

КОРПОРАТИВНЫЕ СТРУКТУРЫ В ПЕРИОД МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Изменения экономической конъюнктуры порой представляют как морские приливы и отливы. Прилив – и «на плаву» оказываются очень многие. Отлив – и кто-то оказывается «на мели». Переживаемую макроэкономическую нестабильность ряд исследователей связывает со сменой длинных волн технологического развития (кондратьевских волн).

Экономические кризисы, сопровождающие смену этих волн, провоцируют рост скептических оценок в отношении сложившихся к тому времени форм организации бизнеса. Так уже в 1970-е годы было поставлено под сомнение эффективность крупных предприятий¹. В кризисных условиях обостряются проблемы управляемости таких предприятий, тогда как меняющаяся экономическая среда предъявляет повышенные требования к качеству решения этих проблем. Реакцией на такую ситуацию стал выдвинутый в США в начале 1970-х принцип «малое – прекрасно».

Питерс и Уотерман связывают успешность большой организации с ее способностью вести себя как связанная группа маленьких организаций². При таком ходе вещей малость рассматривается как условие сохранения адаптивности, ради которой иногда приходится отчасти жертвовать экономической эффективностью. Этот вывод о рациональности малых организационных форм подкрепляется многочисленными иллюстрациями из американской практики 1970-х.

Определенной ревизии в этот период подверглась организация и японского крупного бизнеса, так называемые кейретсу или бизнес-группы. В рамках межотраслевых кейретсу или финансово-промышленных групп (ФПГ) с середины 1970-х наблюдалось некоторое дистанцирование промышленных участников этих групп от их банковских партнеров по группе.

Мировая тенденция к децентрализации управления в крупных организациях привела уже в 1980-е годы к тому, что индустриальным сетям (industrial networks) или сетевым индустриальным организациям (СИО) все чаще стала отводиться роль универсального в современных условиях ориентира укрупнения бизнеса за счет интеграции его относительно малых форм. Одной из разновидностей СИО являются кластерные структуры.

Хотя выдвинутый в 1970-е годы тезис о переходе от крупных к малым организационным формам бизнеса опирался на изучение тогдашней экономики США,

¹ См., например, Schumacher E. F. *Small Is Beautiful: A Study of Economics As If People Mattered*. – London: Blond and Briggs, 1973.

² Питерс Т., Уотермен Р. *В поисках эффективного управления (Опыт лучших компаний)*: М.: Прогресс. 1986.

последующее развитие этой экономики позволяет прийти к выводу, что указанная тенденция не является доминирующей. С 1960-го года и до начала 1980-х годов в США действительно происходило снижение отраслевой концентрации производства. Однако в дальнейшем во многих отраслях на первый план вышла противоположная тенденция (см. табл. 1.1).

Таблица 1.1.

Удельный вес продукции, выпускаемой 4 крупными организациями США, процентов

Отрасли	1963	1972	1982	1992
Пищевая	35.0	36.1	40.2	48.0
Табачная	76.0	80.5	85.0	91.8
Текстильная	32.0	32.2	35.7	36.0
Швейная	16.0	22.5	23.7	29.6
Лесотехническая	20.1	21.2	20.7	19.4
Мебельная	18.8	19.2	22.7	29.3
Бумажная	30.7	31.5	31.9	37.9
Издательская деятельность	21.6	23.2	23.9	28.0
Химическая	44.8	39.9	37.3	37.4
Топливная	33.6	31.6	28.4	30.7
Резинотехническая	33.1	30.3	20.2	16.3
Кожевенная	31.5	29.2	31.0	42.5
Стекольная	39.6	38.4	38.4	37.9
Металлургия	45.5	42.7	38.3	36.9
Металлообработка	30.5	29.9	25.8	24.1
Машиностроение (кроме электротехнического)	35.4	36.3	32.6	33.2
Электротехническое и электронное оборудование	49.6	50.2	41.8	42.5
Транспортное оборудование	64.3	67.9	64.6	66.9
Инструментальная	48.5	52.8	47.4	38.7

Источник: Pryor F.L. (2001) *New Trends in U. S. Industrial Concentration // Review of Industrial Organization* 18, №3.

О сохраняющейся тенденции к укрупнению бизнеса свидетельствуют и мощные волны слияний и поглощений (рис. 1.1.).

Можно констатировать наличие разных тенденций в развитии организационных форм бизнеса: расширение функциональных возможностей его малых форм не приводит к радикальному снижению концентрации производства в крупных фирмах. Хотя взаимосооперация малых и средних предприятий существенно повышает их

конкурентоспособность, не теряет своего значения и сотрудничество таких предприятий с крупным бизнесом.

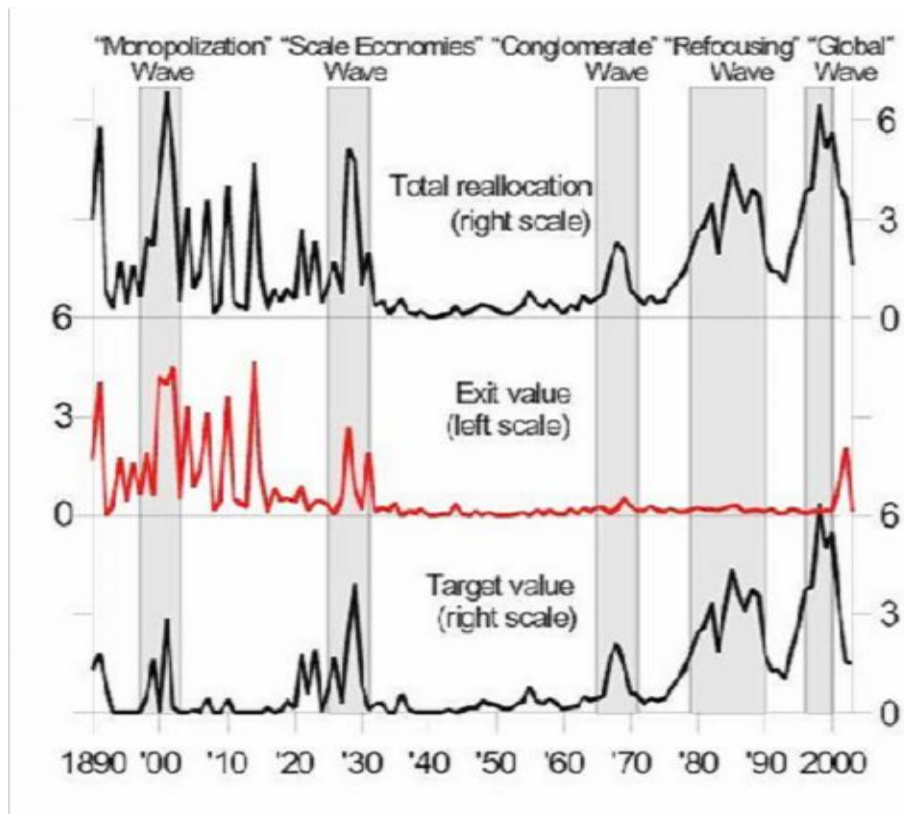


Рисунок 1.1. Динамика перераспределения капитала в США в период с 1890 по 2000 гг. (нижний график отражает число фирм, прекративших самостоятельную деятельность, в результате слияний и поглощений, средний график отражает динамику числа фирм, сведения об акциях которых исчезли из списка фирм, прошедших листинг, верхний график отражает общее перераспределение капитала, основываясь на данных двух предыдущих графиков).

Источник: Jovanovic, Rousseau (2004).

Обращает на себя внимание заметно более низкий, по сравнению с США, уровень концентрации производства в отечественном машиностроении (табл. 1.2). Как известно, Шумпетер обратил внимание на то, что слишком атомистическая структура рынка мешает принципиальным нововведениям, поскольку в этих условиях потенциальным инноваторам трудно получить положительную прибыль от требующих крупных затрат инноваций. С другой стороны, при уровне концентрации производства, снижающем интенсивность конкуренции, ослабляются и стимулы к нововведениям.

При том, что общий объем сделок на рынке слияний и поглощений с участием российских компаний в 2007 году превысил 120 млрд долл. США, лидируют здесь те же отрасли, что уже отличаются высокой концентрацией продавцов³.

³ РБК daily 12 февраля 2008 г.

Таблица 1.2.

Удельный вес продукции, выпускаемой 4 крупными организациями РФ, процентов

	1995	2000	2002	2003
Электроэнергетика	18,9	18,7	16,9	17,0
Топливная промышленность	18,8	34,1	32,4	33,8
Нефтедобывающая	37,8	47,6	48,7	49,4
Нефтеперерабатывающая	45,1	44,3	40,5	39,1
Черная металлургия	39,5	43,0	40,8	39,5
Цветная металлургия	37,1	40,9	28,6	29,3
Химическая и нефтехимическая промышленность	14,1	15,0	13,6	14,2
Машиностроение и металлообработка	16,6	16,4	15,0	14,8
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	16,7	15,5	13,5	13,2
Промышленность строительных материалов	4,2	6,3	5,6	6,0
Легкая промышленность	5,0	6,2	7,0	9,1
Пищевая промышленность	2,9	6,1	7,9	6,8

Источник: Российский статистический ежегодник - 2007 г. (www.gks.ru)

Как следствие, уровень концентрации производства в отечественной обрабатывающей промышленности в 2007 году даже ниже, чем в 2005 году (табл. 1.3).

Таблица 1.3.

Удельный вес продукции, выпускаемой крупными организациями РФ, процентов

	Добыча полезных ископаемых	Обрабатывающие производства	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
4 организациями			
2005	36,3	10,9	19,9
2006	37,8	13,3	23,1
2007	41,7	10,4	23,5
6 организациями			
2005	44,1	15,2	24,2
2006	46,2	17,3	29,0
2007	47,4	13,8	30,0

Источник: Российский статистический ежегодник - 2007 г. (www.gks.ru)

Важный вопрос – возможности сетевых структур в условиях крупных структурных сдвигов в производстве. Чем большими собственными инвестиционными ресурсами

располагают входящие в СИО промышленные компании, тем доступней для них освоение крупных новых ниш рынка. В иной ситуации ставка на сетевой тип экономической интеграции чревата сбоями в структурных сдвигах.

С этой точки зрения, сетевая структура предстает во многом переходной формой организационного развития инновационного процесса, полезной в период зарождения новых технологий. На ранних этапах эволюции отрасли мелкие фирмы и сети сотрудничества играют ключевую роль, однако по мере развития технологий на первое место выходят крупные компании, которые устанавливают свой прямой контроль над появляющимися технологиями.

В постиндустриальном обществе искусство экономической стратегии остается связанным с рациональной дозировкой интеграционных и дезинтеграционных процессов на различных этапах развития бизнес-группы. В диверсифицированных группах, когда задача стратегического маневра ресурсами между отраслями в основном решена, оправдано ослабление внутренних межотраслевых имущественных связей. Тем самым облегчается поиск партнеров для нового технологического прорыва и выстраивание отношений с ними. Когда направление такого прорыва уже определилось, вновь актуальным может оказаться усиление имущественных связей, поскольку оно обеспечивает ресурсный маневр, перевод развившихся производств в разряд инвестиционных доноров нового стратегического прорыва.

Что касается влияния на процессы экономической концентрации со стороны фундаментальных нововведений, освоения производства принципиально новой продукции, то такое влияние неоднозначно. С одной стороны, для развития вновь созданных компаний крайне важно, что сети обеспечивают быстрый доступ к ресурсам и ноу-хау, которые эти компании не могут произвести собственными силами. С другой стороны, более жесткие варианты интеграции облегчают концентрацию ресурсов бизнес-группы на перспективных исследованиях и разработках, на внедрении их результатов в хозяйственную практику. Однако в современных условиях ресурсный потенциал (как финансовый, так и информационный) даже крупнейших холдингов порой оказывается недостаточным для реализации капиталоемких и наукоемких исследовательских проектов. Это становится причиной квазиинтеграции теперь уже самих этих холдингов (в рамках, например, стратегических альянсов) для осуществления таких проектов.

Один из принципиальных вопросов – влияние на размеры и организационные формы бизнеса, оказываемое современными информационными технологиями или ИТ-революцией. Своего рода индикатором такого влияния служат отношения японских изготовителей с их поставщиками. Эти отношения, основанные на долгосрочном сотрудничестве, готовности поставщиков делать специализированные инвестиции, финансовых и личных связях, часто называют «вертикальными keiretsu». Было широко признано, что такие структуры – важный источник силы японской промышленности. В 1980-ых часто утверждалось, что американские фирмы должны установить похожие

отношения со своими поставщиками, чтобы успешно конкурировать с японскими фирмами. Однако в последние годы велики ожидания, что современные достижения в информационной технологии драматично изменят природу японских отношений изготовителя-поставщика. Речь идет о повышении степени стандартизации используемых узлов и деталей, что позволяет заказывать и получать необходимые узлы от большего числа потенциальных поставщиков через Интернет, а не от ограниченного их числа в рамках собственных корпоративных групп (или “keiretsu”).

Вместе с тем недавние исследования показали, что влияние ИТ-революции на перспективы развития “keiretsu” не столь однозначно⁴. С одной стороны, распространенность Интернета уменьшает затраты по поиску новых поставщиков. С другой стороны, информационные технологии позволяют повысить эффективность проектирования специализированных частей, облегчить координацию действий инженеров головных предприятий и поставщиков. Другое дело, что для реализации новых возможностей требуются значительные инвестиции поставщиков в информационные технологии. Причем речь идет о специализированных инвестициях, поскольку поставщики должны подстраивать свои информационные системы под информационную систему головного предприятия. Реальность перспективы использования информационных технологий для укрепления связей в рамках “keiretsu” подтвердили интервью с десятью японскими производственными фирмами. Половина из них ожидает, что ИТ-революция поможет углублению их сотрудничества с ограниченным числом поставщиков.

Неоднозначное влияние на размеры бизнеса оказывает и финансовый кризис. Несмотря на экономический спад, предприятия, управляемые собственниками, остаются на удивление постоянными в своем стремлении осуществлять сделки по слияниям и поглощениям, такой вывод сделан на основании результатов, полученных международной организацией Грант Торнтон Интернешнл (Grant Thornton International) в рамках Международного исследования бизнеса. 37% опрошенных предприятий в среднем в мире планируют в последующие три года сделки по слияниям, что всего лишь на 7% меньше чем цифра, полученная в прошлом 2008 году. Из тех, кто планирует слияния, 37% планируют осуществить подобные сделки за рубежом. Из этого факта можно сделать вывод, что международные сделки по слияниям и поглощениям остаются мощным инструментом для развития бизнеса⁵.

Несмотря на экономический спад, сделки по слияниям и поглощениям (M&A) остаются мощным инструментом развития бизнеса. У справляющихся с кризисом компаний появилась перспектива быстрого укрупнения своего бизнеса за счет

⁴ Morita H., Nakahara H. Impacts of the information-technology revolution on Japanese manufacturer-supplier relationships // J. Japanese Int. Economies, 2004, vol. 18, p. 390–415.

⁵ Грант Торнтон Интернешнл. Пресс-релиз, 21 апреля 2009г. (<http://www.gtrus.com>).

приобретения активов своих менее успешных соперников. Даже если компания обанкротилась, у нее все равно остаются интересные активы. Следовательно, у конкурентов имеется отличная возможность приобрести эти активы по очень низким ценам. Так в начале 2009 года американский производитель принтеров Printronix купил за бесценок своего конкурента TallyGenicom, который уже подал в суд иск о банкротстве. Некоторые аналитики прогнозируют, что число сделок M&A с участием компаний-банкротов вырастет в этом году на 91%. Свою роль играет и тот факт, что из-за кризиса компаниям, оказавшимся на грани банкротства, стало непросто привлечь новое финансирование. 2008 год ознаменовался резким ростом числа банкротств среди крупных компаний, которые не смогли справиться с кризисом. По данным Bankruptcydata.com, в 2008 году число поданных заявлений о банкротстве в Америке увеличилось на 74%.

К слияниям довольно часто прибегают и компании, находящиеся на грани банкротства. Когда долги компаний продолжают расти, в итоге им не остается ничего иного, кроме как объединяться с конкурентами или продавать часть своих активов. Укрупнение через слияние рассматривается как средство пережить кризис. Комбинирование относительных достоинств компаний, исключение дублирующих расходов, реализация эффектов масштабов при повышении специализации производства – все это должно дать объединенной компании больше шансов на выживание. В 2008 году компании, находящиеся на грани банкротства, заключили 213 сделок M&A. Это на 55% больше показателя 2007г.⁶

На примере крупнейших сделок слияний и поглощений в мире за 2009 год видно, что преобладают в них горизонтальные M&A, ведущие к повышению рыночной концентрации (табл. 1.4). В представленном списке две высшие строчки заняли фармацевтические компании, перевалив в общей сумме за 100 млрд. долларов. Это объясняется прежде всего тем, что рынок лекарств наименее пострадал из-за финансового кризиса и сумел сохранить стабильные денежные потоки необходимые для наступления на фронте M&A. Второе место заняли представители топливно-энергетического комплекса, хотя и не отметившиеся мега сделками, подобно своим фармацевтическим коллегам, но составившие весьма достойные средние показатели одной сделки, не менее чем \$10 млрд.

Как повлиял финансовый кризис на процессы слияний и поглощений в российской экономике? В докризисный период эти процессы вносили заметный вклад в укрупнение ведущих отечественных компаний (табл. 1.5). При этом что вся экономика в целом росла на 5–7%, продажи 400 крупнейших компаний, их объем росли гораздо быстрее.

С наступлением кризиса цена финансовых ресурсов возросла, и многие отечественные компании переключили усилия не на развитие и оптимизацию производства, а на стабилизацию своего финансового положения. Вместе с тем в России

⁶ РБК, 29.01.2009

сохраняется ситуация, при которой более важными факторами с точки зрения роста капитализации бизнеса являются не инновации, а слияния и поглощения⁷. Когда корпорации в развитых странах увеличивают доли рынка за счет внедрения инноваций, российские делают это через покупки других игроков, включая осуществление международных сделок по слияниям и поглощениям.

Таблица 1.4

10 крупнейших сделок слияний и поглощений в мире за 2009 год

Поглощаемая компания	Покупатель	Сумма в млрд.долларов США
<u>Wyeth</u>	<u>Pfizer</u>	64.5
<u>Schering-Plough</u>	<u>Merck</u>	46
MTN	Bharti	23
Lloyd's Banking Group	HM Treasury	22.3
<u>Royal Bank of Scotland</u>	HM Treasury	18.6
Petro-Canada	Suncor Energy	18.2
Liberty Entertainment	DirecTV	14.5
Endesa	Enel	14.2
Essent	RWE AG	12.4
Nuon	Vattenfall	10.9

Источник: <http://www.maonline.ru>, 25 мая 2009.

Таблица 1.5

Динамика сделок слияний и поглощений в России 2001-2008 гг.

Показатель	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001
Число сделок	1184	1335	1440	1387	1 229	689	533	433
Стоимость сделок, млн.\$	110 369	125 945	61 926	60 405	26 961	32 314	17 938	12 355
Средняя стоимость сделки, млн.\$	104,6	114,6	48,4	50,6	24,0	58,8	37,0	33,4
Отношение к ВВП	6,6%	9,3%	6,2%	7,9%	4,6%	7,5%	5,2%	4,0%
Отношение к ОИИ*	106%	100%	110%	112%	67%	108%	91%	95%
Стоимость сделок МВО, млн.\$	706,4	2 620,0	1 537,7	2 061,5	2 007,3	494,0	321,3	172,1
Число сделок МВО***	22	30	45	33	23	11	10	10
Стоимостная доля ТЭК	8%	36%	24%	55%	15%	56%	39%	37%
Стоимостная доля Import-M&A**	19,9%	20,4%	12,7%	9,7%	14,2%	5,4%	6,4%	5,9%

Источник: Mergers.ru / Слияния и Поглощения в России

*ОИИ - объем иностранных инвестиций.

**Import-M&A - приобретения российскими компаниями иностранных предприятий.

*** МВО – приобретение акций менеджментом.

⁷ Казак М., Левашов А. Как заставить "Газпром" и нефтяников инвестировать в инновации. CNews 30.11.2009 (<http://www.cnews.ru/reviews/index.shtml?2009/11/30/371525>)

Все страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия и Китай) снизили свои планы относительно сделок по слияниям и поглощениям, так, например, в Китае эта цифра снизилась с 67% в 2008 году до 41% в 2009. Но, число компаний, планирующих сделки за рубежом, в странах БРИК увеличилось с 17% до 22%. В России число предпринимателей, планирующих такой путь развития бизнеса, несколько выше среднемирового и составляет 38% (40% в 2008 г.) Среди российских городов самый высокий показатель в Нижнем Новгороде – 60%. Российские компании нередко предпочитают зарубежный рынок M&A, поскольку там более благоприятный налоговый режим, а законодательство дает компаниям при заключении сделок больше возможностей для маневра. Также надо отметить, что в планы российских предпринимателей не входит продажа собственного бизнеса – во всех городах – участниках исследования более 90% дали отрицательный ответ на данный вопрос⁸.

В целом активность на российском рынке слияний и поглощений в 2009 году снизилась по сравнению с 2008 годом. В первом полугодии 2009 года зафиксированы 359 завершённых сделок, что сравнимо с итогами 2003 года и на 48% меньше количества сделок в первом полугодии 2008 года (687 процессов). Однако количество сделок во 2-м квартале 2009 года выросло по сравнению с 1-м на 16% (табл. 1.6). Относительное влияние этих сделок на экономику, судя по отношению к ВВП, даже возросло.

Таблица 1.6

Российский рынок слияний и поглощений в период кризиса

Период	Сделки	Объем, \$ млн.	ВВП
II кв. '09	193	12 187	4,3%
I кв. '09	166	13 700	5,3%
IV кв. '08	259	14 561	3,7%
III кв. '08	249	17 131	3,6%

Источник: <http://www.mergers.ru/rusrinok/>

При этом стоимостной объём (\$25887 млн.) российского рынка слияний и поглощений снизился более значительно — на 67% по отношению к январю-июню 2008 года (\$78,8 млрд.).

В рамках проекта Mergers.ru / «Слияния и Поглощения в России» получены следующие обобщённые данные российского рынка M&A в первом полугодии 2009 года:

- 359 — количественная оценка рынка M&A в России;
- \$25,9 млрд — стоимостная оценка рынка M&A в России;
- \$91,1 млн. — средняя цена сделки M&A в России;
- 4,7% — соотношение стоимостного объёма и ВВП России;
- 35 сделок стоимостью более \$100 млн.;

⁸ Грант Торнтон Интернешнл. Пресс-релиз, 21 апреля 2009г. (<http://www.gtrus.com>).

- 2% стоимостного и 3% количественного объема рынка приходится на МВО;
- 75% стоимостного и 11% количественного объема рынка занимают сделки в ТЭК;
- 36% стоимостного и 41% количественного объема рынка занимают сделки в форме полного приобретения (100% акций);
- 13% сделок занимают 89% стоимостного объема рынка;
- 25% стоимостного и 29% количественного объема рынка характеризуются круговым (диверсификация) характером; Круговая интеграция предполагает объединение участников различных сегментов рынка, производственных цепочек.
- 9% от количественного и 21% от стоимостного объема рынка составляют приобретения иностранных компаний российскими.

В условиях финансового кризиса вновь в повестке стала такая форма интеграции как финансово-промышленные группы. Акции целого ряда российских компаний остаются в залоге у банков. В перспективе такая ситуация может привести к вхождению банков в капитал этих компаний.

Анализ последствий кризисных явлений в финансовой сфере обнаруживает сосуществование тенденций как к укрупнению бизнеса, так и к дроблению корпоративных структур. Последняя тенденция характерна для российских девелоперских компаний. Продажа ими части бизнеса в настоящее время является наиболее действенным способом привлечения средств для реализации строительных проектов.

Кроме того, кризис активизирует продажи непрофильных бизнесов. Управление этими бизнесами требуют дополнительных операционных затрат. В кризис на них экономят в первую очередь. Нередки случаи, когда вторичные активы создавались в рамках программы диверсификации бизнеса и к нынешнему времени просто не успевали выйти на самоокупаемость. Среди недавних примеров «избавления» от вторичных видов бизнеса можно выделить продажи девелоперских активов российским энергетиком ОАО «Мосэнерго». Конечно, продажные цены «непрофильных дочек» невелики. Это не может не радовать покупателей, однако не слишком огорчает и продавцов. В условиях, когда с основным детищем предприниматель расстаться еще не готов, а получение кредитных ресурсов все также проблематично, именно вторичные активы становятся теми самыми «мешками с песком», от которых нужно избавиться для продолжения «полета» всего бизнеса.

Что касается ситуации в сфере развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации, то она и в условиях кризиса характеризуется системными проблемами, которые оказывают негативное влияние как на увеличение числа малых предприятий, так и их отраслевую структуру. Торговля превалирует над производством с высокой добавленной стоимостью: более 60% от общего числа малых предприятий концентрируется в оптовой и розничной торговле. При анализе путей исправления ситуации внимание обычно акцентируется на упрощении ведения предпринимательской деятельности, в первую очередь промышленно-производственной и инновационной сферы. ФАС России считает, что дальнейшее ужесточение антимонопольного законодательства и обеспечение прозрачных процедур доступа малого и среднего бизнеса

к инфраструктуре, финансам, природным ресурсам, госзакупкам и т.д. способно качественным образом повысить конкурентоспособность малого и среднего бизнеса.

Следует, однако, учитывать, что в наиболее сложной ситуации в условиях кризиса оказались российские компании обрабатывающей промышленности. Как показывает зарубежный опыт, крупный обрабатывающий бизнес во многом формирует спрос на продукцию малых и средних предприятий, действующих в промышленно-производственной и инновационной сферах.

Можно говорить о неоднозначном влиянии финансового кризиса на развитие малого и среднего бизнеса. С одной стороны, кризис ведет к ухудшению ситуации со спросом. Как следствие, наблюдается увеличение числа желающих продать готовый бизнес. Среди них – владельцы медицинских клиник и косметологических салонов, стоматологических центров и ресторанов, а также предприятий многих других сфер малого и среднего бизнеса. Нельзя утверждать, что в настоящий момент продажа готового бизнеса стала массовой, но тенденции таковы, что рост числа предложений дает больше возможностей для всех желающих купить бизнес. С увеличением количества предложений, цены неизбежно снижаются, а значит, покупатель сможет приобрести именно то, что ему нужно, по более выгодной стоимости. Получается, что некоторые компании, не сумевшие пережить трудностей кризиса, прекращают свое существование. С другой стороны, более сильные, поглощают более слабых, выживают и переходят на следующую ступень роста и развития. Именно так было и в 1998 году, когда на фоне всеобщего экономического кризиса многие небольшие на тот момент предприятия – Коркунов, МДМ-групп, Евросеть и пр. – не только выжили, но и получили возможность перейти на качественно новый уровень.

Более доступным в кризис становится ряд материальных ресурсов, в частности, снижается плата за арендуемые площади. Испытать себя в качестве малых предпринимателей вынуждена часть работников, попавших под сокращение в условиях кризиса.

Спрос на покупку предприятий в условиях кризиса вряд ли может расти столь же быстро, как предложение, но определенная покупательская активность сохраняется. Покупкой предприятий в первую очередь интересуются те, кто не получил желаемого результата от вложений в недвижимость и в биржевых играх. Сегодня все чаще эти люди делают выбор в пользу прямых инвестиций – вложения денег в готовый бизнес.

Кризис подталкивает малые и средние предприятия к более тесному сотрудничеству между собой и с крупным бизнесом, к формированию сетевых структур. Однако на практике преобладает скептическое отношение к возможности объединиться в противостоянии кризису с другими предпринимателями. Главной преградой на пути такого объединения является априорное недоверие владельцев малого и среднего бизнеса представителям бизнеса крупного, с одной стороны, и властям – с другой. Даже те, кто в принципе не возражает против объединения, опасаются быть поглощенными более крупными предприятиями.