.н., доцент _____ Е.В. Огурцова

Саратов 2019 год

Введение. Выпускная квалификационная работа выполнена на тему «Интеграция крупного и малого предпринимательства в современной экономике». Актуальность выбранной темы заключается в том, в современных условиях невозможно эффективное развитие экономики без участия крупного и малого предпринимательства. Крупный бизнес в отличие от малого и среднего обладает большим запасом прочности и выступает в роли локомотива национальной экономики за счет стабильности, высокой производительности труда и темпов роста. Малый и средний бизнес способны быстро и с наименьшими потерями приспосабливаться к изменениям конъюнктуры рынка, обладают большей гибкостью и маневренностью производства. Кроме того малые предприятия быстрее видят новые возможности и обладают большим инновационным потенциалом. Однако для экономического развития важен не только индивидуальный вклад крупных и малых предприятий, но и объединение их сильных сторон и возможностей, которое способно значительно улучшить экономические и социальные показатели страны. При этом важно, чтобы данный процесс объединения, или другими словами интеграции, происходил взаимовыгодно как для крупного, так и для малого бизнеса, с наименьшими потерями и наибольшей эффективностью, способствовал росту и развитию, как самих предприятий, так и экономики страны в целом. Таким образом, поиск наиболее актуальных форм интеграции крупного и малого предпринимательства, определение факторов, способствующих развитию данного процесса и выявление проблем, его тормозящих, можно отнести к приоритетным задачам современной экономической политики России. В этой связи автором работы поставлена **цель** – исследовать интеграционное взаимодействие крупного и малого предпринимательства в современной экономике. **Объектом** исследования являются представители крупного и малого бизнеса. **Предметом** исследования является система экономических отношений, возникающая в процессе интеграции крупного и малого предпринимательства в современных условиях.

В данной работе были поставлены **задачи**: изучить сущность интеграции крупного и малого предпринимательства; выявить проблемы развития малого предпринимательства и их разрешение на основе взаимодействия с крупным бизнесом в экономике России; изучить факторы укрепления интеграционных связей крупного и малого предпринимательства; проанализировать основные формы интеграции (франчайзинг, лизинг и венчурное финансирование) крупного и малого предпринимательства, в том числе на практических примерах (лизинговая форма интеграции ПАО ВТБ–лизинг и АО «Оренбургские авиалинии», венчурное финансирование агентством «Московская сеть бизнес-ангелов» проекта ООО «Наутилус», франчайзинговая форма интеграции пиццерии федерального уровня «Додо пицца» и ООО «Крафт СПб»).

Методологическая основа темы исследования. При решении поставленных задач были использованы следующие методы: изучение действующего законодательства, научных и учебных материалов, сбор статистических данных, анализ и синтез полученной информации.

Основными источниками информации для проведения данного исследования стали нормативно-правовые акты РФ, регулирующие отношения в предпринимательской сфере, деятельность транс-национальных компаний и крупного бизнеса; статистические данные; монографические, научно-практические, учебно-методические публикации; тексты диссертаций и авторефератов; аналитические обзоры и методические рекомендации по исследованию интеграционных форм взаимодействия бизнес-представителей.

Представленная работа состоит из введения, трех основных глав, заключения и списка используемой литературы.

Наиболее существенные результаты исследования, содержащие научную новизну, состоят в следующем:

1. Выявлены факторы укрепления интеграционных связей крупного и малого предпринимательства в экономике России:

- четкое, структурированное и понятное законодательство в вопросах регулирования предпринимательства;
- госпрограммы по стимулированию крупного бизнеса к взаимодействию с малым;
- государственная финансовая поддержка малого предпринимательства (включая налоговые льготы, госсубсидии и т. п.);
- эффективное функционирование рынков капитала и качество финансовых услуг;
- стабильность экономики страны в целом;
- наличие и уровень квалифицированных трудовых ресурсов.

2. Определены формы интеграционных связей крупного и малого предпринимательства, соответствующие современному развитию экономики России.

Результаты исследования: проведенный анализ схем венчурного финансирования, лизинга и франчайзинга как форм интеграции малого и крупного бизнеса позволил выявить сильные и слабые стороны данных видов экономических взаимодействий и предложить меры по их развитию и совершенствованию.

В первой главе даны основные юридические и экономические характеристики различных форм предпринимательства (малое, среднее и крупное), их особенности, положительные и отрицательные стороны, права и обязанности. Выделены нормативно-правовые акты РФ, регулирующие вопросы по ведению предпринимательской деятельности МСП и крупных компаний. Проанализирована сущность интеграции крупного и малого предпринимательства.

Интеграция малого и крупного предпринимательства представляет собой процесс единения двух и более экономических субъектов, один из которых является представителем малого бизнеса, а другой – представителем крупного бизнеса с целью их хозяйственно-экономического взаимодействия для

достижения более высокой устойчивости и эффективности функционирования.

Основные положительные и отрицательные стороны малого и крупного предпринимательства для наглядности представлены в виде таблицы.

Таблица 1 – Основные различия между предприятиями малого и крупного бизнеса

№	МСП	Крупный бизнес
1	Трудности при получении кредита	Несложный процесс получения кредита
2	Легче подстраиваться под рыночные изменения	Сложнее адаптироваться в изменяющихся рыночных условиях
3	Работают до 250 человек	Работают более 250 сотрудников
4	Ежегодный доход не превышает 2 млн. рублей	Ежегодный доход составляет более 2 млрд. рублей
5	Большой риск во время кризисного периода	Малые риски при наступлении кризиса

Определены проблемы развития малого предпринимательства. В качестве основных негативных факторов выделены: постоянная нехватка финансирования; нестабильность законодательства; невосприимчивость к инновациям (сегодня в России различными видами инновационной деятельности занимаются менее 25% предприятий, тогда как в США до 50%); чрезмерное бюрократическое и налоговое давление на малый бизнес; проблема доступа к государственным закупкам и низкая платежеспособность населения.

Автор приводит статистические данные по количеству субъектов малого предпринимательства в России по федеральным округам, которые свидетельствуют: основная часть малых предприятий сосредоточена в восьми субъектах нашей страны, в том числе в Москве и Санкт-Петербурге, на них приходится 1/3 всех зарегистрированных малых предприятий. В основном они действуют в сфере общественного питания либо в торговле. Из чего следует, что необходим подъем МСП в малых и средних городах России, которые остро нуждаются в господдержке на этапе становления, а также дальнейшего развития.

Текущее состояние малого бизнеса определяется условиями

продолжительного общего экономического спада. Стоит отметить, что малых предприятий в России становится все больше, вместе с тем «смертность» их также растет: как правило, такие предприятия прекращают свое существование уже через 1-3 года после начала осуществления деятельности. Как выход из сложившейся ситуации для малого бизнеса рассматривается интеграция с крупным бизнесом, которая позволяет первому использовать ресурсы крупного бизнеса и удерживать собственную финансовую стабильность. В свою очередь крупный бизнес получает возможность расширять границы бизнеса.

В качестве наиболее значимых факторов для интеграции субъектов малого и крупного предпринимательства автор определил следующие:

- четкое, структурированное и понятное законодательство в вопросах регулирования предпринимательства;
- госпрограммы по стимулированию крупного бизнеса к взаимодействию с малым;
- государственная финансовая поддержка малого предпринимательства (включая налоговые льготы, госсубсидии, возможность участия в госзакупках);
- эффективное функционирование рынков капитала и качество финансовых услуг;
- стабильность экономики страны в целом;
- наличие и уровень квалифицированных трудовых ресурсов.

Во второй главе изучены различные формы интеграционного взаимодействия малого и крупного предпринимательства, их особенности на российском рынке, а также предложены меры по совершенствованию их использования.

Франчайзинг – это организация деловых отношений, предназначенных для открытия и ведения бизнеса. Происходит взаимовыгодное сотрудничество между владельцем крупной марки и предпринимателем, желающим работать с уже раскрученным брендом. Обладатель марки оказывает консультационную,

рекламную поддержку, проводит обучение менеджеров. Предприниматель покупает право работать под маркой, входящей в каталог предложений для бизнеса. Для малого бизнеса франшиза упрощает организацию своего дела. Владелец марки получает вознаграждение за вход в бизнес.

Франчайзинг сегодня является востребованным в России. Более 6 тыс. российских предприятий используют франчайзинг в качестве основной модели бизнеса, в том числе, и как наиболее эффективный метод интеграции с крупным бизнесом¹. Однако его распространение в нашей стране весьма неравномерно. Лишь в нескольких регионах он получил популярность: Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Нижнем Новгороде и Омске. В качестве основных проблем развития франчайзинга в России автор называет несовершенство законодательной базы и отсутствие господдержки в начинании франчайзингового бизнеса.

Анализируются особенности венчурного финансирования, проблемы и перспективы его развития в нашей стране. *Венчурное финансирование* предполагает оформление сделки, в которой венчурный инвестор готов идти на повышенный риск ради дохода в довольно отдаленном временном периоде и вкладывает свободные денежные средства в только что учрежденное малое предприятие, выступающее инициатором разработки и внедрения инновационных проектов, в основу которых закладываются имеющиеся перспективные ноу-хау.

Особенностями венчурного финансирования являются:² высокий риск вложения в активы новых компаний; инвестирование непосредственно в акции компаний-инноваторов; длительный срок возврата вложенных средств и получения дохода; извлечение дохода возможно только путем продажи

¹ Меркулов А., Фокин В., Ватутин С., Тришин М. Франчайзинг от А до Я. Издательство: Феникс. Серия: Бизнес-класс, 2016. – с. 156.

²Выбор способа финансирования [Электронный ресурс] - URL: http://gaap.ru/articles/vybor_sposoba_finansirovaniya_kapitalnykh_vlozheniy_lizing_ili_kredit/ (Дата обращения: 22.01.2019)

возросших в цене акций.

Россия все активнее включается в мировой процесс создания и развития венчурных фондов. Тем не менее, в нашей стране его нельзя назвать стремительным. Сейчас в России действует всего лишь около 1,5 десятков таких фондов, в то время как, например, в Великобритании, их насчитывается около 8,5 тысяч.

Автор выделяет следующие проблемы венчурного рынка в России:

1) смещение внимания в сторону более поздних стадий проектов и нехватка капитала в большинстве приоритетных отраслей, кроме ИТ;

2) относительно малое количество по-настоящему качественных проектов;

3) неадекватность нормативно-правовой базы, т.к. для регулирования венчурного бизнеса необходимо разработать отдельный закон, которого в России нет;

4) отсутствие должной системы государственной оценки эффективности и контроля за деятельностью бизнес-инкубаторов и технопарков (большинство технопарков и бизнес-инкубаторов, созданных с участием бюджетных средств, ограничивают свою деятельность тем, что просто сдают в аренду имеющуюся у них коммерческую недвижимость фирмам, вовсе не занимающимся разработкой и внедрением инноваций)³;

5) нежелание отечественных корпораций вкладываться в высокорискованные инновационные проекты.

Среди мер, способных поощрить российские компании к активизации корпоративного венчурного финансирования, предлагается уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль на величину денежных средств, отчисляемых фирмами, не относящимися к финансовому сектору экономики, на образование венчурных фондов⁴.

³ Корнийчук, Г. А. Договоры аренды, найма и лизинга / Г.А. Корнийчук. – М.: Дашков и К°, 2016. – с. 67.

⁴ Казимагомедов, А. А. Организация денежно-кредитного регулирования / А.А. Казимагомедов, С.М. Ильясов. – М.: Финансы и статистика, 2017. – с. 135.

В качестве еще одной формы интеграции малого и крупного предпринимательства автор работы рассматривает лизинг. *Лизинг* – это финансовая услуга, представляющая собой аренду оборудования, транспорта или недвижимости с возможностью дальнейшего выкупа. Это своеобразная форма кредитования, позволяющая организациям обновлять основные фонды, а физическим лицам – приобретать дорогостоящие товары⁵.

Анализируются основные понятия, формы (чистый, частичный, полный, срочный и т.д.) и виды лизинга (финансовый, оперативный и возвратный).

Рассматривается лизинг с точки зрения инвестиционной деятельности, его положительные и отрицательные стороны.

В настоящее время государственная поддержка лизинга наиболее развита в сегменте малого и среднего бизнеса. Программы поддержки существуют в большинстве регионов в виде субсидирования процентной ставки, авансового платежа, лизинговых платежей. Однако объёмы поддержки во многих регионах недостаточны, распределение субсидий по регионам крайне неравномерно, существуют трудности с доступом предприятий к субсидированию.

В работе анализируются программы поддержки лизинга, реализуемые на сегодня в России (программы Минпромторга РФ и Фонда развития промышленности). Предлагается ряд мер, способных расширить использование данной формы интеграции малым и крупным бизнесом, а также повысить его эффективность:

- 1) Принятие программы субсидирования затрат на лизинг на федеральном уровне, а также дальнейшее закрепление роли лизинга в целевых программах развития отраслей как одного из основных механизмов модернизации материально-технической базы предприятий.

- 2) Совершенствование нормативно-правовой базы лизинговой деятельности.

⁵ Альбрехт, Н.А. Выбор способа финансирования [Электронный ресурс] – URL: http://gaap.ru/articles/vybor_sposoba_finansirovaniya_kapitalnykh_vlozheniy_lizing_ili_kredit/12.05.2018г (Дата обращения: 23.07.2018)

3) Разработка стандартов лизинговой деятельности и создание саморегулирующей организации в лизинговой отрасли.

4) Развитие вторичного рынка техники и оборудования. Совершенствование методологии определения остаточной стоимости основных средств.

5) Создание благоприятных условий для функционирования лизинга в сегменте МСБ путем обеспечения комплексной государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в различных направлениях, включая правовое, информационное, консультационное, финансовое, организационное, имущественное, социальное.

б) Совершенствование налогообложения лизинговой деятельности и обеспечение льгот для субъектов лизинговых отношений.

Результатом реализации комплексной господдержки лизинга в РФ должно стать повышение капитализации российских лизинговых компаний и привлекательности рынка для инвесторов. Это позволит рассматривать лизинг как наиболее эффективный, доступный и рискозащищенный механизм инвестирования и форму поддержки бизнеса.

В третьей главе рассматриваются практические основы интеграции крупного и малого бизнеса на конкретных примерах.

Автор анализирует интеграцию крупного и среднего бизнеса на примере лизинговой сделки между компанией-лизингодателем ПАО «ВТБ-лизинг» и АО «Оренбургские авиалинии». Предметом лизинга является пассажирское воздушное судно Airbus A380, стоимость которого по договору составляет 30 000 тыс. долл. США.

Приводится расчет лизинговых платежей с учетом амортизационных отчислений (линейным и нелинейным методами), налогов, страхования, платы за заемный капитал, уровня инфляции и других факторов. Определяется финансовый результат от данной сделки согласно российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ) и согласно Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО).

Таблица 2 - Финансовый результат ⁶

Показатели	1	2	3	4	5
ЛП (погашение дебиторской задолженности)	9297,24 5	9297,24 5	9297,24 5	9297,24 5	9297,24 5
Величина текущей инвестиции	30000	30000	30000	30000	30000
Выручка по МСФО (S)	279330	279330	279330	279330	279330
Сумма в погашение инвестиции	3000	3000	3000	3000	3000
Расходы	38411	38411	38411	38411	38411
Амортизация (D)	999	999	999	999	999
Процентные платежи (I)	2250	2250	2250	2250	2250
Налогооблагаемая прибыль	234670	234670	234670	234670	234670
Налог на прибыль (T)	46934	46934	46934	46934	46934
Чистая прибыль (NOPAT)	187736	187736	187736	187736	187736

Выделяются факторы, которые необходимо учитывать при реализации сделки финансового лизинга и делаются выводы об эффективности использования данной формы взаимодействия.

В качестве примера венчурного финансирования рассматривается интеграция крупного венчурного фонда «Московская сеть бизнес-ангелов» и инновационной транспортной организации ООО «Наутилус». Малое предприятие «Наутилус» предлагает сдавать в краткосрочную аренду различные виды транспорта для личного использования: электромобили, велосипеды, самокаты, мопеды. Для исследования рынка проводится маркетинговое исследование по изучению спроса на краткосрочную аренду транспортных средств путем опроса. Рассчитана тарифная сетка на использование различных видов транспорта и прогнозируемые показатели выручки.

⁶ Составлено автором

Таблица 3 - Прогнозируемые показатели выручки проекта «Наутилус»⁷

Прогнозируемые показатели	Ед. изм.	1 день	1 неделя	1 месяц	1 квартал	1 полугодие
Планируемый объём реализации услуг	ед.	8790	61530	246120	738360	1476720
Выручка всего	тыс. руб.	33960 00	2377200 0	9508800 0	285264000	570528000
Расходы, в том числе:	тыс. руб.	70000	490000	1960000	5880000	11767375
Расходы на электроэнергию на один электромобиль (с нуля до полной зарядки)	тыс. руб.	10000	70000	280000	840000	1680000
Техническое обслуживание транспорта	тыс. руб.	0	0	0	0	7375
Заработная плата сотрудников	тыс. руб.	60000	420000	1680000	5040000	10080000
Прибыль проекта	тыс. руб.	332600 0	2328200 0	9312800 0	279384000	558760625

На основании представленных данных по плановым показателям расходов (себестоимости) и доходов по проекту «Наутилус» рассчитана рентабельность проекта, которая составила 48,51%. На основании проведенных расчетов автор делает вывод о том, что венчурный фонд, после проведенного инвестирования и реализации данного проекта осуществит успешную интеграцию с малым бизнесом.

В качестве примера интеграции в форме франчайзинга рассмотрено взаимодействие пиццерии федерального уровня «Додо пицца» и представителя

⁷ Составлено автором

малого бизнеса в Петербурге ООО «Крафт СПб». Анализ изученной информации позволяет автору дать оценку франшизе «Додо Пицца» как успешной и привлекательной для предпринимателей, желающих стать партнером на рынке Санкт-Петербурга. Также приведены расчеты вложений, необходимых для запуска данного вида бизнеса (вступительный взнос: 350 тыс. рублей + НДС, роялти: 3,5% + НДС, бюджет на старт: 4,5 млн рублей (только доставка) и 6-15 млн рублей (пиццерия с залом). Автор выделяет требования, которые выдвигает компания «Додо Пицца» к потенциальным партнерам по бизнесу, дает рекомендации по запуску данного вида бизнеса с практической точки зрения.

Заключение. Проведенное исследование позволило проанализировать критерии различных форм бизнеса в зависимости от их размеров, их преимущества и ключевые проблемы, перспективы развития при условии совместной интеграции.

Охарактеризованы основные формы интеграции малого и крупного предпринимательства, их преимущества и недостатки, особенности реализации на российском рынке. На основе проведенного исследования даны конкретные рекомендации по совершенствованию законодательства для стимулирования крупного бизнеса к интеграции с малым и средним предпринимательством.

На конкретных примерах рассмотрены схемы практической работы интеграции малого и крупного предпринимательства (венчурного финансирования и франчайзинга). Проведены расчеты финансовых результатов экономического взаимодействия малого и крупного предпринимательства, на основании которых автор делает вывод: рассмотренные виды интеграции малого и крупного бизнеса на практике могут быть реализованы с высоким уровнем рентабельности, что свидетельствует об их эффективности.