

МЕСТО И РОЛЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СИСТЕМЕ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

С. А. Пелих

Белорусский государственный экономический
университет

Малый бизнес в рыночной экономике является ее структурным компонентом, выполняющим функциональную роль в общественном разделении труда. Степень результативности, направленность предпринимательских структур и полнота реализации их потенциала определяются уровнем развития производительных сил и научно-технического прогресса, интерпретируются в зависимости от благоприятности сочетания ряда обстоятельств и предпосылок, зависят от внешних и внутренних факторов, а также от достигнутой хозяйственной и политической культуры общества.

Доли субъектов малой экономики в промышленно развитых странах существенно не отличаются друг от друга и варьируют в пределах, ограниченных экономическими закономерностями системы рыночного хозяйства. Малый бизнес занимает не только традиционные для себя сферы деятельности и ниши рынка, но и проявляет способность реализовать свои возможности в самых высокотехнологических отраслях народного хозяйства. Даже в секторах, где производство носит исключительно поточный характер, небольшие предприятия, взаимодействуя с ними, представляют органический, дополняющий элемент системы, балансирующий действия обоих видов предприятий – крупных и мелких, альтернативных в силу, прежде всего, размерной структуры производства.

Сопоставительный анализ современных тенденций в развитии предпринимательства, исследование первопричин активизации малых форм бизнеса свидетельствуют об идентификации протекающих процессов в различных экономических системах, сходности прогнозов и перспектив, что дает основания считать неправомерной ранее распространенную теоретическую постановку вопроса о преходящей роли мелкого производства, которое не прекращает своего существования по мере развития производительных сил, а приобретает качественно новое содержание на каждом эволюционном витке всей системы отношений и культуры общества в целом.

Вероятно ни одна, а несколько, скорее всего целый комплекс причин, лежат в основе создания и успешного развития малого бизнеса. В целом же можно констатировать, что возникновение его является логичным следствием всего развития общественного производства. Так, П.Г.Олдак, рассматривая эволюцию общественного производства, пришел к выводу, что появление экономики нового типа, характеризующейся наличием множества мелких и средних предприятий, слагающих ее основу, стало возможным в силу следующих причин: появления нового курса в развитии общества, ориентирующегося на увеличение суммарной ценности создаваемых потребительских благ без роста масштабов производства; сокращения промежуточных технологических этапов при производстве конечного продукта; накопления знаний, как важнейшего фактора экономического роста /1/. Все эти перемены привели к переоценке значения человека, информации, предпринимательских способностей в процессе производства. Появилась возможность создания и эффективного функционирования небольших предприятий, успех которых гарантируют их гибкость, возможность быстрой реакции на изменения внешней среды, высокая мотивация всех работников.

Если анализировать процесс эволюции производства, то можно сделать вывод, что на современном этапе, получив новые черты и свойства, он уже не может пониматься как увеличение доли крупнейших компаний. Развитие производства сегодня идет не только по пути увеличения размеров предприятий, сколько за счет более глубокого разделения общественного труда, когда в определенных условиях оказывается эффективным и крупное и мелкое производство.

Действительно, по основным показателям происходит сглаживание отличий между предприятиями различных размеров. Например, показатель производительности труда мелких наукоемких фирм в США за анализируемые 15 лет возрос в 3,5 раза, на крупных – в 3. Даже в производстве чугуна и стали чаще всего не крупные, а мини-заводы начали использовать современную технологию. В итоге на мелких предприятиях производительность труда выросла в 2,9 раза, на средних и крупных – в 2,3.

Наблюдается рост мелких компаний – преимущественно с числом занятых до 100 человек – и в ведущих отраслях народного хозяйства. С 1976 по 1996 г. число таких предприятий в американской экономике увеличилось с 340 до 354 тыс., достигнув доли в химической промышленности – 97,7 %; электротехнической и электронной – 97,91; металлургии – 96,9; общем машиностроении – 99,25; транспортном машиностроении – 97,89; станкоинструментальной промышленности – 98,59 %. Эта тенденция сохраняется в наше время.

В настоящее время практически во всех странах деятельность небольших предприятий все больше распространяется на общее и точное машиностроение, приборостроение, электронику, оптику, химическую и электротехническую промышленность. По имеющимся данным, в мелких производствах ведущих отраслей промышленности ФРГ, Франции, Великобритании, Италии сейчас занято от 25 до 50 % всей совокупности рабочей силы соответствующих профессий.

Отмечая основные тенденции в развитии малого предпринимательства и устанавливая предпосылки, определившие место и роль небольших организационных структур в современной мировой экономике, сюда, в первую очередь, следует отнести резкий скачок НТП, вызвавший общие технологические изменения. К примеру, возникли сталелитейные мини-заводы, оснащенные малогабаритным оборудованием, выпускающие уникальное оснащение для крупных компаний и способные успешно осуществлять ценовую конкуренцию с металлургическими концернами. Для мелких фирм с компьютеризированным производством стали доступными такие сложные сферы деятельности, как полиграфия, проектно-конструкторские, дизайнерские работы и т.п.

С развитием НТП возникают рынки новых товаров и услуг, емкость которых вначале незначительна и не требует массового производства. Но по мере удовлетворения первичного спроса на какой-то вид потребительских товаров (особенно длительного пользования) у отдельных групп покупателей формируются специфические требования к изделию. Это приводит к потребности новых моделей и модификаций продукции, новых подвидов сервиса, быстро осваиваемых малым бизнесом.

К устойчивым тенденциям в развитии малого бизнеса надо отнести и его территориальную привязанность. Небольшие предприятия, используя близость к мелкомасштабным рынкам региональной экономики, активно заполняют свободные ниши, «... быстро возникая на рынке и исчезая с него ввиду отсутствия спроса на товар». Замечено, что крупные компании, удаленные от торговых центров и имеющие потенциально большой объем продаж, как правило, не осваивают локальные рынки сбыта потребительских товаров (практически они не занимают рынки с объемом продаж до 20 млн долларов).

В условиях бездефицитной экономики происходит уменьшение массового и увеличение мелкосерийного и даже штучного производства. Данное обстоятельство позволяет выделить еще одну тенденцию. При меньших объемах производства и снижении уровня издержек, начинает снижаться размер предприятий (снижение издержек производства, обусловленное ростом предприятия, происходит до определенных пределов, дальше которых начинается их увеличение). Такие пределы (верхние и нижние) связаны с оптимальными размерами производства, различным образом меняющимися под воздействием научно-технического прогресса.

Анализ факторов, сдерживающих рост предприятий, показывает, что нижняя граница оптимального размера производства чаще всего не очень большая. По одному из зарубежных обследований промышленных предприятий, проведенному в 65 отраслях с целью определения оптимальных размеров производств на основе критерия рентабельности, выявлено, что в 50 % нижние границы, например, размера занятости находятся в пределах 500 работающих.

Наибольший интерес представляет анализ предоставления профессиональных, деловых услуг, ставших выгодной сферой приложения капитала в малом бизнесе. Речь идет о юридических консультациях, бухгалтерских работах, рекламных агентствах, управленческом консультировании, копирайтингово-множительных бюро, содействии в организации производства и сбыта продукции и т.п. Число небольших фирм, оказывающих такого рода услуги, быстро растет. Если, например, в США в 1976 г. было 142 тыс. фирм деловых услуг с общим числом занятых 2,9 млн человек, то в 1996 г. — уже 249 тыс. с количеством работающих 5,8 млн человек. По прогнозам, к 2000 г. каждые 4 из 5 рабочих мест в США будут приходиться на эту сферу деятельности.

Чем же вызвало столь быстрое и всеохватывающее присутствие малого бизнеса в общественном производстве развитых и развивающихся стран? Ответ надо искать в том, что, современная стадия развития общественного производства товаров и услуг с ее большой гибкостью и динамизмом, востребовали те формы организации бизнеса, которые присущи малым предприятиям в силу их особенностей и достоинств:

во-первых, осуществлять короткий технологический цикл, сокращать запасы в незавершенном производстве и ускорять оборачиваемость средств (из зарубежной практики, оборот капитала у мелкой фирмы в 2-2,5 раза выше, чем у концерна);

во-вторых, значительно уменьшать расходы за счет предельно рациональной организации и управления производством (отсутствие сложной управленческой иерархии позволяет гибко реагировать на изменения внешних условий, рисковать при освоении рынка);

в-третьих, рационально расходовать исходное сырье (чаще – местное), во многих случаях использовать отходы крупного производства или вторичные ресурсы;

в-четвертых, обеспечивать устойчивый сбыт продукции в силу сосредоточения деятельности на выпуске товаров ограниченными партиями, ориентированных, как правило, на определенных потребителей или индивидуальных заказчиков (здесь и возможность сокращения издержек производства за счет узкой специализации).

Последнее положение чрезвычайно важно для повышения качества выпускаемой продукции, ее реализации. В равной степени это относится к сфере услуг, где качество предоставляемого сервиса повышает спрос на него. В зарубежной литературе отмечается, что быстрая приспособляемость мелких фирм к меняющимся требованиям рынка, способность к оперативной перестройке производства, готовность идти на оправданный коммерческий риск позволяют в сжатые сроки удовлетворять потребительский спрос и составляют их ощутимое превосходство перед крупными предприятиями.

Известно, что качество производимой продукции и предоставления услуг, спрос на них находятся в прямой зависимости от возможностей и способности субъектов хозяйствования осуществлять техническое перевооружение и технологическую переориентацию. При всей сложности вопроса, тем не менее, небольшим предприятиям свойственно быстро внедрять и апробировать новые технологии, а также частичную автоматизацию производства, достигая оптимального сочетания между механизированным и ручным трудом. На этот счет проведено достаточно много исследований как зарубежными, так и отечественными специалистами.

Действительно, уровень конкурентоспособности некоторой доли малого промышленного и наукоемкого бизнеса объясняется наличием прогрессивной производственной базы при относительно небольших масштабах затрат и усилий на ее создание. В мировой практике этому способствовали общее изменение технологического уклада, появление принципиально новых технологий, основанных на информационной базе и трансформировавших природу промышленной продукции. В станкоинструментальной промышленности США, например, в 1996 г. было 11,7 тыс. фирм, применяющих современные технологии, среди которых 8,4 тыс. с числом занятых до 20 человек.

Данное обстоятельство позволило малому бизнесу реализовать на совершенно ином уровне присущее ему качественное отличие – быть узкоспециализированным производителем и, при известных условиях, строить отношения с более крупными предприятиями, являться их составной частью, выпуская в постоянном режиме для нужд крупного производства комплектующие изделия, строго соответствующие техническим требованиям.

Такая практика получает все большее распространение в ряде стран. Крупные компании постепенно освобождаются от вспомогательных и заготовительных подразделений. В США, например, выявлена тенденция закрытия литейных, кузнечных, сложных механообработывающих производств, а также ремонтных и строительных цехов. Их функции передаются специализированным мелким фирмам. Отмечено, что инструментальные участки имели только 20 % машиностроительных предприятий, причем средний размер этих подразделений по числу занятых в 1,5 раза превышал размер специализированных мелких инструментальных предприятий.

Теоретическое обоснование факта недостаточной эффективности больших структур, их замедленной восприимчивости к новшествам получало практическое подтверждение, что проявилось и в переходе к строительству предприятий меньшего размера. Многие американские крупные компании установили на своих многих заводах лимит численности до 200-500 чел. К 2001 году средняя численность предприятия составляет 100-200 человек.

Крупные структуры часто достигают эффективности посредством использования широкой сети субподрядных взаимосвязей с малыми сателлитами. Например, передача технологии объединяет преимущества двух типов предприятий.

Положительные качества малого бизнеса особенно ярко проявляются в наукоемкой сфере. В пользу этого утверждения можно привести вывод, сделанный зарубежными специалистами. Отмечается, что «большие структуры обладают несовершенным механизмом поиска нововведений и внедрения результатов НИОКР в производство, а процесс концентрации производства и капитала представляет собой одно из серьезных препятствий на пути НТП». Характерно такое замечание: «Независимо от того, о какой отрасли идет речь, сосредоточение под одной крышей более 500 человек порождает существенные и неожиданные проблемы при внедрении новшеств». Проведенные за рубежом эмпирические обследования показали повышенную активность в инновационной деятельности фирм, занимающих менее 100 человек, и резком понижении ее так, где более 100 работников. Замечено и другое: чем больше объем продаж у фирмы, тем меньше в ней масштабы изо-

бретательства и нововведений, а увеличение размера организаций сверх некоторого среднего уровня (в зависимости от отрасли, региона и т.д.) ведет к снижению результативности НИОКР.

Развивая тезис о преимущественных сторонах малого наукоемкого предпринимательства, следует исходить из того, что центральной фигурой для творческого процесса является, прежде всего, ученый как генератор идей. Все остальные организационные элементы сходятся на нем. Распределение функций, их целесообразность определяют размер структуры, но научное открытие, как правило, результат работы небольшого количества сотрудников. Известно, что «принципиальные схемы транзистора, лазера, радиоуправление и пр. были разработаны отдельными лицами и группами, состоящими не более, чем из десятка человек». Отсюда и преимущества малых форм при организации инновационных процессов.

С повышением конкуренции, жесткости рынка ситуация поменялась, только энтузиазма стало недостаточно. Согласно зарубежной статистике, именно нехватка управленческих знаний явилась одной из основных причин массового разорения мелких фирм в 80-х годах. Проведенный анализ показал, что лишь в 10 % обследованного ряда предприятий, их руководители соответствовали стереотипу предпринимателя. Можно сказать, что суровая необходимость обусловила переход от традиционных иерархических подходов и самоорганизации к потребности научных представлений об управлении в малом бизнесе, разработке адаптивных, быстрореагирующих управленческих механизмов, направленных на рациональное сочетание формальной организованности структуры и активизации человеческого фактора.

Известно, что в небольшом коллективе всегда проще добиться у работающих ощущения причастности к общему делу, учесть особенности отдельных личностей, поставить их под более действенный контроль, выявить и попытаться откорректировать негативные аспекты в их трудовой поведении.

Таким образом, жизнеспособность и эффективность хозяйствования организаций малого бизнеса, их экономическая устойчивость определяются рядом объективных и субъективных факторов, действие которых находится в тесной зависимости от личных способностей предпринимателей, их знаний и умений, воздействия внешней среды, решения таких для нас центральных задач, как создание рыночной инфраструктуры с соответствующими институтами, формирование новой «философии» работника, понимающего, что в конечном итоге приоритет будет отдан тому, кто сумеет корректно вести диалог с потребителем, делая ставку на честность и, прежде всего, по отношению к самому обществу.

Рассматривая все вышеприведенные факты, можно со всей определенностью сделать вывод, что столь значительное присутствие малого бизнеса в развитых странах имеет объективный характер, так как зависит от последовательности этапов эволюции всего общества, сопровождающееся этапами формирования промышленного производства и производственных отношений.

Кроме того, концепции «подвижного» и «виртуального» производства, основанные прежде всего на глобализме и интернационализме современного производства товаров и услуг, дают возможность сделать прогноз общественного производства XXI века. Это будет всемирная сеть товаропроизводителей, на 90 % состоящих из «домашних хозяйств», представленных одиночкой-семьей, которые будут производить детали, узлы, и часто сами их устанавливать на сборочных фирмах, которые будут в совместном владении. Все инженерные работы, дизайн, услуги юридические, консультационные и т.д. тоже будут создаваться в «домашних хозяйствах», связанных между собой как и производители товаров, информационными сетями и средствами доставки. Язык общения товаропроизводителей – международные стандарты. Так называемая CALS-технология – это уже реально существующая концепция такого производства, которая более 15 лет разрабатывается в 80 странах мира. А, если этот процесс объективен и носит неотвратимый характер, то нам ничего не остается, как можно быстрее встраиваться в эту концепцию.