

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

Кафедра экономической теории
и национальной экономики

**Развитие современных форм предпринимательской деятельности в
российской экономике**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

Студента 4 курса 463 группы
направления (специальности) 38.03.01 «Экономика»
Экономический факультет
профиль «Экономика предпринимательства»
Поимцева Павла Викторовича

Научный руководитель
д.э.н., профессор _____ Г.А. Черемисинов

Зав. кафедрой
к.э.н., доцент _____ Е.В. Огурцова

Саратов 2021

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Особенность современного развития рыночных отношений в России во многом связана с предпринимательством. Изучение процесса становления рыночной экономики в России показало, что во многом формирование предпринимательской деятельности обусловлено степенью взаимодействия государства и бизнеса. Характер этого взаимодействия, методы и конкретные формы определяют уровень развития рыночных отношений. При этом, государство, как регулятор, по-прежнему сохраняет ответственность за выполнение социально-значимых функций. В последние десятилетия в экономиках ряда развитых и развивающихся стран складывается совершенно особое качество взаимодействия государства и бизнеса, как правило, называемое государственно-частным партнерством. Исследование процесса взаимодействия государства и бизнеса в отечественной экономике, его формы и характер позволяют выявить наиболее перспективные направления дальнейшего развития национального хозяйства.

Степень разработанности проблемы. Предпринимательство как явление изучали такие ученые как: Й. Шумпетер, М.Г. Лапуста, И.М. Кирцнер, Г. Стивенсон и Д. Ярило, С. Венкатар, Г. Кресел, У. Баумоль,

Особенностям исследования предпринимательской деятельности посвящены взгляды: П. Рейнолдса, Я. Макмиллана, А. Купера.

Исследования видов организационно правовых форм предпринимательской деятельности освещены в статьях и монографии В. Ю. Бурова. Существенный вклад в исследование этапов развития предпринимательской деятельности в России внесли С.П. Перегудов, С.М. Меньшиков, Дж. Стиглиц.

Современные исследования в области государственно – частного партнерства среди отечественных специалистов проводили М.В. Клинова,

В.Г. Варнавский, А. Белицкая, а так же зарубежные специалисты Р. Нормент, П. Розенау.

Целью работы является исследование развития современных форм предпринимательской деятельности в российской экономике.

Для достижения поставленной цели были решены данные задачи:

- рассмотреть основные направления исследования предпринимательской деятельности;
- описать виды и организационно – правовые формы предпринимательской деятельности;
- выявить основные этапы развития предпринимательской деятельности;
- определить роль и место крупного, среднего и малого бизнеса в современной российской экономике;
- дать теоретические основы трактовки государственно-частного партнерства;
- провести анализ практики взаимодействия бизнеса и государства в рамках программ государственно-частного партнерства;

Объектом исследования является развитие форм предпринимательской деятельности в российской экономике.

Предметом исследования выступает предпринимательская деятельность.

Методологическая база работы основана на общенаучных и специальных методах научного познания: анализ и синтез, индукция и дедукция, конкретизация и абстрагирование, метод исторической и логической оценки экономических явлений.

Информационная база исследования основана на трудах и работах отечественных авторов по исследуемой и смежной проблемам в области

экономической теории, материалах периодических изданий, ресурсах интернета, законодательных актах, нормативно-правовых документах, регулирующих деятельность частного предпринимательства в России.

Структура работы. Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемых источников.

Первая глава включает два параграфа, в которых рассматриваются теоретические основы предпринимательской деятельности. Вторая глава состоит из двух параграфов, в которых рассматриваются исторические предпосылки развития современных форм предпринимательской деятельности в России. Третья глава посвящена государственно-частному партнерству как современной форме развития предпринимательской деятельности в российской экономике

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

В первой главе рассматриваются теоретические аспекты развития предпринимательской деятельности в России

Предпринимательство как явление отражает всю совокупность экономических, социальных, организационных, личностных отношений, связанных с организацией собственного дела, производством товаров, оказанием услуг, получением прибыли. На уровне взаимодействия с субъектами предпринимательство отражает особенности взаимоотношений с банками, наемными работниками, государством.

Исследователи предпринимательской деятельности акцентируют внимание на ключевой роли предпринимательства как процесса создания ценности в результате поиска новых, ранее не использованных благоприятных возможностей, возникающих экономике.

Анализ концептуальных построений трактовки предпринимательской деятельности, в современной экономической литературе, показывает, что в их основе, в той или иной степени, лежит работа Й. Шумпетера «Теория экономического развития». В которой австрийский ученый показал, что основой предпринимательской деятельности является новаторство. Именно новаторство приводит экономическую систему в движение, нарушая сложившееся равновесие взамен создавая предпосылки для нового, продвинутого уровня. Функция предпринимателей заключается в том, чтобы революционизировать производство, используя изобретения, внедряя новые технологии производства старых товаров новым способом или для выпуска новых товаров, открывая новые источники сырья, материалов или открывая новые рынки.

Целью предпринимательской деятельности является получение предпринимательской прибыли - части средств, остающихся после покрытия издержек. Предпринимательская прибыль является результатом осуществления инноваций, новых комбинаций факторов производства.

Таким образом, предпринимательская функция напрямую связана с новшествами, которые невозможны без развития. Отсутствие развития означает отсутствие предпринимательской прибыли, без которой невозможно появления имущества и собственности. Девиз предпринимателя-новатора - plus ultra (еще больше). Мотивы его поведения соответствуют этому девизу

Следовательно, понятие предпринимательства применимо в концептуальных схемах на всех уровнях и всех субъектах, независимо от формы собственности и размера фирмы.

Капитал может создаваться различными путями. В виде производительного, финансового и интеллектуального капитала. При этом, каждый вид капитала может существовать в разных формах. Производительный капитал в форме основного и оборотного; финансовый капитал в форме денежного и инвестиционного, интеллектуальный капитал в форме человеческого, потребительского и организационного.

Успешная предпринимательская деятельность не зависима от ее формы и рода деятельности разрешает комплекс противоречий экономического развития, меняет экономическую среду, раздвигая границы производственных возможностей общества.

В исследовании предпринимательской деятельности, выделяют следующие направления: определение роли предпринимательской деятельности в создании новых рынков, эволюция предпринимательства, целей и роли предпринимательской деятельности в экономике, роли государства в развитии предпринимательской деятельности.

Согласно мнению М.Г. Лапусты предпринимательская деятельность представляет экономическое хозяйствование в различных сферах, осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей общества в товарах, работах, услугах. Цель - получения дохода необходимого для развития бизнеса, обеспечения финансовых обязательств перед государством и прочими хозяйствующими субъектами.

В качестве основы предпринимательской деятельности И. Кирцнер выделяет поиск возможностей для извлечения прибыли в ситуации неравновесия. Но, в отличие от Й. Шумпетера, И.М. Кирцнер считал предпринимателя субъектом, не нарушающим общеэкономическое равновесие, а восстанавливающим его. По мнению И.М. Кирцнера успех предпринимательской деятельности, проявляющийся в виде получения прибыли ведет не к разрушению, а к восстановлению экономического равновесия.

Стивенсон Г. и Ярило Д. определяют предпринимательскую деятельность в виде процесса поиска благоприятных возможностей предпринимателями. Схожее мнение высказывает С. Венкатар согласно которому, общественное богатство создается как производное частного богатства. Последнее является следствием использования благоприятных возможностей для создания богатства.

Шейн С. определяет предпринимательскую деятельность в качестве основного механизма развития экономики, поскольку она помогает создавать рабочие места и повышать доходы населения.

Ленто Т. и Кресел Г. обращают внимание на роль государственной экономической политики, которая должна обеспечивать предпринимателю должный уровень ресурсов и доступ к рынкам, для достижения успеха. Следовательно, главная задача предпринимательской деятельности заключается в обеспечении роста производительности труда и экономического развития.

Ряд авторов утверждают, что предпринимательская деятельность заключается в создании новых видов бизнеса или производства.

Баумоль У. изучая предпринимательскую деятельность в рамках различных экономических подходов, отмечал отсутствие инструментов анализа ведения предпринимательской деятельности в экономической теории «мейнстрима», поскольку в ней присутствуют, в качестве агрегатов только модели общего равновесия: «затраты» и «ресурсы». Пренебрежение в

современном экономическом анализе предпринимательской деятельностью вследствие парадигмы «всеобщего экономического равновесия» является ошибкой. Важность предпринимательской деятельности связано с повышенной восприимчивостью предпринимателей к поиску скрытых от других экономических субъектов возможностей. По его мнению, экономика сигнализирует, где имеются неиспользованные возможности для прибыли и необъединенные ресурсы. Предприниматель исправляет такие недочеты.

Купер А. в качестве определяющих факторов развития предпринимательской деятельности рассматривает 4 формы капитала: человеческий капитал; управленческие навыки; специфические навыки знания в определенной области; стартовый капитал компании. В этих случаях учитывается эффект создания предпринимательскими структурами нового технологического и организационного капитала как форм интеллектуального капитала.

Предпринимательскую деятельность Я. Макмиллан определяет в виде создание нового предприятия, либо создание нового сегмента бизнеса в действующих на рынке фирмах.

Во второй главе рассматриваются Исторические предпосылки развития современных форм предпринимательской деятельности в России

Истоки становление предпринимательской деятельности в отечественной экономике берут свое начало в 90-е гг. XX в., с момента провозглашение и осуществление либеральных рыночных преобразований. В качестве новой идеологической доктрины была выбрана рыночная модель хозяйствования в рамках Вашингтонского консенсуса. Основные столпы которого – приватизация, рыночная либерализация, фискальная политика.

Первым шагом реформ в январе 1992 г. стала либерализация цен, спровоцировавшая гиперинфляцию. Отказавшись индексировать денежные вклады населения в сберегательных кассах (банках), заработную плату, пенсии, социальные пособия, госаппарат сбросил с себя бремя внутреннего долга и облегчил бюджетные расходы. На макроэкономическом уровне,

данный процесс можно рассматривать как предпринимательскую деятельность государственного аппарата.

Следующим шагом реформ стала приватизация объектов собственности в 1992–1994 гг. Кампания, проводившаяся под лозунгом «народной приватизации», позволила переместить громадные активы в руки предприимчивого слоя бывших госслужащих.

Проведенную в России приватизацию государственного имущества, по мнению Дж. Стиглица, можно признать самым крупным в истории перераспределением богатства за столь короткий промежуток времени [24, С. 246]. В промышленности за 1993–1999 гг. было приватизировано 21 652 предприятия, из них 17 947 или 83% – за 1993–1994 гг. .

Предпринимательская деятельность в основном приобретала характер крупных объединений (консорциумов). Взаимосвязь крупного бизнеса и правительства была практически неразрывной. Только крупный бизнес мог отстаивать в правительстве свои позиции и получать необходимые им ресурсы как финансовые, так и административные.

По данным Госкомстата, в 1991-1998 гг., было создано 227 концернов, 123 консорциума, а так же целый ряд коммерческих банков и бирж. При этом, если банки и биржи достаточно быстро начали набирать экономический и политический вес, то функционированию вновь созданных или реорганизованных корпоративных образований серьезно препятствовала недостаточная определенности их правового статуса, что при одновременном сохранении организационно-правовой вертикали по линии министерств, предприятие лишало их не только юридических, но и организационно-экономических рычагов и средств контроля над подразделениями. Лишь те из них, которые объединили в целую отрасль (типа концерна «Газпром» и РАО «ЕЭС России») имели возможность функционировать в качестве единого хозяйственного комплекса. В большинстве же других реальными хозяевами положения оставались директора предприятий.

Примечательно, что в законе 1992 г., «О предприятиях и предпринимательской деятельности» объединения не были даже упомянуты. Это побудило руководителей ряда предприятий к тому, чтобы настаивать на «незаконном» статусу объединений и требовать на этом основании полной хозяйственной и юридической самостоятельности.

Еще более усилились позиции директоров с началом приватизации, когда они всеми правдами и неправдами постарались свои властные позиции подкрепить статусом собственников «своих» предприятий. Эта линия поведения активно поощрялась, прежде всего, проводимой линией на разукрупнение и «демонополизацию» экономики. Опасаясь, что реальный контроль над предприятиями в условиях продвижению к рынку перейдет на промежуточный уровень объединений и концернов, министерства предпочитали игнорировать последних и поддерживать связь с предприятиями. В результате уже в 1991-1992 гг., разрыв производственно-технологических и организационных связей достиг такого уровня, что за сравнительно редкими исключениями экономика страны превратилась в некую «сумму» предприятий, каждое из которых вело бизнес на свой страх и риск. Реальный политический процесс сконцентрировался на государственном уровне, и главными игроками на этом поле оказались министерства и другие отраслевые ведомства с одной стороны, и команды «приватизаторов», оккупировавшие функциональные ведомства, - с другой. Если проанализировать весь период с весны 1992 г. (когда мощная команда отраслевиков была введена в состав правительства) до осени 1995 г. (когда начался второй, «залоговый» этап приватизации), то легко обнаружить, что основная политическая интрига этого периода заключалась в острейшем противоборстве «функционалистов и «отраслевых генералов». Политические позиции «отраслевых генералов» серьезно ослаблялись тем, что президент и его ближайшее окружение были ориентированы на поддержку рыночных реформ.

Стоит отметить, уже с середины 1993 г., с самых разных сторон усиливаются импульсы, направленные на создание более современных хозяйственных единиц. Инициаторами подобного рода хозяйственных единиц выступали, частные банки, все большее проявляющие интерес к промышленным предприятиям, а где-то и срачивающиеся с ними. К примеру, в 1994 г., по инициативе и при прямом участии «ОНЭСКИМ-банка» создается финансово промышленная группа «Интеррос», среди учредителей которой РАО «Норильский никель», АО «Новокузнецкий алюминиевый завод», АО «Кузнецкий металлургический комбинат» и другие (всего 23 предприятия и организации); банк «Менатеп», который в 1995 г., создает группу «Роспром» объединившую 29 предприятий и организаций, «Инкомбанк» завязывает в тот же период связи примерно с 60 предприятиями (путем участия в их инвестиционных проектах). Все более активную экспансию в промышленность, в основном металлургическую, осуществляет банк «Российский кредит», банковский консорциум «Альфа-групп» вторгается в пищевую и фармацевтическую отрасль.

В третьей главе рассматривается Государственно-частное партнерство как современная форма развития предпринимательской деятельности в российской экономике

Становление и развитие рыночной экономики связано с процессом взаимодействия бизнес структур с государственным аппаратом. Характер данного взаимодействия, формы, методы, модели предопределяют и уровень развития рыночных отношений. При этом, государство через функцию регулирования хозяйственной деятельности несет ответственность за выполнение социально-значимых функций. С начала XXI в., все большее внимание уделяется особому роду взаимодействия государства и бизнеса, не как противопоставляемых субъектов, а как «партнеров» нацеленных на поиски общих интересов и достижение взаимовыгодных результатов, основанных на паритетных началах.

Развитие подобного рода отношений связано со сменой концепции управления государственными проектами, приходящейся на середину 80х гг. XX века. Данный период проходил под эгидой концепции «нового государственного управления», базирующейся на концепции либерализации экономики, направленной на оптимизацию расходов государственного бюджета в сфере предоставления общественных услуг. Государственно–частное партнерство (ГЧП) стало тем инструментом, который позволил добиться наиболее оптимальных результатов в данном направлении.

Термин «государственно–частное партнерство» впервые стал использоваться в Англии для характеристики отношений между государственным и частным сектором. Изначально подобные отношения применялись в сфере производственной и социальной инфраструктуры. Это касалось строительства железных дорог, автомагистралей, аэропортов, развитие коммунального хозяйства, телекоммуникаций, а так же объектов, здравоохранения, образования и культуры.

Форма государственно–частного партнерства стала звеном, увязывающим интересы трех основных субъектов макроэкономики: государства, бизнеса и общества, позволяющая реализовывать общественно значимые проекты. Изучение подходов к трактовке термина «государственно-частное партнерство» показало, что в экономической литературе нет единого мнения в определении понятия государственно–частного партнерства.

Западные экономисты следующим образом очерчивают проблематику исследования, основные принципы и черты государственно–частного партнерства (ГЧП).

В публикациях известного рейтингового агентства «Standart and Poor's» государственно-частное партнерство описывается как любое среднесрочное или долгосрочное соглашение между частным бизнесом и государственным сектором, основанное на разделении рисков и доходов, а также на объединении ресурсов и компетенций.

Исполнительный директор «Национального совета по ГЧП» США Р. Нормент, определяет ГЧП как контрактное соглашение между государственными структурами (не зависимо от уровня) и компаниями частного сектора. Подобного рода соглашения позволяют создавать формировать ресурсы, которые создают услуги или объекты общественного использования. В дополнение к совместному использованию ресурсов, каждая сторона разделяет потенциальные риски и выгоды.

Американский профессор П. Розенау в своих исследованиях указывает, что государственно-частное партнерство возникло как форма кооперации, которая направлена на преодоление «провалов рынка». Положительный синергетический эффект взаимодействия государства и бизнеса позволяет добиться наиболее значимых результатов, независимо от сферы применения подобного партнерства.

Всемирный банк определяет государственно-частное партнерства как соглашение между публичной и частной сторонами по поводу производства и оказания инфраструктурных услуг. Целью создания подобных соглашений является как привлечение дополнительных инвестиций, так и повышение эффективности бюджетного финансирования .

Среди отечественные исследователей государственно–частного партнерства наиболее содержательные трактовки дает А. Белицкая, которая определяет ГЧП как юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество органов (организаций) государственной (публичной) власти и субъектов частного бизнеса в отношении объектов, находящихся в сфере государственного контроля, предполагающее распределение рисков, осуществляемое в целях эффективной реализации проектов, имеющих государственное и общественное значение.

Вышеизложенные определения, не смотря на различия в трактовках термина «государственно–частного партнерства», позволяют выделить и общие черты, которые заключаются: во-первых, в решении общественно значимых задач; во-вторых, субъекты нацелены на получение

взаимовыгодных условий; в-третьих, участники стремятся диверсифицировать риски.

При объединении усилий в рамках государственно–частного партнерства каждая сторона участник имеет собственные интересы, реализует личные цели, сосредоточена на решении конкретных задач, имеет финансовые, экономические, социальные и политические выгоды. Например, госсектор заинтересован в развитии инфраструктурных объектов, частный сектор стремится получить дивиденды от участия в совместном проекте. При этом частный сектор, не всегда стремится максимизировать прибыль, интересы частного сектора могут быть направленные на создание задела, который позволит получать стабильный доход в долгосрочной перспективе.

Следовательно, обе стороны заинтересованы в успешном сотрудничестве и реализации проектов. При этом за государством остаются основные рычаги контроля, среди которых можно выделить тарифную политику, контроль за безопасностью, качеством и сроками реализации проекта ГЧП.

Особенностями государственно-частного партнерства являются:

– ограниченность во времени (проекты создаются под конкретный объект, следовательно, носят временный характер, пока объект или один из этапов его создания не будет завершен);

– ограниченность в пространстве (процесс взаимодействия привязан к вполне конкретному объекту – крупная застройка: аэропорты, морские порты, автотрассы, больницы и пр.);

– реализация в условиях конкурентной среды (отбор субъектов бизнеса для сотрудничества в рамках договоров ГЧП, как правило, связан с конкурентной борьбой).

Таким образом, государственно–частное партнерство – юридически узаконенная, выстроенная система взаимоотношений, государственных органов с частными компания в целях осуществления совместных проектов на взаимовыгодных условиях.

Бизнес сектор привносит в сферу государственно-частного партнерства финансовый капитал, управленческий опыт, эффективное руководство, гибкость в принятии решений. К тому же участие бизнеса в проектах, как правило, сопровождается внедрением новых, эффективных способов работы, совершенствованием техники и технологии, развитием новых форм производства, созданием новых предприятий, налаживанием кооперационных связей с поставщиками и подрядчиками.

Обилие форм предпринимательской деятельности в рамках применения системы государственно–частного партнерства делают его универсальным инструментом решения большого количества сложно-реализуемых целей.

В современной экономической литературе выделяют различные формы взаимодействия государства и бизнеса в рамках ГЧП. Выбор формы зависит от целей поставленных государственным органом в качестве заказчика, от наличия правомочий собственности, передаваемых государством бизнесу.

Факторами, определяющими форму взаимодействия субъектов в рамках государственно-частного партнерства, являются:

- способы распределения инвестиционных рисков;
- особенности национального законодательства;
- опыт организации контрактных отношений необходимых для партнерства;
- отраслевая принадлежность вида деятельности или проекта;
- определение плательщика за услуги.

Интересно в этой связи упомянуть способы применения структуризации проектов государственно-частного партнерства, которую ведет Всемирный банк.

1. Контракты на управление и арендные договоры. Государство после осуществление инвестиций передает частному бизнесу в управление или в аренду государственную собственность на определенный срок, получая с этого дивиденды или арендную плату. При этом операционные риски по ведению хозяйственной деятельности, ложатся на плечи бизнеса.

2. Концессия. Правительство предоставляет бизнесу полномочия владения и пользования существующим объектом по договору за плату с условием возврата. Государственному сектору принадлежит право собственности на объект (недвижимость), в то время как частный сектор сохраняет за собой права на его расширение и все усовершенствования, проведенные в установленный концессионным соглашением период. Частная компания несет инвестиционные риски и операционные.

3. Проекты, предполагающие новое строительство. Бизнес строит и эксплуатирует новые производственные мощности в течение срока, указанного в контракте, затем объекты переходят под контроль государства.

4. Частичная приватизация активов. Компания приобретает часть пакета акций предприятия, находящегося в государственной или муниципальной собственности. Управление предприятием может переходить к частной компании, при этом государством сохраняет за собой право «вето» на наиболее важные управленческие решения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Анализ концептуальных построений трактовки предпринимательской деятельности, в современной экономической литературы, показывает, что в их основе лежит работа Й. Шумпетера «Теория экономического развития». Австрийский ученый показал, что функция предпринимателей заключается в том, чтобы революционизировать производство, используя изобретения, внедряя новые технологии производства старых товаров новым способом или для выпуска новых товаров, открывая новые источники сырья, материалов или открывая новые рынки.

Сущность предпринимательской деятельности состоит в извлечении капитала и получении предпринимательского дохода, создании новых товаров или производства уже имеющихся товаров новым способом. Создание капитала независимо от формы его проявления, является неотъемлемым атрибутом предпринимательской деятельности.

Предпринимательская деятельность не связана с конкретным субъектом экономики, например предпринимателем, а может принимать различные организационно-правовые формы (государственная, частная) и не зависит от рынков (труда, финансов, капитала).

Роль государства как субъекта предпринимательской деятельности может быть различной. С одной стороны, государство может выступать в роли собственника предприятий, управляя деятельностью казенного имущества (микро-уровень), с другой стороны через реализацию функций государственного управления (на макро-уровне) может мобилизовать финансовые ресурсы для создания предпринимательской инфраструктуры или организовывать промышленные кластеры там, где частному бизнесу это не под силу. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности принимают различные формы от товарищества на вере, открытых акционерных обществ до консорциумов. При этом капитал в данных обществах может принадлежать как государству так и частным лицам.

Истоки становление предпринимательской деятельности в отечественной экономике берут свое начало в 90-е гг. XX в., с момента провозглашение и осуществление либеральных рыночных преобразований. В качестве новой идеологической доктрины была выбрана рыночная модель хозяйствования в рамках Вашингтонского консенсуса, основные столпы которого – приватизация, рыночная либерализация, фискальная политика.

Первым шагом реформ в январе 1992 г. стала либерализация цен, спровоцировавшая гиперинфляцию. Следующим шагом реформ стала приватизация объектов собственности в 1992–1994 гг. Кампания, проводившаяся под лозунгом «народной приватизации», позволила переместить громадные активы в руки бывших госслужащих.

Предпринимательская деятельность в основном приобретала характер крупных объединений (консорциумов). Взаимосвязь крупного бизнеса и правительства была практически неразрывной. Только крупный бизнес мог отстаивать в правительстве свои позиции и получать необходимые им ресурсы как финансовые, так и административные. Это привело к тому, что в 1990-е годы стране, в качестве ключевого звена экономики выдвинулась пусть и не совершенная, но тем не менее обретавшая все более четкие очертания крупная акционерная компания или корпорация.

Отличительной особенностью экономической экспансии в 2000-е явилось то, что прежние структуры «конгломераты», стали уступать место новому способу взаимодействия «интегрированным бизнес-группам». Отличительной особенностью последних является более тесное взаимодействие финансового и промышленного капитала.

Заложенная в 1990-е годы структура бизнеса в отечественной экономике с преобладанием крупным ФПГ актуальна и сегодня. Крупный бизнес обеспечивают порядка 80% прироста ВВП страны, доля инвестиций в основные фонды, приходящаяся на крупный бизнес, составляет около 94%. Крупные корпорации являются основными налогоплательщиками, создателями рабочих мест. Отраслевая принадлежности крупного бизнеса

охватывает: металлургический, топливно-энергетический, машиностроительный, оборонно-промышленный комплексы, а так же такие сферы деятельности как связь, транспорт, производство и реализация продуктов питания.

Важной особенностью развития современных форм предпринимательской деятельности в российской экономике стал сращивание крупного частного бизнеса с государством. По консервативным оценкам независимых экспертов доля компаний с государственным участием в ВВП к 2019 выросла до 25% против 20% в 2006 году.

Наиболее привлекательной формой развития в рамках сложившейся в России модели экономического роста, может быть усиление стратегии «государственно-частного партнерства». Аргументами в пользу развития подобного рода взаимодействия говорят следующие цифры. В России, под контролем крупных компаний находится до 80% общей величины всех финансовых, товарных и материальных ресурсов.

Вклад 10 крупнейших корпораций в ВВП составляет около 40%, а 500 крупнейших компаний обеспечивают 81% ВВП. Доля восьми наиболее крупных отечественных компаний составляет более 30% экспорта. К тому же, в последние годы именно крупный бизнес был основным двигателем динамичного роста российской экономики. Банковский капитал промышленных холдингов оценивается экспертами в 20% активов банковского сектора страны это около 8% ВВП.