

Внешнеэкономическое партнерство как новая форма для создания механизма взаимодействия государства и предпринимательства

Магомедсаид Алигаджиевич Яхъяев^{1*}, Али Явар Мортаза²

¹ НЧОУ ВО «Московский институт экономики, политики и права», г. Москва, Россия

² ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет», г. Махачкала, Россия

* E-mail: msagja@gmail.com

Аннотация

Цель: Целью статьи является проведение анализа существующих в мире новых форм взаимодействия государства и предпринимательства относительно внешнеэкономического партнерства, а также – обоснование качественно нового методического инструментария в исследуемой области для его адаптации в отечественной практике. Представленная тема исследования особенно актуальна в связи с тем, что внешнеэкономическое партнерство является новой формой взаимодействия государства и предпринимательства для выхода на международный рынок. Во-первых, такая деятельность представляет выработку и реализацию средств поддержки национального экспорта в предпринимательстве с целью формирования единой торговой и финансовой политики, во-вторых – совместные решения в рамках реализации международных проектов развития малого и среднего предпринимательства, повышения роли источников финансирования на развитие.

Методология проведения работы: Методической основой данной статьи являются экономико-статистические методы анализа, нормативно-правовые документы в области внешнеэкономического партнерства государства и предпринимательства, открытые аналитические материалы в предметной области.

Результаты работы: Для обоснования инструментария совершенствования стратегического процесса взаимодействия государства и предпринимательства автором изучены зарубежные программы в данной сфере и выявлены актуальные предложения, касающиеся практической реализации партнерства в рамках ВЭП.

Выводы: Наряду с возможностями, которые определяют эффективность партнерства государства и предпринимательства в рамках ВЭП, существуют и типичные барьеры. Ввиду этого, в статье обоснованы рекомендации, направленные на преодоление барьеров, которые базируются на применении законодательного и нормативного урегулирования основных вопросов в рамках ВЭП.

Ключевые слова: внешнеэкономическое партнерство (ВЭП), малое и среднее предпринимательство (МСП), государство

Для цитирования: Яхъяев М. А., Мортаза А. Я. Внешнеэкономическое партнерство как новая форма для создания механизма взаимодействия государства и предпринимательства // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2017. Т. 8. № 1. С. 122–130. DOI: 10.18184/2079-4665.2017.8.1.122-130

© Яхъяев М. А., Мортаза А. Я., 2017

External Economic Partnership as a New Form to Create a Mechanism of Interaction Between Government and Business

Magomedsaid A.Yakhyaeva^{1*}, Ali Yawar Mortaza²

¹ Moscow Institute of Economics, Politics and Law, Moscow, Russian Federation

² Dagestan State University, Makhachkala, Russian Federation

E-mail: msagja@gmail.com

Abstract

Purpose: the aim of the paper is to analyze the existing new forms of interaction between government and business in the context of foreign economic partnership and to support qualitatively new methodological tools in the field of study for its adaptation in domestic practice. Subject. The presented research topic is particularly relevant in the view of the fact that the external economic partnership is a new form of government and business interaction for the participation on the international market. In the first case, such activity is the development and implementation of tools supporting national export in business with an aim of creating a unified trade and financial policies, in the second – joint decisions within the framework of implementation of international projects of small and medium-sized enterprises (SME), increasing the role of sources of financing for SME.

Methods: the methodological bases of this article are the economic and statistical methods of analysis, regulatory documents in the field of foreign economic partnership between state and business, public analytical materials in the subject area.

Results: to study the tools of improvement of the strategic process, interaction between government and business, the author has studied foreign programs in this area and has identified relevant propositions for the practical implementation of the partnership within the FEP.

Conclusions and Relevance: in addition to the features that determine the effectiveness of partnership between the state and business in the framework of FEP, there are the typical barriers. Keeping that in mind, the author substantiated recommendations towards breaching the barriers based on the application of legislative and regulatory settlement of questions regarding the interaction of partnership between the state and business in the framework of the FEP.

Keywords: Foreign Economic Partnership (FEP), small and medium enterprises (SME), state

For citation: Yakhjyaev M. A., Mortaza A. Ya. External Economic Partnership as a New Form to Create a Mechanism of Interaction between Government and Business. *MIR (Modernizatsiia. Innovatsii. Razvitie) = MIR (Modernization. Innovation. Research)*. 2017; 8(1):122–130. DOI: 10.18184/2079–4665.2017.8.1.122–130

Введение

В конце 90-х – начале 2000-х годов в мировой практике получила свое развитие модель государственно-частного партнерства с условиями выхода предпринимателей на международные рынки.

Необходимо учитывать, что отличительным признаком внешнеэкономического партнерства, является участие международных институтов развития, которые наряду с государственными структурами выполняют роль финансового посредника при реализации проектов МСП, связанных с выходом на внешние рынки. Альянсы подобного типа достаточно часто формируются в странах ЕС и Северной Америки, где развитие МСП включено в приоритетные направления развития промышленной политики.

В странах Европейского Союза целью промышленной политики является устойчивый рост и создание новых рабочих мест при одновременном переходе к более эффективному использованию ресурсов в промышленности в целом. Большое значение имеют поощрение добровольных предпринимательских инициатив и широкое распространение эффективных программ поддержки.

Одним из основных приоритетов новой промышленной политики ЕС является восстановление доверия МСП после масштабного экономического кризиса 2009–2010 гг., что потребовало принятия новых моделей бизнеса и производства новых продуктов до ухода с рынка. Практика свидетельствует о том, что структурная адаптация МСП, основанная на конкурентоспособности, проходит быстрее и более эффективна при одновременной поддержке и перераспределении труда в рамках системы гибкой занятости. Такая поддержка обусловлена необходимостью качественной структурной адаптации МСП к новым экономическим условиям. Именно поэтому разрабатываемые правила и программы предоставления государственной помощи МСП позволяют государству

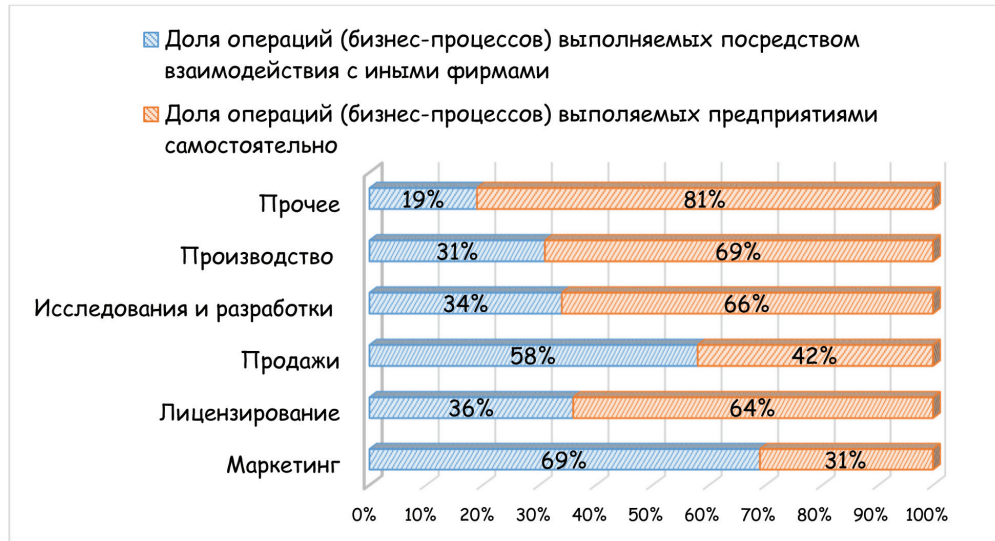
содействовать изменениям, например, через поддержку профессионального обучения или НИОКР, инноваций или рискованного инвестирования¹.

Обзор литературы и исследований. В российской и зарубежной научной литературе можно встретить достаточное множество исследований взаимодействия государства, мало го и крупного предпринимательства, но работ, основывающих свое исследование на взаимодействие в рамках ВЭП и раскрывающего все аспекты данной сферы, пока не так достаточно [1–5]. С точки зрения практических подходов взаимодействие малого и среднего бизнеса с иными хозяйствующими субъектами может осуществляться в нескольких основных направлениях. В частности, ведущие европейские и американские промышленные предприятия, осуществляющие свою деятельность под контролем государства активно сотрудничают с иными, в том числе малыми фирмами, по следующим ключевым аспектам (рис. 1).

Традиционно, хозяйствующие субъекты наиболее активно взаимодействуют в направлении маркетинга и продаж (организации сбыта готовой продукции). При этом такие направления взаимодействия как «исследования и разработки», а также производственные бизнес-процессы крупные промышленные предприятия предпочитают реализовывать за счет собственных способностей. Для малого бизнеса, как правило, производственные вопросы, а также ведение исследований и разработок представляет существенную проблему и требует использования каких-либо форм взаимодействия и кооперации.

Рыночно-иерархические формы взаимодействия крупных предприятий и иных хозяйствующих субъектов, в том числе малых фирм, осуществляющих свою деятельность в агропромышленной сфере, характеризуются сочетанием централизации и децентрализации (с доминированием первой), наличием отдельных проявлений неравноправия взаимодействующих субъектов (подчинения), а

¹ Кириллов В.Н. Внешнеэкономический фактор в инновационном развитии экономики: дис. ... докт. экон. наук, 08.00.14. М., 2013.



Источник: Trendsetter Barometer¹² // PricewaterhouseCoopers Research. 2012. 67 p.

Рис. 1. Направления взаимодействия крупных промышленных предприятий Европы и США с иными хозяйствующими субъектами

Fig. 1. Areas of cooperation of large industrial enterprises in Europe and the United States with other business entities

также либо чрезмерно высокой, либо чрезмерно слабой зависимостью взаимодействующих хозяйствующих субъектов. В формах взаимодействия крупных предприятий и прочих хозяйствующих субъектов сегмента малого предпринимательства, которые построены на преобладании иерархии в отношениях, адаптивность взаимодействующих хозяйствующих субъектов к изменению рыночной макро- или глобальной среды является низкой [11]. Отношения в рыночно-иерархических формах взаимодействия крупных промышленных предприятий и малого предпринимательства построены преимущественно на краткосрочных договорах, что в том числе может означать высокие риски неисполнения договорных обязательств. При этом добиться возмещения ущерба в виде упущенной выгоды весьма сложно в силу ограниченной правовой природы подрядного договора. Взаимодействие крупных промышленных предприятий и фирм малого предпринимательства, которое построено на основе использования вертикальной или горизонтальной интеграции, основывается на долгосрочных договорах, но здесь подчиненные главной структуре хозяйствующие субъекты имеют ограниченную самостоятельность, а бюрократические согласования могут тормозить процессы развития таких подчиненных субъектов.

Поэтому с современной точки зрения для формирования качественной институциональной среды важно, чтобы акторы той или иной сферы осуществляли партнерское взаимодействие, ориентиро-

ванное на обеспечение устойчивого социально-экономического развития страны.

Материалы и методы

В методическом плане данная статья агрегирует основные положения стратегического менеджмента, традиционных и современных концепций межфирменного взаимодействия, специфику управления малыми, средними и крупными хозяйствующими субъектами. Использование ранее разработанных направлений в области стратегического взаимодействия малых предпринимательских фирм, крупного промышленного предпринимательства и государства позволило автору предложить схематизацию инновационной стратегии партнерства в рамках ВЭП с учетом специфики эволюционирования экономической системы. Предложенные в данной статье методические решения, учитывающие особенности функционирования и развития хозяйствующих субъектов, в то же время являются универсальными, поскольку могут быть адаптированы для разнообразных сфер народного хозяйства на глобальном и национальном уровнях.

Результаты исследования

Общеизвестно, что успех МСП в современной экономике зависит от их способности выходить на международные рынки, поэтому во многих странах Европейского союза создаваемые формы партнерства в значительной степени используют информационную поддержку экспортеров МСП,

в частности, своевременно предоставляются данные о регламентах и нормах, касающихся товаров и услуг. Учитывая высокий уровень конкуренции на европейском и американском рынках, большие перспективы для МСП открывают формирующиеся рынки Индии, Китая и Бразилии. Однако, даже в странах с развитой экономикой встречаются многочисленные трудности и проблемы при экспорте в эти страны, для практического решения которых, ежегодно формируются доклады Совета ЕС о наличии возможных препятствий в торговле; укреплений торговых и экономических отношений со странами-соседями ЕС, а также проводится анализ мер по поддержке деятельности европейских МСП, реализующих свою деятельность на внешних рынках.

Рассмотрим основные признаки, присущие внешнеэкономическому партнерству с учетом опыта развитых стран для их адаптации в отечественной практике.

Для того, чтобы быть эффективным, внешнеэкономическое партнерство должно обладать узнаваемой и автономной структурой с целью гибкого взаимодействия между основными участниками на внешнем уровне. Зарубежная практика обращает особое внимание на то, что в отличие от ГЧП, где стороны взаимодействуют в рамках проекта, реализуемого в одном государстве, внешнеэкономическое партнерство (далее – ВЭП), должно быть изолировано от политического влияния и возможности оказания любого внешнего воздействия на его деятельность [1–8]. Особенности ВЭП являются следующие базовые характеристики:

- Партнерство должно обладать политическим и социальным признанием со стороны стран, входящих в него при реализации конкретных проектов;
- Любые соглашения в рамках ВЭП должны устанавливать персональную ответственность для каждого участника проекта, а также определять перечень совместных прав и обязанностей со всеми членами партнерства;
- Проблемы, возникающие в ходе реализации проектов ВЭП должны решаться на консолидированной основе, вне зависимости от источника их возникновения и влияния страновых и суверенных рисков;
- Стороны для координации деятельности ВЭП должны предусматривать возможность оперативного реагирования на проблемы и задачи партнерства;

- Существует необходимость разработки правил проведения регулярных встреч между участниками партнерства, а также обмена информацией;
- Создание ВЭП предусматривает объединение ресурсов, знаний и идей, являющихся собственностью партнерства;
- ВЭП обеспечивает равные возможности в рамках партнерства для всех его участников;
- ВЭП имеет возможность привлекать различные источники финансирования в рамках основной деятельности, не противоречащие действующему законодательству;
- В рамках ВЭП создается собственная «культура обучения» стимулирующая к обмену опытом и знаниями при реализации проектов.

Партнерские отношения в рамках реализации ВЭП предусматривают разработку долгосрочной стратегии для эффективной работы. В этой связи, ее практическая реализация предполагает выполнение ряд последовательных шагов:

- Формирование рабочей программы ВЭП, учитывающей проблемы развития МСП на уровне региона и оценке возможностей их реализации на практике;
- Систематизация существующих целевых программ для МСП в рамках их совместимости с национальными программами поддержки МСП и принципами их реализации на страновом уровне;
- Размер бюджетных обязательств в рамках МСП с учетом финансовой помощи, предусмотренной в рабочей программе ВЭП (в том числе различные финансовые источники);
- Разработанные мероприятия в рамках постоянного мониторинга и оценки деятельности ВЭП с учетом обратной связи с представителями МСП.

Для достижения целей партнерства по взаимовыгодному сотрудничеству МСП с государственными структурами, его участники могут принять на себя различные функции - носители знаний, информационные или финансовые посредники, стратегические менеджеры, инвесторы и пр. Важно, чтобы запланированные функции были известны заранее тем, чтобы выполнить сроки и этапы реализации конкретного проекта. Таким образом, закрепление функций в ВЭП необходимо для:

- Снижения возможности сдвига сроков в реализации конкретных программ МСП с учетом местных и региональных потребностей бизнеса;

¹ Forum on Partnerships and Local Governance at ZSI (Centre for Social Innovation) [<https://www.zsi.at/>]

- Меняющихся требований различных этапов проекта, например, конечного срока реализации;
- Изменения состава и численности персонала в рамках ВЭП с учетом запланированных ролей и компетенций.

В Австрии была создана подобная модель ВЭП для поддержки занятости предпринимателей в рамках отдельной территории¹. Выход МСП на внешнеэкономический уровень посредством использования государственных программ был обеспечен только в условиях жесткой координации между основными участниками партнерства. Сроки реализации данного проекта превысили семь лет. Как указывают практики [4], при реализации ВЭП важна ключевая цель его создания. Например, если партнерство определяет свою ключевую функцию в качестве «стратегического совета для лучшей координации региональной политики МСП», тогда его основной целью будет «координация партнеров».

Различия в уровне взаимодействия определяет уровни соподчинения и иерархии организационной структуры партнерства. Например, доминирующие члены партнерства зачастую обеспечивают финансовый вклад в осуществление запланированного проекта, тем самым обеспечивая координацию и руководство для остальных его участников.

Целевые ориентиры партнерства достигаются за счет обеспечения его многофункциональности и его влияния на различные государственные структуры, организационные изменения в части:

- Решения межотраслевых задач в целях повышения эффективности отдельных групп и секторов МСП;
- Разработки инновационных и интегрированных в реальную экономику подходов к управлению и координации МСП;
- Повышение эффективности использования финансовых ресурсов партнеров МСП;

Выбор типа управления партнерства в зарубежной практике предполагает использование следующих вариантов:

- Внешний механизм управления ВЭП;
- Создание новой организации, выполняющей функции координации в партнерстве;
- Создание новых координационных блоков в уже существующей организационной структуре партнерства.

Если организационная структура, созданная в рамках партнерства, является связующим звеном для всех участников ВЭП, то создание системы коммуникаций является сложным процессом, который играет внутреннюю и внешнюю роль в партнерстве. Внутренняя роль коммуникаций в рамках ВЭП заключается в обеспечении четких информа-

ционных потоков между основными участниками, менеджерами партнерства и между самими партнерами. Внутренние коммуникации позволяют партнерам понять какие проблемы или ограничения существуют в партнерстве и необходимость реорганизации роли каждого участника ВЭП, а также организаций, вовлеченных в деятельность данного партнерства.

Внешняя роль коммуникаций, заключается в обеспечении работы партнерства в рамках поддержки его деятельности и финансирования конкретного проекта. Именно поэтому, реализация проекта ВЭП должна предусматривать разработку не только стратегии функционирования партнерства, но и стратегию его коммуникаций для формирования планов регулярных действий в рамках запланированных этапов и обеспечения достаточности ресурсов (включая кадровые и финансовые ресурсы).

Для того, чтобы гарантировать бесперебойное функционирование ВЭП необходимо осуществлять на постоянной основе двустороннюю связь с местными сообществами и целевыми группами МСП, а также структурами, обеспечивающими информационную поддержку МСП. Также, как и в любой бизнес структуре, в партнерстве необходимо проводить промежуточные итоги в реализации проекта с целью актуализации существующих проблем и обеспечения потенциальных и будущих источников финансирования.

Абсолютно необходимым условием для успешного функционирования партнерства является стабильная структура финансирования, охватывающая оперативный бюджет ВЭП, а также накладные расходы. Понятие оперативный бюджет и его реальные задачи позволяет скоординировать денежные потоки в рамках основных этапов проекта МСП. Следует отметить, что оперативный бюджет и финансовая модель проекта являются разными понятиями.

Оперативный бюджет партнерства относится к текущим или периодическим видам бюджета и показывает планируемые операции на предстоящий год, квартал, месяц для каждого сегмента ВЭП или отдельного направления его деятельности.

Тогда как финансовая модель ВЭП имеет ряд существенных особенностей в части:

- в основе финансового моделирования лежат традиционные методы оценочной деятельности;
- любая финансовая модель является уникальным продуктом с «внутренней» логикой, обеспечивающей идентификацию каждого этапа проекта в рамках ВЭП;
- расширенные варианты финансовых моделей строятся на основе анализа и прогнозе финансовой или бухгалтерской отчетности в рамках проекта;

- могут формировать несколько видов финансовых моделей: для акционеров партнерства; для инвесторов; для государства; конкурсная модель и пр.

В отличие от государственно-частного партнерства, модель ВЭП не предполагает обязательного финансового участия со стороны государства и государственных кредитно-финансовых институтов, такая форма партнерства подразумевает возможность участия зарубежных инвесторов и кредитных учреждений, включая Институты Развития.

Порядок предоставления финансирования в рамках партнерства предполагает многоуровневый подход: первый уровень – финансовые партнеры для осуществления основного финансирования проекта ВЭП, второй уровень – софинансирование отдельных мероприятий или этапов проекта. В рамках данного многоуровневого подхода определяется количество участников – финансовых партнеров ВЭП.

Партнерство с использованием многоуровневого подхода к финансированию может определяться в рамках региональной или отраслевой специфики проекта. В практике партнерства довольно часто встречаются ситуации, когда возникает недостаток государственного финансирования, либо финансовый партнер снизил размер установленного лимита для финансирования. Данная ситуация может характеризоваться, как «отрицательный сценарий» для ВЭП и предполагает замену или участие другого финансового партнера. Поэтому, важнейшим этапом при выборе финансового партнера или использования многоуровневого подхода в финансировании ВЭП является создание общего финансового фонда, который позволил бы распределить средства на реализацию проекта МСП при различных экономических сценариях и политической ситуации в стране.

С нашей точки зрения, создание финансового фонда в рамках ВЭП по сути представляет собой третий этап в создании надежной финансовой платформы для партнерства. Каковы же задачи данного финансового фонда в рамках ВЭП?

Во-первых, государственные денежные средства зачастую передаются от государственной организации к частной структуре, что предусматривает ряд ограничений и юридических требований ко всем участникам партнерства в условиях риска.

Например, в Германии и Австрии [9–10], основные проблемы, связанные с распределением средств в партнерстве по отношению к непубличной коммерческой организации МСП, заключаются в следующем:

- а) сложность в привлечении к ответственности участников партнерства. Фактически, при условии

нецелевого использования денежных средств, организацию достаточно сложно привлечь к ответственности, а использование такого финансового инструмента, как гарантии повышает стоимость финансовых ресурсов в рамках ВЭП. В тоже время, именно использование гарантий фактически способствует снижению риска при недостаточности финансирования или срывов сроков по его предоставлению.

- б) ограничения в финансировании в рамках существующих в законодательстве Бюджетных правил, которые предусматривают ответственность МСП перед органом государственной власти в случае нецелевого использования средств и содержат ограничения на объекты финансирования.

Во-вторых, использование на практике финансового фонда в структуре ВЭП требует квалифицированного персонала в решении поставленных задач по финансированию и контролю целевого использования денежных средств в рамках партнерства.

Таким образом, считаем, что создание многоэтапного механизма финансирования ВЭП для достижения целей партнерства позволит не только повысить его общую эффективность, но и преодолеть проблемы и бюрократические барьеры, стоящие перед ним. Большое значение в созданной структуре финансирования партнерства играет региональный (местный) и внешний уровни его поддержки.

Под региональным уровнем поддержки партнерства мы подразумеваем сформированную инфраструктуру, включающую финансовые, трудовые и социальные институты, региональное правительство, т.е. те структуры, которые имеют отношение к региону, в котором будет реализован проект партнерства. Внешний уровень включает в себя ряд институтов, формирующих социальную и финансовую инфраструктуру вне региона присутствия ВЭП.

Некоторые партнерства успешно конкурируют между собой, прежде всего [10], за счет возможности использования внешних финансовых источников, привлекаемых для проекта партнерства. Такая стратегия развития ВЭП предусматривает привлечение внешних финансовых партнеров и доноров, что способствует повышению его эффективности, особенно в долгосрочной перспективе. Кроме того, использование внешних источников финансирования позволяет проводить более независимую политику ВЭП, особенно при изменении структуры финансирования или возможных кризисных ситуаций в экономике.

В структуре ВЭП огромное значение играет качество проводимого финансового менеджмента. Финансовый менеджмент является связующим звеном между партнерами в части контроля ответственно-

сти за средства, инвестируемые в проект МСП, а также финансовые потоки, поступающие от доноров или внешних финансовых учреждений. Грамотно выстроенная модель функционирования финансового менеджмента позволяет реализовать проект в установленные сроки и выполнить обязательства всех заинтересованных сторон. В тоже время, недостатки финансового менеджмента могут привести к отсутствию результата деятельности ВЭП.

Мониторинг и оценка являются ключевыми компонентами для успешного партнерства. Если планирование помогает определить цели, которые должны быть достигнуты в рамках партнерства, то процесс оценки и мониторинга ВЭП помогает оценить реальный вклад каждого участника с учетом эффективности всего проекта.

Процесс мониторинга в рамках регулярной оценки деятельности ВЭП представляет собой многоступенчатый процесс, задачи которого сконцентрированы в выявлении сигналов, позволяющих своевременно реагировать на любые внешние события и риски.

Важно учитывать три принципа, которые должны быть приняты во внимание при осуществлении оценки и мониторинга ВЭП:

1. Принцип полного вовлечения партнера в рамках реализации проекта ВЭП.
2. Принцип использования ключевых показателей эффективности, позволяющий оценить влияние каждого участника ВЭП на деятельность партнерства и влияние партнерства в рамках региона.
3. Принцип использования актуальных ключевых показателей эффективности партнерства, которые в дальнейшем могут быть использованы как индикаторы для мониторинга. Данные показатели могут в дальнейшем участвовать в разработке стратегии ВЭП с использованием различных методов сбора информации (сбор статистических данных, исследования удовлетворенности и т.д.).

Таким образом, любой критерий или признак является прежде всего инструментом для определения цели или достижения задач ВЭП, поэтому они должны в первую очередь отражать степень достижения результата, что в конечном счете определяет эффективность всего партнерства.

Несмотря на отличительные особенности ВЭП, реализация проектов во внешнеэкономическом пространстве способствует поддержке экономического роста на страновом уровне; созданию новых площадок для стратегического планирования международных проектов; гармонизации отношений между внешними партнерами, включая кредитно-финансо-

вые институты и Институты развития; обеспечению лучшей координации в оказании государственных услуг; созданию эффективных вертикальных и горизонтальных каналов связи на секторальном уровне, что в целом способствует обеспечению синергетического эффекта от реализации проекта внешнеэкономического партнерства.

Как показывает позитивная зарубежная практика, партнерские отношения на внешнеэкономическом уровне должны пройти через несколько этапов, достигнув стадии зрелости с тем, чтобы партнерство сформировалось как отдельная площадка для реализации конкретного проекта. В этой связи особое внимание должно быть уделено:

- Пониманию культурных различий между партнерами и признание этих различий;
- Четкому определению задач и конечной цели партнерства с учетом реалистичных временных рамок для реализации конкретного проекта;
- Разработке четкой и гибкой стратегии для достижения конечной цели и получения эффективного результата в результате взаимовыгодного сотрудничества;
- Обоснования и отбора участников партнерства и уточнения роли каждого из них, включая государственные структуры;
- Использования достаточного объема текущих ресурсов (например, знаний, информации, времени, опыта и объема финансирования);
- Привлечения инвестиций в эффективные организационные структуры для поддержки потенциала партнерства и обеспечения его гибкой организационной структуры;
- Обеспечения связи между партнерами и подотчетности в рамках ВЭП.

Наряду с возможностями, которые определяют эффективность партнерства существуют и типичные барьеры, связанные с участием государства в проектах МСП среди которых:

- Временные ограничения финансовых ресурсов в рамках проекта партнерства, что предопределяет необходимость поиска новых финансовых источников в случае недостаточности средств;
- Отсутствие четкого разделения функций государства в рамках партнерства, определенных в рамках организационной структуры ВЭП;
- Отсутствие навыков для эффективного функционирования партнерства (например, управления, финансового контроля, практики ведения переговоров) и пр.;
- Отсутствие гарантированного доступа к государственному или частному финансированию;
- Возможность дополнительных расходов в виду необходимости предварительной экспертизы

проекта МСП со стороны государства, а также наличие ограничений по стоимости финансирования проекта;

- Высокая стоимость долга компании МСП, обусловленная необходимостью обеспечения возврата инвестиций от проекта (стоимость долга должна покрываться за счет гарантии государства, либо через механизм субсидирования процентной ставки по кредиту);
- Необходимость классификации проектов МСП, одобренных в рамках ВЭП. Финансирование проектов МСП может реализовано только путем конкурсного отбора, что предопределяет необходимость использования отработанных технологий по выбору. Например, некоторые проекты будут приносить доход в местной валюте (например, проекты водоснабжения), а другие (например, порты и аэропорты) обеспечивают возможность получения дохода только в долларах США или другой международной валюте, и поэтому ограничения местных финансовых рынков может иметь меньшее влияние;
- Необходимость учета влияния социальных или политических рисков при внедрении проектов МСП в рамках партнерства. Данные ограничения связаны в первую очередь с возможностью повышения тарифов или любых других ограничений, оказывающих влияние на деятельность государственных институтов;
- Необходимость разработки четкой нормативной и правовой базы, учитывающей особенности развития внешнеэкономического партнерства с МСП;
- Влияние любых прочих рисков, которые в долгосрочной перспективе могут оказать влияние на ход реализации проекта МСП (например, срыв сроков, изменение курса валюты и пр.)

Выводы

Данные барьеры во многом препятствуют переходу организации эффективного партнерства в рамках внешнеэкономической деятельности МСП.

В этой связи, наши предложения, касающиеся практической реализации партнерства в рамках ВЭП должны учитывать возможность законодательного и нормативного урегулирования следующих основных вопросов в части:

- адаптации зарубежной практики оценки ВЭП в части повышения операционной эффективности и снижения затрат на реализацию проекта МСП;
- стимулирования субъектов МСП к реализации внешнеэкономических проектов в установленных в бюджете сроки;
- использования механизмов ВЭП для развития потенциала, а МСП путем создания совместных

предприятий с крупными международными компаниями, а также возможностью использования субподрядных услуг МСП в рамках реализации внешнеэкономических контрактов;

- использования опыта ВЭП для передачи навыков реализации и тиражирования подобных проектов в развитых странах, а также с целью реализации совместных предприятий и проектов МСП;
- дополнения возможностей государственного сектора по развитию инфраструктуры МСП на внутреннем рынке.

Подводя итоги вышесказанному, необходимо отметить, что стратегическое взаимодействие государства, крупных промышленных предприятий и малого предпринимательства должно быть инновационно ориентированным. Инновации и своевременная модернизация есть условие устойчивого и безопасного национального социально-экономического развития. Но в тоже время необходимо понимать, что кооперация крупного и малого бизнеса позволяет не только создать оптимальный процесс товародвижения, но и сформировать наукоемкую платформу развития национальной экономики.

Это в свою очередь означает максимизацию полезных эффектов и экономических выгод, которые будут перераспределяться между взаимодействующими субъектами. Создаваемые в результате взаимодействия новые виды продукции и услуг позволяют наилучшим образом удовлетворять общественные и персональные потребности. В данной статье рассмотрены общие вопросы совершенствования инновационной стратегии взаимодействия государства, крупных промышленных предприятий и малого предпринимательства в рамках ВЭП. В дальнейшем мы остановимся на конкретных примерах и видах этого взаимодействия с использованием экономического обоснования целесообразности того или иного подхода к организации межфирменной кооперации крупного и малого бизнеса.

Список литературы

1. *Иващенко Н.П., Энговатова А.А., Коростылева И.И.* Трансформация отечественных вузов в предпринимательские: Логика пути // Экономические стратегии. 2014. Т. 16. № 8 (124). С. 130–135. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=22902058> (дата обращения: 26.12.2016)
2. *Семёнов А.А.* Управление кооперацией в интегрированных промышленных структурах // Государственное управление. 2011. № 27. С. 12. URL: http://elibrary.ru/download/elibrary_16919956_55805795.pdf (дата обращения: 26.12.2016)
3. *Кошелева Т.Н.* Малое предпринимательство: ограничения, факторы инновационного роста и направления развития: монография. СПб.: изд-во «СПбАУЭ», 2011. 234 с.

4. Зуев Е.В. Инновационные процессы и организационные трансформации в производственном секторе // *Фундаментальные исследования*. 2012. № 3. С. 682–686. URL: <http://elibrary.ru/item.asp?id=17866095> (дата обращения: 26.12.2016)
5. *Ackoff R. Ackoff's Best: His Classic Writings on Management*. NY: Wiley, 1999. 356 p.
6. *Dudin M.N., Ljasnikov N.V., Pankov S.V. and Sepiashvili E.N. Innovative foresight as the method for management of strategic sustainable development of the business structures // World Applied Sciences Journal*. № 26 (8): 1086–1089. DOI: 10.5829/idosi.wasj.2013.26.08.13550
7. *Meyer Martin. Academic Inventiveness and Entrepreneurship: On the Importance of Start-Up Companies in Commercializing Academic Patents*, in: *Journal of Technology Transfer*. 2006. № 31. С. 501–510. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10961-006-0010-z>
8. *Robbins Stephen P., Coulter Mary. Management (12th Edition)*. Pearson, 2013. 350 p. URL: <http://bookfi.net/book/1386146> (дата обращения: 26.12.2016)
9. *Kanter P.M. Collaborative advantage // Harvard Business Review*. Boston. 1994. Vol. 72. № 4. P. 96–108.
10. *Cafaggi F. Contractual Networks, Inter-firm Cooperation and Economic Growth*. Edward Elgar Pub. 2011. 264 p. DOI: <https://doi.org/10.4337/9781849809696>

Поступила в редакцию: 09.01.2017; одобрена: 08.02.2017; опубликована онлайн: 31.03.2017

Об авторах:

Яхьяев Магомедсаид Алигаджиевич, проректор по развитию, НЧОУ ВО «Московский институт экономики, политики и права» (115184, г. Москва, Климентовский переулок, д. 1/18, стр. 1), доктор экономических наук, профессор, msagja@gmail.com

Мортаза Али Явар, аспирант, ФГБОУ ВО «Дагестанский государственный университет» (367000, Россия, Республика Дагестан, Махачкала, ул. Гаджиева, д. 43-а), Khanova309@yandex.ru

Авторы прочитали и одобрили окончательный вариант рукописи.

References

1. Ivashchenko N.P., Engovatova A.A., Korostyleva I.I. Transformacija otechestvennyh vuzov v predprinimatel'skie: Logika puti [The transformation of national universities into enterprise: path Logic]. *Jekonomicheskie strategii = Economic strategies*. 2014; 16(8(124)):130–135. (In Russ.)
2. *Semenov A.A. Upravlenie kooperacij v integrirovannyh promyshlennyh strukturah [Cooperatives in integrated management of industrial structures]. Gosudarstvennoe upravlenie = Public Administration*. 2011; 27:12. (In Russ.)
3. *Koshelev T.N. Maloe predprinimatel'stvo: ogranichenija, factory innovacionnogo rosta i napravlenija razvitiija: monografija [Small business: limitation, the factors of innovation growth and development directions: a monograph]*. St. Petersburg: Publishing House. «SPBAME», 2011. 234 p. (In Russ.)
4. *Zuev E.V. Innovative processes and organizational transformations in the manufacturing sector. Fundamental'nye issledovanija = Basic Research*. 2012; 3:682–686. (In Russ.)
5. *Ackoff R. Ackoff's Best: His Classic Writings on Management*. NY: Wiley, 1999. 356 p.
6. *Dudin, M.N., Ljasnikov, N.V., Pankov, S.V. and Sepiashvili, E.N. Innovative foresight as the method for management of strategic sustainable development of the business structures. World Applied Sciences Journal*. 2013; 26(8): 1086–1089. DOI: 10.5829/idosi.wasj.2013.26.08.13550
7. *Meyer, Martin. Academic Inventiveness and Entrepreneurship: On the Importance of Start-Up Companies in Commercializing Academic Patents. Journal of Technology Transfer*. 2006; 31:501–510. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10961-006-0010-z>
8. *Robbins Stephen P., Coulter Mary. Management (12th Edition)*. Pearson, 2013. 350 p. URL: <http://bookfi.net/book/1386146>
9. *Kanter P.M. Collaborative advantage. Harvard Business Review*. Boston. 1994; 72(4):96–108.
10. *Cafaggi F. Contractual Networks, Inter-firm Cooperation and Economic Growth*. Edward Elgar Pub. 2011. 264 p. DOI: <https://doi.org/10.4337/9781849809696>

Submitted 09.01.2017; revised 08.02.2017; published online 31.03.2017

About the authors:

Magomedsaid A. Yakhjyaev, Vice-Rector for Development Moscow Institute of Economics, Politics and Law (1/18, bld. 1, St. Clements lane, Moscow, 115184), Moscow, Russian Federation, Doctor of Economic Sciences, Professor, msagja@gmail.com

Ali Ya. Mortaza, Post-graduate student, Dagestan State University (1, Batiraya street, Makhachkala, 367008), Makhachkala, Russian Federation, Khanova309@yandex.ru

All authors have read and approved the final manuscript.