It is proved that in assessing the level of annual savings from the implementation of new tools and methods of management of tax obligations of its growth rates due to changes in sales volumes and specific tax expenditures should be supplemented by estimates of financial factors.

Keywords: *financial resources; the tax policy of the company; tax management; mechanism for management of tax liabilities of the enterprise.*

References

1. Blank I.A. Upravlenie denezhnymi potokami. – K.: Nika-Centr, Jel'ga, 2013. – 736 s.
2. Ignatova T.V., Mal'ceva O.V. Institucional'naja organizacija konkurentnyh otnoshenij v sovremennoj jekonomike // Idei i idealy. 2012. № 1.
3. Koval'chuk K.F., Reva T.M. Nalogovyj menedzhment promyshlennogo predprijatii: Monografija. – Ekaterinburg: Institut tehnologii, 2011. – 122 s.
4. Kozhinov V.Ja. Prognozirovanie finansovogo rezul'tata // Nalogovoe planirovanie. 2011. № 4. – S. 20-31.
5. Kozlov D.A. Raschet nalogov v operacionnoj dejatel'nosti predprijatija // Finansovyj menedzhment. 2012. № 1. – S. 28-34.
6. Londar S.P. Modelirovanie parametrov vzaimodejstvija nalogovoj sistemy s jekonomicheskoj sredoj // Regional'naja jekonomika. 2012. № 1. – S. 219-227.
7. Vylkova E.S., Romanovskij M.V. Nalogovoe planirovanie. SPb.: Piter, 2014. – 636 s.
8. Peshkova E.P., Peshkova A.A. Metody formirovanija struktury kapitala i vozmozhnosti ih primenenija // Vestnik universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravlenija). №25. – M.: GUU, 2011.
9. Rjabcev A.V. Modelirovanie optimal'noj nalogovoj strategii predprijatija: Dis... kand. jekon. nauk. – Doneck, 2009. – 157 s.
10. Savickaja G.V. Analiz hozjajstvennoj dejatel'nosti predprijatij: Ucheb. posobie. – 6-e izd., pererab. i dop. M.: Novoe znanie, 2013. – S. 466 – 472.
11. Frejdman S.D. Jekonomiko-matematicheskaja model' monitoringa ocenki nalogovoj bazy // Finansy. 2012. № 7. – S. 38 – 40.

УДК 334

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕМ МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

Пешкова Елена Петровна доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, финансов и природопользования, Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (344002, Россия, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70).
E-mail: sashusha7@mail.ru

Аннотация

В статье рассмотрены объективные условия и предпосылки взаимодействия субъектов малого и крупного бизнеса. Определены основные направления государственного регулирования указанного взаимодействия, а также цели финансовой поддержки малого предпринимательства на региональном и местном уровне. Рассмотрена практика симбиоза крупных и малых предприятий в зарубежных странах. При определении эффективности взаимодействия малых и крупных предприятий использован аналитический метод дифференциального анализа, позволяющий исследовать динамику развития малого предприятия с помощью уравнений, содержащих набор наиболее важных переменных, отражающих влияние как внешних факторов, так и внутренних характеристик предприятия.

Ключевые слова: *управление, малый бизнес, крупные предприятия, взаимодействие малого и крупного бизнеса, эффективность, дифференциальный анализ.*

В странах с развитой рыночной экономикой доля малых предприятий в промышленности преобладает над сектором крупного бизнеса. Такая ситуация сложилась исторически. В ходе развития производственной сферы малые предприятия постепенно становились

крупными фирмами, оказывая непосредственное влияние на структурные преобразования в национальных экономиках.

Малые предприятия и крупный бизнес в рыночной экономике функционируют в неразрывной связи, для этого существуют объективные предпосылки:

- они имеют, как правило, общие экономические и финансовые интересы;
- в основе предпринимательской деятельности лежат единые производственные цели;
- малые и крупные предприятия объединяет необходимость в жесткой региональной, межрегиональной и международной конкуренции обеспечивать в промышленности общими усилиями и опережающими темпами инновационный процесс;
- корпоративные установки на рациональные и экономические способы и методы менеджмента вынуждают крупный бизнес не только к интеграции в производственной, но и в инновационной деятельности с малыми хозяйствующими субъектами;
- государственные структуры поддерживают и стимулируют крупные предприятия к кооперации и взаимодействию с малым бизнесом с тем расчетом, чтобы эффективнее использовать ресурсные возможности национальной экономики.

В развитых странах мира почти каждая большая промышленная компания сотрудничает не только с десятками, а порой и сотнями малых предприятий. Такое взаимодействие и кооперация в основном осуществляется по двум признакам: отраслевому и территориальному. Их реализация оказывает содействие интегральной эффективности производства.

В плановой экономике приоритет отдавался исключительно крупным предприятиям в противовес развитию малых и средних. Государственными корпорациями и объединениями обеспечивался научно-технический прогресс. В тот же время на практике существовала определенная производственная кооперация между большими и средними предприятиями, а средние предприятия, в свою очередь, нередко взаимодействовали с малыми хозяйствующими субъектами.

Поэтому опыт кооперативных и интегрированных действий со стороны хозяйствующих субъектов различного масштаба был и в дорыночной экономике. При этом следует отметить, что данный процесс взаимодействия осуществлялся в особых условиях директивного планирования, а не рыночного. Тем не менее, затратный характер экономики не оказывал содействия совершенствованию и обновлению механизмов продуктивного и полноценного взаимодействия, удовлетворяющего и взаимно обогащающего всех участников производственного цикла.

Как известно, в период формирования и становления рыночной экономики в России расширился производственный сектор малого предпринимательства, особенно в мегаполисах и крупных промышленных регионах. Эта устойчивая тенденция, прежде всего, свидетельствует о том, что в реальном секторе экономики появились новые качественные структурные изменения [1]:

- производственные функции малого бизнеса постепенно распространяются на сферу предпринимательской деятельности крупных предприятий;
- крупный бизнес все чаще обращает внимание на широкие потенциальные возможности малых предприятий и стремится их использовать в своих интересах, в частности для сокращения производственных расходов, разработки и промышленного освоения новых образцов продукции;
- государство ищет способы максимального увеличения числа малых хозяйствующих субъектов в промышленности и стимулирования крупного бизнеса к поиску механизмов эффективного взаимодействия с ними;
- налоговые и административные льготы и преференции, предоставляемые государством и муниципальными органами, хотя еще и в незначительной степени, постепенно делают малый бизнес во многом привлекательным для производственной кооперации с крупными предприятиями.

В целях реализации государственной политики в области развития предпринимательства законами и другими нормативными правовыми актами для малых предприятий предусмотрены определенные мероприятия стимулирования, в частности в рамках взаимодействия с крупным бизнесом [2]. Нужно признать, что они не носят системного характера и приняты были для обслуживания определенных бизнес-структур в их интересах, но все таки это позволяет говорить об эффективности развития малого и крупного предпринимательства и основных направлениях государственного регулирования их взаимодействия:

- внедрение специальных налоговых режимов;
- упрощение правил ведения налогового учета, а также упрощенные формы налоговых деклараций по отдельным налогам и сборам;
- упрощенная система ведения бухгалтерской отчетности для малых предприятий, которые осуществляют отдельные виды деятельности, установление упрощенного порядка составления статистической отчетности;
- установление особых условий для поставщиков (исполнителей, подрядчиков) в целях размещения заказов на снабжение товарами, выполнение работ, предоставление услуг для государственных и муниципальных нужд;
- введение льготного порядка ведения операций по приватизации государственного и муниципального имущества;
- гарантированность правового и законодательного обеспечения процедур государственных проверок;
- обеспечение финансовой поддержки из государственного бюджета, бюджетов регионов и муниципальных образований;
- развитие инфраструктуры субъектов малого промышленного предпринимательства;
- финансирование научно-исследовательских и исследовательско-конструкторских работ по проблемам развития предпринимательства за счет средств государственного бюджета;
- поддержка государственных и региональных программ развития малого промышленного предпринимательства;
- предоставление финансовой поддержки из региональных бюджетов путем предоставления субсидий, бюджетных инвестиций, государственных и муниципальных гарантий относительно обязательств субъектов предпринимательства;
- предоставление имущественной поддержки малого предпринимательства в виде передачи во владение или пользование государственного или муниципального имущества (земельные участки, здания, строения, сооружения и нежилые помещения, оборудование, установки, транспортные средства и т.д.) как на возмездной, так и безвозмездной основе или на льготных условиях;
- предоставление поддержки в области инноваций и промышленного производства через организации, создающие инфраструктуру поддержки: технопарки, центры коммерциализации технологий, научно-производственные зоны и т.д.

Таким образом, создавая законодательную основу для нормативно-правового регулирования развития малого предпринимательства, государство своими действиями усиливает производственно-инновационную привлекательность малого бизнеса и расширяет его потенциальные возможности во взаимодействии и сотрудничестве с крупными предприятиями. Более того, это позволит поднять уровень сравнительных конкурентных преимуществ малого предпринимательства перед крупным бизнесом в целом ряде сегментов промышленного комплекса регионов.

Благодаря этим факторам малые предприятия безболезненно впишутся в производственную и инновационную орбиту крупных предприятий, дополнят их производственные функции и закроют определенные ниши в промышленном секторе региональной экономики. Таким образом, малые предприятия оказывают содействие преодолению отрицательных факторов, возникающих в экономике промышленности, и в конечном итоге ее подъему.

Вместе с тем нельзя противопоставлять малый и крупный бизнес и рассматривать их как непосредственных конкурентов. Такой подход очень некорректен вследствие того, что малые предприятия на нынешнем уровне развития не могут составить прямой конкуренции корпорациям и объединениям и не способны полностью занять их нишу в промышленном секторе экономики.

В экономической литературе иногда утверждалось, что по многим признакам субъекты малого предпринимательства могут успешно конкурировать с крупными производителями. Исключения делалось лишь для ряда отраслей (энергетика, машиностроение, оборонная промышленность), где малый бизнес не в состоянии реально конкурировать с корпорациями. Такая оценка в период активного, силового дробления и дальнейшей приватизации крупных предприятий, на наш взгляд, носила чисто политический характер. Хотя на практике можно найти множество примеров, когда малые предприятия, созданные на базе крупных, спустя некоторое время развиваются и становятся экономически независимыми и, накопив определенный капитал, занимают в экономике регионов и государства свои ниши. В то же время, когда материнское предприятие игнорирует интересы своих младших партнеров по бизнесу, последние могут искать пути выхода из-под контроля головной фирмы.

Таким образом, цивилизованное и полномасштабное взаимодействие малого и крупного бизнеса в промышленности формируется и эффективно развивается при следующих условиях:

- стабилизация экономики, когда крупный бизнес функционирует строго в рамках рыночных законов;

- государство регулирует процесс сотрудничества, кооперации и взаимодействия малого и крупного бизнеса, разрабатывает и реализует долгосрочную и эффективную политику в этой области экономической деятельности, в частности реализует стимулирующие механизмы взаимодействия;

- реализация конкурентных преимуществ малого бизнеса в промышленном секторе, рассматривающаяся с позиций его экономических особенностей и возможностей исключительно как малой хозяйствующей формы, подкрепленной преференциями, предоставляемыми государством.

Ряд авторов [3–7] (мы придерживаемся данной точки зрения) считают, что качественно новый уровень взаимодействия малых и крупных предприятий в сфере промышленного производства возможен в результате реализации комплекса следующих мероприятий, которые необходимо осуществить на государственном и региональном уровнях:

- создать на региональном уровне центры поддержки взаимодействия малого и крупного бизнеса (такими центрами могли бы стать управления промышленности областных администраций);

- организовать в этих центрах различные формы финансовой поддержки (льготное налогообложение, субсидии, привлечение финансовых средств крупных компаний) взаимодействия крупного и малого бизнеса;

- создать экономические модели промышленных кластеров, когда малые предприятия с высокой степенью специализации группируются вокруг крупного предприятия, выполняют его заказы, обеспечивают в определенной мере инновационные прорывы, выполняют экспортные функции, берут на себя производственные риски, не теряя при этом своей экономической и юридической самостоятельности;

- разработать и принять соответствующие законы, позволяющие деловое взаимодействие малых предприятий и крупного бизнеса перевести в надежное русло.

Суть такого союза двух экономических субъектов крупного и малого бизнеса заключается в том, что в результате формируется новая экономическая структура, обладающая синергетическими свойствами, обеспечивающая превышение эффекта совместного функционирования самостоятельных субъектов над суммой эффектов их автономной деятельности [8]:

$$Э^1 + Э^2 < Э^S, \quad (1)$$

где $Э^1$, $Э^2$ – эффекты самостоятельного функционирования предприятий;

$Э^S$ – эффект от их общей деятельности.

Таким образом, синергетический эффект ($S^э$) измеряется величиной разности [7]:

$$S^э = Э^s – (Э_1 + Э_2) \quad (2)$$

При этом, чем больше синергетический эффект ($S^э>0$), тем глубже процесс экономического симбиоза и тем устойчивее союз данных экономических объектов; чем меньше величина $S^э$, тем меньше этот эффект и неустойчива сформированная структура малого и крупного бизнеса.

В экономической практике стран с развитой рыночной экономикой (Япония, США, Великобритания и т.д.) экономический симбиоз крупных и малых предприятий является достаточно распространенным явлением. В его основе лежит взаимная выгода обеих сторон [8]:

- крупные предприятия вносят в функционирование малых определенный элемент стабильности и планомерности; они определяют особый микроклимат их функционирования, амортизируя влияние рыночной стихии;

- малые предприятия выполняют часть функций крупных, концентрируясь на вопросах разработки и внедрения нововведений, повышения качества изделий, сбыта, снабжения и т.д.

Такой экономический симбиоз имеет широкий спектр действия, который условно можно разделить на две группы [8]:

- необходимость рационального разделения производственно-экономических функций предприятий и совершенствование организации производства;

- специфические цели, обусловленные необходимостью выживания в условиях экономического кризиса.

Особенно эффективным будет экономический симбиоз в том случае, если при взаимодействии предприятий будут соблюдены различные цели.

Эффективность взаимодействия малых и крупных предприятий с позиций малого предприятия можно определить, используя декомпозиционный подход, допускающий рассмотрение малого предприятия как части симбиоза с учетом тех эффектов (удобств и расходов), которые сопровождаются его участием в этой системе экономических связей [8].

Как инструмент предлагается использовать аналитический метод дифференциального анализа, позволяющий исследовать динамику развития малого предприятия (т.е. проследить долговременные последствия принятых решений) с помощью уравнений, содержащих набор наиболее важных переменных, отражающих влияние как внешних факторов (например, динамики инвестиций), так и внутренних характеристик предприятия (себестоимость, фондоотдача и т.д.). При этом необходимо ввести определенные ограничения; так малое предприятие необходимо представить очень упрощенно, с использованием агрегированных показателей; в частности, принимается гипотеза о монопроизводительности малого предприятия, неизменности и единстве употребляемой здесь технологии и так далее (в некоторых случаях это требует специального обоснования достоверности и возможности употребления полученных результатов).

Приведенные нами принципы и гипотезы можно применять для малых промышленных предприятий, так как они, как правило, узкоспециализированны и являются малопроизводительными, используют одну технологию, практически не меняя ее в процессе своего функционирования и т.д.

Современные рыночные условия, полная экономическая самостоятельность предприятий, изменяемая во времени налоговая система требуют учета этих факторов через соответствующие переменные, а также взаимосвязи между ними и т.д.

Для оценки эффективности взаимодействия малого предприятия с крупным рассмотрим следующую модель субъекта малого бизнеса. Будем считать, что малое предприятие

может развиваться как за счет своих внутренних источников (чистая прибыль), так и внешней финансовой помощи, предоставляемой ему крупным предприятием, государством, муниципалитетом на безвозмездной основе на протяжении некоторого фиксированного промежутка времени. Эти средства направляют на инвестиции, т.е. на прирост, обновление основных фондов. Основные производственные фонды являются лимитирующим фактором, определяющим выпуск продукции. Малое предприятие функционирует при неизменной технологии, предусматривающей постоянность его фондоотдачи.

С учетом вышеизложенных предпосылок производственную деятельность малого промышленного предприятия можно описать однофакторной производственной функцией Леонтьева, а темпы развития предприятия определяются динамикой основных производственных фондов.

Зависимость между основными переменными модели малого предприятия можно представить следующей системой уравнений:

- производственную линейную функцию предприятия:

$$Q(t)=f\cdot\Phi(\epsilon), \quad . \tag{3}$$

- систему формирования общей прибыли за вычетом расходов на производство:

$$П^{об}(t)=(1-c)Q(t), \tag{4}$$

- величину чистой прибыли за вычетом общей суммы налоговых отчислений:

$$П(t)=П^{об}(t)-N(t), \tag{5}$$

- алгоритм расчета налоговых отчислений:

$$N(t)=ч_1Q(t)+ч_2K_p(1-p)П(t), \tag{6}$$

- динамику прироста основных производственных фондов за счет собственных средств и внешних инвестиций:

$$\frac{dA}{dT}=K_p(t)+J(t), \tag{7}$$

$$t\epsilon[0,T];\ p\epsilon[0,1];\ K_p\epsilon[0,1], \tag{8}$$

где Q (t) – выпуск продукции за время t в стоимостном выражении, руб.;

f – показатель фондоотдачи;

Ф (t) – стоимость основных производственных фондов, руб.;

$П^{об}$ (t) – общая прибыль малого предприятия, руб.;

c – удельная себестоимость продукции, руб./год;

П (t) – чистая прибыль за вычетом налоговых отчислений, руб.;

N (t) – сумма налоговых отчислений, руб.;

$ч_1$ и $ч_2$ – ставки налогообложения на объем выпуска продукции и прибыли соответственно;

p – часть чистой прибыли, отчисленной на реинвестирование;

K^p – коэффициент, показывающий долю реинвестированных средств прибыли, не имеющих льгот по налогообложению;

J (t) – внешние инвестиции предприятия на безвозмездной основе, руб.

Подставив уравнение (3) и (6) в (5) получим:

$$П(t)=(1-c)Q(t)-ч_1\ Q(t)-ч_2\ \ K_p(1-p)П(t)=$$
$$Q(t)\left[(1-c)-ч_1\ \ \right]-ч_2K_p(1-p)П(t) \tag{9}$$

Подставляем значение П (t) в выражение (7):

$$П(t)=\frac{1-с-ч_1}{1+ч_2 К_р (1-р)} Q(t), \quad (10)$$

Отсюда подставим полученное выражение (8) в формулу (5):

$$\frac{dФ}{dt}=\bar{a}Q(t)+J(t), \quad (11)$$

где $\bar{a}=\frac{(1-с-ч_1)}{1+ч_2 К_р (1-р)}$. Или, учитывая (3), получим наше уравнение в окончательном виде, к которому сводится система соотношений (3) и (6):

$$\frac{dA}{dt}=aA(t)+J(t), \text{ где } a=f\bar{a} \quad (12)$$

Для нас определенную заинтересованность представляют три случая динамики инвестирования J(t) в выражении (10), т.е. три случая возможных стратегий государственной или финансовой поддержки малого промышленного предпринимательства:

1) Постоянная – с фиксированными объемами инвестиций для каждого из периодов:

$$J(t)=J_o=const \quad (13^а)$$

2) Линейно возрастающая – с темпом роста инвестиций в>0:

$$J(t)=\beta t \quad (13^б)$$

3) Возрастающая – со средним темпом в>0, но по нелинейному закону с минимальным уровнем гарантий (JCo)= в при t=0):

$$J(t)=\beta_{exp}\{\beta t\}. \quad (13^в)$$

Общее решение линейного неоднородного дифференциального уравнения с постоянными коэффициентами (7) для данных правых частей имеет вид соответственно:

$$Ф(t)=\left(Ф_o+\frac{J}{a}\right)exp[at]-\frac{J_o}{a}, \quad (14)$$

$$Ф(t)=\left(Ф_o+\frac{\beta}{a^2}\right)exp[at]-\frac{\beta}{a^2}(at+1), \quad (15)$$

$$Ф(t)=\left(Ф_o+\frac{B}{a-\beta}\right)exp[at]-\left[\frac{B}{a-\beta}\right]exp\{\beta t\}. \quad (16)$$

Использование полученных соотношений динамики основных производственных фондов позволяет дать ориентировочную (приближенную) оценку эффективности следующих направлений взаимодействия малого предприятия с крупным.

Необходимо определить основные экономические показатели работы малого предприятия (выпуск продукции, прибыль) при различных вариантах предоставления ему финансовой помощи.

В случае, если взаимодействие малых предприятий с крупным обеспечивает снижение расходов у данного предприятия за счет синергетического эффекта, то это означает снижение производственных расходов (С). При этом, как вытекает из вышеприведенных формул, происходит увеличение параметра 0<a<1, соответственно рост основных производственных фондов Ф (t) осуществляется ускоренными темпами, что приводит, в свою очередь, к увеличению показателей выпуска продукции Q (t) и прибыли предприятия П (t).

В том случае, если взаимодействие предприятий приводит к повышению фондоотдачи (f), это означает соответствующее увеличение параметра (а) и улучшение динамики основных показателей работы малого промышленного предприятия.

Для практического использования результатов анализа эффективности взаимодействия малых предприятий с крупными можно рекомендовать использование приближенных численных методов решения полученных уравнений динамики основных фондов, выпуска продукции, прибыли и так далее при разных значениях входящих в них параметров, α, β, В. Для этого достаточно числовые результаты представить в виде таблиц или номограмм, которые позволят осуществить экспресс-анализ возможных проектов взаимодействия малых и крупных предприятий.

Таким экспресс-методом определяется наиболее рациональная стратегия при стратегическом планировании деятельности малых предприятий, для которых характерно отсутствие значительных средств для проведения серьезных проектных исследований. Таким образом, именно экспресс-методы наиболее соответствуют природе предприятий малого бизнеса.

Литература

1. *Гришина Т.П.* Современные аспекты исследования территориальной организации малого и среднего предпринимательства // Географическое изучение территориальных систем: Сб. материалов III Всероссийской научно-практ. конф. – Пермь, 2009. – С. 102–104.
2. *Игнатова Т.В., Игнатов В.Г.* Экспертные оценки социальной политики и взаимодействия государства и бизнеса на Юге России // Российское предпринимательство. 2012. № 12 (210). – С.178 – 182.
3. *Аристер Н.И., Половинкин П.Д., Сахарнов Ю.В.* Предпринимательство как стратегический фактор экономического развития. – Спб.: Научная мысль, 2012. – 460 с.
4. *Блинов А.О.* Малое предпринимательство. Организационные и правовые основы деятельности. М.: «Вотер», 2012. – 336 с.
5. *Кюрджиев С.П.* Зарубежный опыт реализации амортизационной политики организаций // Вестник Таганрогского института управления и экономики. 2013. № 2 (18). – С. 15 – 18.
6. *Кюрджиев С.П., Мамбетова А.А.* Оценка потенциала снижения финансовых рисков субъектов хозяйствования // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. 2014. № 1 (44). – С. 44 – 50.
7. *Сентябрьская А.В.* Роль малого бизнеса в развитии экономики // ЭКО. 2013. № 8. – С. 25 – 32.
8. *Маренный М.А.* Дифференциальный анализ развития малых предприятий, использующих кредитно-инвестиционный ресурс // Аудит и финансовый анализ. 2010. № 4. – С. 8 – 12.

Peshkova Elena Petrovna, Doctor of Economic Science, Professor of Cathedra of economy, finance and environmental management, South-Russian Institute of Management – branch of Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (70, Pushkinskaya St., Rostov-on-Don, 344002, Russian Federation). E-mail: sashusha7@mail.ru

MANAGEMENT OF IMPROVING THE INTERACTION BETWEEN SMALL AND LARGE BUSINESSES

Abstract

The article describes the objective conditions and prerequisites interaction of small and large businesses. The main directions of state regulation of this interaction, as well as the objective of financial support for small businesses at regional and local level. The practical symbiosis of large and small businesses in foreign countries. The effectiveness of the interaction of small and large enterprises determined using an analytical method of differential analysis, which allows to study the dynamics of small businesses using equations containing a set of the most important variables that reflect the influence of both external factors and internal characteristics of the company.

Keywords: *management, small business, large enterprises, interaction of small and large businesses, efficiency, differential analysis.*

References

1. Grishina T.P. Sovremennye aspekty issledovanija territorial'noj organizacii malogo i srednego predprinimatel'stva // Geograficheskoe izuchenie territorial'nyh sistem: Sb. materialov III Vserossijskoj nauchno-prakt. konf. – Perm', 2009. – S. 102–104.
2. Ignatova T.V., Ignatov V.G. Jekspertnye ocenki social'noj politiki i vzaimodejstvija gosudarstva i biznesa na Juge Rossii //Rossijskoe predprinimatel'stvo. 2012.
№ 12 (210). – C.178 – 182.
3. Arister N.I., Polovinkin P.D., Saharnov Ju.V. Predprinimatel'stvo kak strategicheskij faktor jekonomicheskogo razvitija. – Spb.: Nauchnaja mysl', 2012. – 460 s.
4. Blinov A.O. Maloe predprinimatel'stvo. Organizacionnye i pravovye osnovy dejatel'nosti. M.: «Voter», 2012. – 336 s.
5. Kjurdzhiev S.P. Zarubezhnyj opyt realizacii amortizacionnoj politiki organizacij // Vestnik Taganrogskogo instituta upravlenija i jekonomiki. 2013. № 2 (18). – S. 15 – 18.
6. Kjurdzhiev S.P., Mambetova A.A. Ocenka potenciala snizhenija finansovyh riskov sub#ektov hozjajstvovanija // Nauka i obrazovanie: hozjajstvo i jekonomika; predprinimatel'stvo; pravo i upravlenie. 2014. № 1 (44). – S. 44 – 50.
7. Sentjabr'skaja A.B. Rol' malogo biznesa v razvitii jekonomiki // JeKO. 2013. № 8. – S. 25 – 32.
8. Marennyj M.A. Differencial'nyj analiz razvitija malyh predprijatij, ispol'zujushhih kreditno-investicionnyj resurs // Audit i finansovyj analiz. 2010. № 4. – S. 8 – 12.

УДК 334

ТЕНДЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ УНИТАРНЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ В РФ

Мартыненко Татьяна Васильевна кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и предпринимательства, Южно-Российский институт управления – филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
(344002, Россия, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, 70).
E-mail: tatianamart@list.ru

Аннотация

В статье исследованы тенденции развития унитарных предприятий в РФ, выявлены ключевые проблемы в их функционировании, определены направления преобразования. Показано, что организационно-правовая форма казенного предприятия обладает определенными преимуществами перед унитарными предприятиями на праве хозяйственного ведения. Рассмотрен механизм управления казенными предприятиями.

Ключевые слова: *унитарное предприятие, казенное предприятие, право хозяйственного ведения, управление, реформирование, имущество, собственник, устав.*

Одним из объектов управления государственной собственностью в РФ являются государственные унитарные предприятия. Унитарные предприятия имеют ряд особенностей:

во-первых, они всегда создаются собственником-государством или муниципальными органами власти;

во-вторых, унитарное предприятие наделяется собственником имуществом, которое закрепляется за ним на правах хозяйственного ведения или оперативного управления;

в-третьих, собственник имущества определяет направления и цели деятельности, утверждает устав, принимает решение о назначении руководителя, устанавливает контроль за использованием имущества предприятия по назначению;

в-четвертых, унитарные предприятия имеют целевую функцию своей деятельности;

в-пятых, хозяйственная самостоятельность унитарных предприятий ограничена уставом предприятия;

в-шестых, существует многосубъектность в управлении унитарными предприятиями.