

## **АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КООПЕРАЦИИ МЕЖДУ КРУПНЫМ И МАЛЫМ БИЗНЕСОМ**

В современных условиях хозяйствования неотъемлемой составляющей экономического роста является использование различных форм кооперации и углубление специализации участников экономики. Кооперационные взаимодействия благоприятно влияют на инновационный климат в стране.

Теоретические и практические аспекты функционирования и кооперирования крупного и малого бизнеса изучаются в экономической литературе многими учеными, в частности такими, как Н. Думная, Б. Сапсай, А. Скопин, И. Скопина, Д. Черемисин, Л. Чубарева и др. На основании изучения работ указанных авторов следуют выводы о том, что вследствие кооперационных взаимодействий в экономике достигается:

рост объемов производства;

стабильность хозяйственной деятельности;

полное использование имеющихся мощностей и площадей;

внедрение и эффективное использование инноваций;

крупный бизнес получает возможность освободиться от непрофильных функций и процедур, сосредоточиться на основных направлениях деятельности и направить туда имеющиеся ресурсы;

малый бизнес получает возможность более активного развития, приобщения к прогрессивным технологиям, укрепления своего экономического положения.

Европейская экономическая комиссия ООН в 1983 г. приравняла термин «промышленное сотрудничество» к термину «производственная кооперация» и определила его как «отношения между предприятиями, базирующиеся на долговременной общности интересов». По мнению авторов Портала дистанционного правового консультирования предпринимателей, главные преимущества кооперации заключаются в возможности более эффективного использования производственных мощностей предприятий, в рациональном прикреплении потребителей к поставщикам, в полных и своевременных поставках продукции потребителям. В результате кооперационных отношений укрепляются производственно-технологические, финансово-экономические и организационно-управленческие связи между их участниками, более эффективно используются имеющиеся ресурсы.

Положительным следствием производственной кооперации является активизация деятельности малого бизнеса, который становится партнером крупных предприятий и активным участником реализации государственных социальных программ. Следовательно, изучение форм и перспектив кооперации крупного и малого бизнеса является актуальным направлением исследований.

В условиях, когда экономическое развитие страны, регионов и субъектов хозяйствования подвержено колебаниям и кризисам, вопросы укрепления хозяйственных связей между экономическими агентами приобретают особое значение. Структура экономики на значительной части постсоветского пространства несет на себе отпечаток сложившегося в советский период разделения труда и господства крупных промышленных предприятий. В настоящее время главным экономическим субъектом является крупный бизнес. Развитие и поддержка малого бизнеса постоянно стоят на повестке дня органов власти различных уровней. Однако реального развития и поддержки малый бизнес не получает, о чем свидетельствуют показатели его развития (табл. 1).

На основании приведенных данных в табл. 2 рассчитаны темпы роста показателей деятельности крупных и малых предприятий.

Таблица 1

*Показатели деятельности крупных и малых предприятий  
Украины в 2009-2010 гг.*

Показатели	Крупные предприятия		Малые предприятия	
	2009	2010	2009	2010
Количество предприятий на 10 тыс. населения, ед.	-	1	75	63
Доля предприятий соответствующего размера в общей численности, %	0,5	0,6	93,7	92,9
Количество наемных работников, тыс. чел.	3278,6	3305,2	2067,8	1992,5
В % к общей численности занятых работников	40,0	42,4	25,2	25,5
Среднемесячная заработная плата наемных работников, грн	2476,95	2909,35	1117,20	1249,88
Фонд оплаты труда, млн грн	97451,9	115392,6	27721,7	29885,1
Объем реализованной продукции, работ, услуг, млн грн	1249361,4	1640279,5	455431,2	478256,7
В % к общему объему	45,6	48,8	16,6	14,2

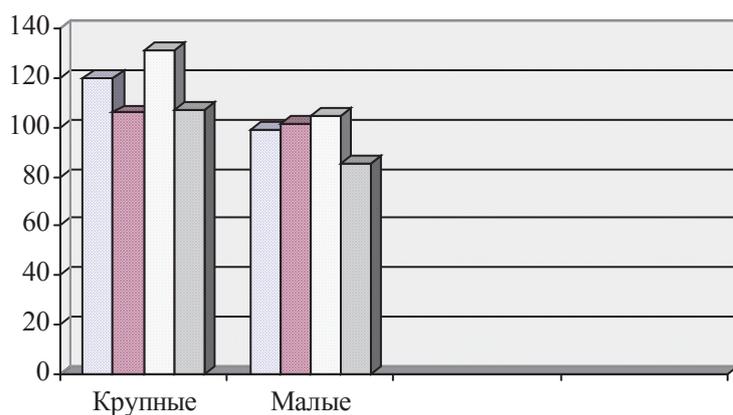
Таблица 2

*Темпы роста основных показателей деятельности крупных  
и малых предприятий в 2010 г., %*

Показатели	Крупные предприятия	Малые предприятия
Количество предприятий на 10 тыс. населения, ед.	-	84,0
Доля предприятий соответствующего размера в общей численности, %	120,0	99,1
Количество наемных работников, тыс. чел.	100,8	96,4
Доля наемных работников в общей численности наемных работников, %	106,0	101,2
Среднемесячная заработная плата наемных работников, грн	117,5	111,9
Фонд оплаты труда, млн грн	118,4	107,8
Объем реализованной продукции, работ, услуг, млн грн	131,3	105,1
Доля объема реализации в общем объеме реализации продукции, работ, услуг, %	107,0	85,5

На основании нескольких показателей табл. 2 составлена диаграмма, из которой наглядно видно, что показатели динамики малого бизнеса значительно меньше аналогичных показателей крупного бизнеса. Эти показатели представлены соответствующими столбцами на диаграмме (соответственно для крупных и для малых предприятий).

1. Доля предприятий соответствующего размера в общей численности диаграммы.
2. Доля наемных работников в общей численности наемных работников.
3. Объем реализованной продукции, работ, услуг.
4. Доля объема реализации в общем объеме реализации продукции, работ, услуг.



*Рис. 1. Показатели деятельности крупных и малых предприятий Украины в 2010 г.*

Из данных табл. 1-2 и рис. 1 следует:

1) динамика показателей малого бизнеса значительно меньше аналогичных показателей крупного бизнеса;

2) показатели развития малого бизнеса в основном характеризуются отрицательной динамикой, кроме показателей заработной платы и объема реализации продукции, работ и услуг;

3) темп роста фонда оплаты труда опережает темп роста объема реализации на 2,7%. Причиной такого явления может служить административное воздействие со стороны местных органов власти, когда до сведения руководителей малых предприятий и физических лиц-предпринимателей доводится сумма, ниже которой нельзя выплачивать заработную плату наемным работникам. В итоге вместо укрепления благосостояния трудящихся имеет место выплата заранее обесцененной заработной платы.

По данным Госкомстата Украины, объем реализованной продукции в 2009 и 2010 гг. составил 2740778,5 и 3360091,5 млн грн соответственно, темп роста этого показателя равен 122,6%, что значительно превышает темп роста объемов реализованной продукции малого бизнеса, составляющего 105,1%. Таким образом, положение отечественного малого бизнеса является неустойчивым и требуется укрепление его позиций.

В отличие от Украины значение малого бизнеса в экономиках зарубежных стран достаточно велико. Показатель соотношения крупного и малого бизнеса в Украине составляет 1:63 в 2010 г. (см. табл. 1), в то время как в развитых странах аналогичный показатель достигает 1:500 [1]. На долю малого бизнеса западных стран приходится больше половины ВВП: в США и Великобритании – более 52%, Японии – 55, Польше – 60, в Венгрии – 57% [2].

Одним из условий успешного развития малого бизнеса является активизация его производственного сотрудничества с крупными предприятиями. Крупный и малый бизнес объективно заинтересованы в развитии производственной кооперации друг с другом, поскольку результаты этого процесса выгодны обеим сторонам. Представляется целесообразным сгруппировать преимущества кооперации для крупного и малого бизнеса с помощью табл. 3.

Таблица 3

*Преимущества производственной кооперации  
для крупного и малого бизнеса*

Преимущества для крупного бизнеса	Преимущества для малого бизнеса
Экономия ресурсов, связанных с осуществлением неосновных функций	Рост объемов доходов и прибыли, совершенствование технологических процессов
Получение более качественных услуг, поскольку данные услуги оказывают профессионалы	Наличие долговременных производственных и финансовых перспектив, обеспечивающих стабильность бизнеса
Возможность выбора подходящего исполнителя в условиях конкуренции	Укрепление рыночных позиций и конкурентоспособности вследствие продолжительной специализации на выполнении определенных функций
Сокращение бюрократических процедур внутри предприятия	На основе роста доходов расширение возможностей участия малого бизнеса в социальных мероприятиях

Исследования показывают, что в практике кооперации наряду с положительными существуют и негативные моменты, определенные риски для участников кооперации. Например, риском для малого бизнеса является то, что крупное предприятие может внезапно перестать пользоваться услугами данного малого предприятия, и, как следствие, у последнего нарушается вся финансово-хозяйственная деятельность, пропадает источник доходов и дальнейшего развития. Если у малого предприятия существуют длительные производственные взаимоотношения с крупным, то и его хозяйственная деятельность становится более прозрачной для крупного предприятия. При этом малое предприятие превращается в своеобразное дополнение к крупному предприятию. Таким образом, положение малого предприятия в значительной степени зависит от крупного.

Риски, возникающие при сотрудничестве с малым предприятием, для крупного предприятия сводятся к следующему:

необходимость мониторинга рыночных предложений и выбора подходящего партнера по кооперации;

риск того, что исполнитель окажется не в состоянии удовлетворить всем требованиям заказчика;

необходимость усиления контроля со стороны руководящих органов крупного предприятия за недопущением проявления оппортунизма менеджеров в ходе заключения договоров с малыми предприятиями и их реализации.

В мировой практике сложились следующие основные формы производственной кооперации.

1. Аутсорсинг – использование внешних ресурсов (материальных, трудовых, интеллектуальных) в организации бизнес-процессов компании.

2. Субконтрактинг – способ организации производства, использующий разделение труда между заказчиком (контрактором) и субконтракторами (поставщиками).

3. Франчайзинг. При этой форме кооперации франчайзи осуществляет свою деятельность под товарным знаком франчайзера, используя его репутацию и имидж.

4. Лизинг – передача в аренду основных средств от лизингодателя лизингополучателю.

5. Дочерние и ассоциированные малые предприятия. Они создаются при более крупных предприятиях и проводят согласованную с ними производственную деятельность.

6. Кластеры, которые представляют собой группу географически локализованных и взаимосвязанных предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом [3].

7. Бизнес-инкубирование. При данной форме кооперации созданное в рамках бизнес-инкубатора малое предприятие обеспечивается финансированием, территорией, офисными и производственными помещениями, секретарскими и бухгалтерскими услугами в течение первых лет функционирования.

8. Другие формы сотрудничества: поставки комплектных деталей и оборудования; совместное производство; совместные предприятия; совместные проекты; организация материально-технического обеспечения; обеспечение сбыта продукции (получение заказов на производство); выполнение научно-исследовательских и проектных работ; толлинг (деятельность, связанная с переработкой импортного давальческого сырья, ввозимого на таможенную территорию страны, в готовую продукцию, вывозимую за пределы страны).

При выборе той или иной формы кооперации предприятия определяют цели сотрудничества, придерживаются определенных критериев в выборе партнеров, учитывают особенности различных форм кооперации, а также производственные, профессиональные и финансовые возможности малых предприятий. Правильный выбор формы кооперации позволяет улучшить результаты работы (многие ученые говорят о синергетическом эффекте), повысить степень доверия друг к другу, упростить многие бюрократические и организационные процедуры и т.п.

На основании раскрытого выше содержания основных форм кооперации в табл. 4 группируются их преимущества и недостатки в разрезе крупного и малого бизнеса.

Поскольку малый бизнес чаще всего не располагает значительным начальным капиталом, собственными производственными помещениями и оборудованием, то оптимальными формами взаимного сотрудничества с крупными предприятиями являются аутсорсинг и субконтрактинг. Субконтрактинг в Украине не получает должного развития по причине того, что основная масса малых предприятий и предпринимателей занята в сфере торговли и обслуживания, а не в производственной сфере. Поэтому в сложившихся условиях основу кооперационных процессов составляет передача сторонним исполнителям (малому бизнесу) непрофильных функций, то есть аутсорсинг.

Данная форма кооперации получила достаточно широкое распространение за рубежом. В переводе с английского слово «аутсорсинг» означает «заключение договора подряда с внешними компаниями». Вместе с тем аутсорсинг представляет собой не только форму кооперации, но и управленческую технологию, используемую на предприятии.

*Преимущества и недостатки основных форм  
производственной кооперации крупного и малого бизнеса*

Формы кооперации	Преимущества		Недостатки	
	для малого бизнеса	для крупного бизнеса	для малого бизнеса	для крупного бизнеса
Аутсорсинг	Широкие возможности совершенствования деятельности, роста специализации, профессионализма	Освобождение от непрофильных функций, ускорение документооборота, сокращение времени на бюрократические процедуры	Поиск «ниши» для деятельности	Контроль над деятельностью аутсорсера
Субконтрактинг	Возможность получения технической помощи от заказчика	Снижение себестоимости за счет удешевления производства деталей, механизмов	-	-
Франчайзинг	Финансовая, технологическая, имиджевая поддержка со стороны крупного предприятия	Расширение рынков сбыта, ускорение развития деятельности, популяризация собственной товарной марки	Значительные финансовые средства для приобретения франшизы	-
Лизинг	Доступ к новой технике и технологиям без крупных капиталовложений	Гарантии возврата кредитов, длительный характер отношений	Риск неправильного выбора технического направления	
Венчурные компании	Финансовая поддержка при внедрении новых научно-технических разработок	Возможность быть первыми в той или иной сфере деятельности	Риск некупаемости вложений в те или иные разработки	
Дочерние и ассоциированные малые предприятия	Возможности использования новых патентов и лицензий	Маневренность и гибкость	Малые предприятия не самостоятельны в своей деятельности	-
Кластер	Использование субконтрактинга и аутсорсинга для развития		-	-
Бизнес-инкубирование	Всесторонняя поддержка в первые годы деятельности	Развитие новых проектов, рост инноваций, привлечение научных сотрудников, трудоустройство высвобожденных работников	-	-

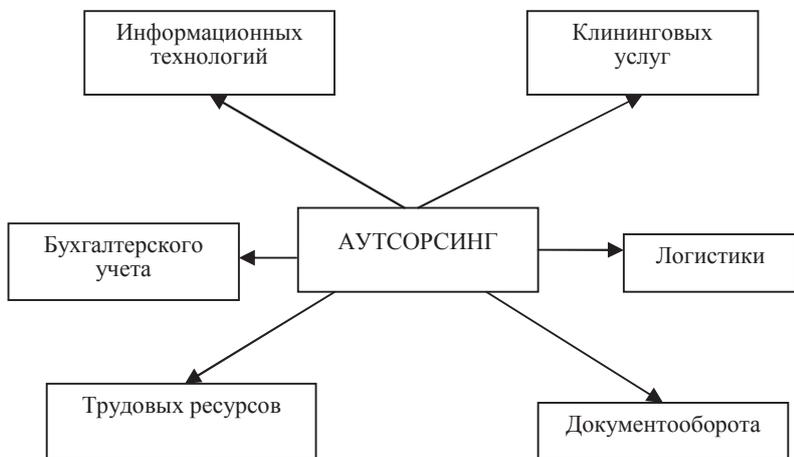
Американский институт аутсорсинга выявил тенденцию достаточно быстрого развития рынка аутсорсинговых услуг, который в 1996 г. составлял 100 млрд дол., а в 2000 г. его объем превысил 300 млрд дол., причем аутсорсинг не распространяется на инновационную деятельность [6]. Такая тенденция весьма закономерна. Во-первых, предприятие-заказчик освобождается от выполнения второстепенных функций, высвобождая сотрудников и ресурсы для использования их на более важных направлениях деятельности. Во-вторых, поскольку исполнители не располагают значительными финансовыми ресурсами, то они не имеют возможности заниматься инновационной деятельностью, поэтому эта функция остается у заказчика и реализуется с помощью привлечения научных и проектных учреждений.

Опыт ведущих западных производителей демонстрирует активное использование аутсорсинга и субконтрактинга для оптимизации бизнес-процессов. Так, в японском автомобилестроении большая часть деталей и комплектующих изделий производится сторонними небольшими предприятиями. В 1998 г. в США 30% от стоимости автомобилей было направлено в Южную Корею для сборки автомашин, 17,5% – в Японию для приобретения комплектующих деталей и технологий, 7,5% – в Германию за дизайн, 4% – в Тайвань и Сингапур за небольшие детали, предприятия Великобритании получили 2,5% за рекламу и маркетинг, а Ирландия и Барбадос – 1,5% за обработку данных [4].

Основные направления аутсорсинга представлены на рис. 2.

Процесс заключения договора аутсорсинга для крупного предприятия-заказчика услуг включает следующие основные этапы:

- 1) мониторинг интересующего сегмента рынка услуг;
- 2) объявление конкурса среди участников рынка;
- 3) выбор аутсорсера согласно объявленным критериям;
- 4) заключение договора на оказание определенного вида услуг;



*Рис. 2. Основные направления современного аутсорсинга*

5) освобождение заказчика от неосновных функций, приобретение гибкости и маневренности;

6) использование высвобожденных материальных, финансовых, трудовых ресурсов и полученного резерва времени для повышения эффективности деятельности предприятия-заказчика.

Несмотря на то что прохождение указанных этапов требует определенных затрат времени и средств, выбор крупным предприятием достойных партнеров, осуществляющих аутсорсинговые услуги, позволяет оптимизировать бизнес-процессы, а именно: ускорить документооборот; упростить управленческие процедуры; развивать и укреплять отношения, базирующиеся на взаимном доверии; повышать культуру предпринимательства.

Современная экономическая реальность требует расширения кооперационных взаимодействий экономических субъектов с формой кооперации, которая может достаточно оперативно внедряться и взаимовыгодно использоваться отечественными предприятиями. С помощью аутсорсинга предприятия-заказчики (крупный бизнес) освобождаются от выполнения второстепенных функций, направляя средства и усилия персонала на решение первоочередных и перспективных задач; снижается себестоимость передаваемых исполнителю (малому бизнесу) функций; растет профессионализм исполнителей; повышается надежность сотрудничества с компанией-аутсорсером, поскольку данный вид кооперации базируется на соблюдении необходимых юридических норм и процедур при заключении договора, а также растет степень доверия экономических субъектов друг к другу, что является фактором, укрепляющим стабильность экономической системы в целом.

## Литература

1. Сапсай Б.П. Взаимодействие малых предприятий с крупным производством на региональном уровне [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.subcontract.ru](http://www.subcontract.ru).
2. Чубарева Л.И. Малый бизнес: теория, механизмы поддержки становления и развития: дис. на соиск. науч. степени канд. экон. наук / Л.И. Чубарева. – Донецк: ДонНУ, 2008.
3. Скопина И.В. Комплексное развитие региональной производственной кооперации и кластерных проектов / И.В. Скопина, А.О. Скопин // Региональная экономика и управление. Электронный научный журнал. – 2007. – №1 (9) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://region.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=article&sid=118>.
4. Думная Н.Н. Аутсорсинг как новая форма организации бизнеса / Н.Н.Думная, Д.В. Черемисин // Финансы. Деньги. Инвестиции. – 2006. – № 4. – С. 3-19.

*Представлена в редакцию 26.10.2011 г.*