УДК 334.012.64:334.012.62

ББК 65.290.31:65.290.32

**© Кузнецова Е.П.**

ОСОБЕННОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛОГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА

*Аннотация*. На сегодняшний день в России параллельно взаимодействуют небольшие частные фирмы – малый бизнес, и большие организации в различных своих формах – крупный бизнес. Данные хозяйствующие субъекты имеют ряд преимуществ и недостатков и нуждаются друг в друге. В связи с этим необходимо взаимодействие малого и крупного бизнеса, которое позволит, с одной стороны, использовать положительные черты бизнеса с целью повышения всеобщего экономического благосостояния, а с другой, - компенсировать недостатки, как малого, так и крупного предприятия, которые негативно сказываются на их деятельности, а, следовательно, и на социально-экономическом развитии территорий. Поэтому в статье исследованы теоретические подходы, затрагивающие вопросы форм взаимодействия малого и крупного бизнеса. В статье проанализированы исследования ведущих ученых в области взаимодействия малого и крупного бизнеса. Систематизированы существующие взгляды к данной экономической категории. Выявлены актуальные формы взаимодействия малого и крупного бизнеса. Раскрыта сущность и особенности выявленных форм взаимодействия малого и крупного бизнеса. Основные положения статьи базируются на критическом анализе отечественных и зарубежных литературных источников (монографии, научные статьи). Использованы такие общелогические методы и приемы исследования как анализ, абстрагирование, обобщение, дедукция, аналогия и др. В ходе исследования было выявлено, что разные формы взаимодействия малого и крупного бизнеса имеют свои особенности и, соответственно, отличительные положительные и отрицательные аспекты для обеих сотрудничающих сторон. Также определено, что актуальные формы взаимодействия позволяют малому и крупному бизнесу максимально использовать имеющиеся ресурсы и иметь дополнительную выгоду от осуществления совместных операций на разных стадиях процесса производства тем самым увеличивая степень конкурентоспособности. Материалы могут быть использованы научными сотрудниками, аспирантами и студентами, а также всеми интересующимися проблемами развития кооперации. Дальнейшими направлениями исследования по данной тематике можно выделить: основные признаки и классификацию форм кооперационных связей при изучении отечественного и зарубежного опыта в области взаимодействия малого и крупного бизнеса.

*Ключевые слова*. Малый бизнес, взаимодействие, кооперационные связи, аутсорсинг, франчайзинг, субконтрактация.

Одним из необходимых элементов рыночной экономики, позволяющих решать важные задачи, направленные на социально-экономическое развитие территорий является малое предпринимательство. Развитие малого бизнеса оказывает большое влияние на возможности экономического роста регионов и страны в целом, на создание новых дополнительных рабочих мест и уменьшение уровня безработицы, на формирование доходной части бюджета страны и иные показатели экономического и социального развития [8].

Малый бизнес является гибкой, легко адаптирующейся и перестраивающейся структурой, способной быстро реагировать на изменения внешней среды, он способен наиболее эффективно встраиваться в разрушенные производственно-экономические цепи. Однако большая зависимость от уровня цен на сырье, материалов и других издержек производства, административные барьеры, недоступность инфраструктуры значительно сдерживают его развитие.

В решении данных проблем в состоянии помочь крупные предприятия, способные выступать по отношению к субъектам малого бизнеса в роли стратегических партнеров [1]. Взаимовыгодное сотрудничество увеличит степень конкурентоспособности малого и крупного бизнеса.

В связи с этим, целью работы является выявление и изучение актуальных форм взаимодействия малого и крупного бизнеса. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

– проанализировать исследования ведущих ученых в данной области;

– систематизировать существующие взгляды относительно данной экономической категории.

Опыт предпринимательских структур зарубежья свидетельствует о том, что эффективное взаимодействие с крупным бизнесом является одним из важнейших источников доходов для малых предприятий, причем крупные объединения не подавляют малый бизнес, а дополняют его, особенно в сфере специализации отдельных производств и инновационных разработках [14]. В свою очередь, взаимодействие для крупных предприятий дает высокотехнологичное эффективное производство.

В Японии и Китае широкое распространение получила кластеризация, когда крупное предприятие размещает заказы на комплектующие на множестве мелких предприятий и сосредотачивает собственные усилия на наиболее ответственных и сложных операциях и технологических процессах. Такое сотрудничество характеризует высокую устойчивость и стабильность малого бизнеса в долгосрочной перспективе [14].

В отечественной экономике взаимодействие малого и крупного бизнеса находится в стадии формирования в силу недостаточного развития рыночных отношений. В Российской Федерации в процессы кооперации в той или иной форме вовлечены порядка 40% субъектов малого бизнеса. Однако степень их распространения существенно различается в зависимости от отраслевой принадлежности предпринимательской структуры [14].

Исследованием процессов и форм взаимодействия малого и крупного бизнеса начали заниматься на рубеже XXI века. Это связано с разукрупнением государственных предприятий промышленности и приватизацией в виде самостоятельных небольших подразделений, объединенных в некоторых случаях единой технологической цепочкой, однако способных в определенной степени существовать самостоятельно [2].

Малые предприятия нуждаются в налаженных производственных отношениях с крупным бизнесом – так называемыми «материнскими» структурами, и группируются вокруг них. Поэтому в России начали активно развиваться кооперационные связи на производстве.

Производственная кооперация представляет собой самый распространенный вид производственно-технических связей малого и крупного бизнеса. Ее сущность состоит в том, что самостоятельные производители (как объединенные, так и не объединенные единым титулом собственности) в результате осуществления на договорной основе совместной деятельности выпускают продукцию, имеющую строго адресное назначение, либо составляющие элементы конечной продукции [6].

Вопросы выделения форм кооперации малого и крупного бизнеса нашли своё отражение в работах таких учёных как Н.Е. Егоровой [9], М.А. Маренного [11], О.П. Мыльцевой [12], О.Е. Никоновой [13] и т.д. В их исследованиях были выделены следующие формы кооперации: франчайзинг, субконтрактация, лизинг, аутсорсинг, совместное предпринимательство, промышленные кластеры и т.д.

Основываясь на мнениях авторитетных ученых, занимающихся вопросами малого бизнеса, и специалистов - практиков выделим в качестве основных следующие формы производственной кооперации: аутсорсинг, субконтрактацию, франчайзинг, в качестве прочих форм - бизнесинкубаторы, толлинг, технопарки, стратегические альянсы малого и крупного бизнеса, кластеры, совместные предприятия.

С помощью кооперации малый и крупный бизнес может максимально эффективно использовать как свой потенциал, так и потенциал сотрудничающего с ним предприятия. Таким образом, целью любой формы кооперации является рост стоимостных параметров деятельности участников кооперации. На современном этапе развития кооперация представляет собой действенный и современный метод, позволяющий предприятиям достичь высокой эффективности производства благодаря рациональному использованию установленных мощностей и более совершенному использованию имеющихся ресурсов [15].

В настоящее время существует множество форм производственной кооперации. Но как показывает практика взаимодействия предприятий и исследования ведущих ученых в данной области, наиболее распространенными из них являются аутсорсинг, субконтрактация и франчайзинг [10].

Развитие данных форм кооперации в России началось в конце 90-х гг. ХХ в. благодаря иностранным компаниям и было связано с необходимостью внедрения в отечественную экономику новых методов ведения бизнеса.

Аутсорсинг является наиболее эффективной формой взаимодействия крупного и малого бизнеса в современных экономических условиях. Данная форма производственной кооперации крупное дает возможность предприятию увеличить степень своей конкурентоспособности, снизить постоянные расходы, повысить эффективность своей деятельности за счет полной или частичной передачи второстепенных видов бизнеса какому-либо малому предприятию-аутсорсеру [4].

Субконтрактация характеризуется как форма производственной кооперации, в ходе которой одно предприятие (контрактор) дает право другому (субконтрактору) на осуществление изготовления определенной продукции (деталей, комплектующих, НИОКР) в соответствии с предъявленными требованиями. Субконтрактация позволяет малому и крупному бизнесу обеспечить высокую эффективность производства благодаря рациональному использованию имеющихся ресурсов [10].

Франчайзинг – одна из форм взаимодействия малого и крупного бизнеса, способствующая выходу на новые рынки, созданию нового бизнеса и т.д. Основная идея данной формы кооперации заключается в создании на базе крупной компании ее собственной внутренней структуры, включающей бизнес-функции, связанные, в большей степени, с передачей нематериальных активов [8].

Исследователями в области аутсорсинга, субконтрактинга и франчайзинга было выявлено, что они важны для стратегически устойчивого развития малого и крупного бизнеса и оказывают влияние на качество роста в экономике в целом.

Производственная кооперация с организационной точки зрения представляет собой контрактно-партнерскую форму сотрудничества бизнеса. С экономической точки зрения производственную кооперацию рассматривают как взаимодействие двух и более предприятий, направленное на получение прямых и косвенных выгод от этого взаимодействия пропорционально вкладу каждого хозяйствующего субъекта в развитие сотрудничества.

При достаточном множестве форм производственной кооперации также целесообразно выделить традиционные формы взаимодействия хозяйствующих субъектов:

– подряд, снабжение (в том числе и взаимодействие с финансовыми структурами и инвесторами), сбыт;

– вертикальная и горизонтальная интеграция (объединение экономических границ двух и более хозяйствующих субъектов под управлением одной структуры).

Данные формы производственной кооперации характеризуются сочетанием централизации и децентрализации (с доминированием первой), наличием отдельных проявлений неравноправия взаимодействующих субъектов, а именно подчинения одного предприятия другому, а также либо чрезмерно высокой, либо чрезмерно низкой зависимостью взаимодействующих хозяйствующих субъектов [3].

Следовательно, в данных формах кооперации, которые построены на преобладании иерархии, степень адаптивности взаимодействующих предприятий к изменению рыночной среды является низкой. Отношения в таких формах производственной кооперации строятся преимущественно на краткосрочных договорных отношениях, что может привести к высоким рискам неисполнения договорных обязательств.

На наш взгляд, выделение данных форм кооперации не отражает ее сущности в современное время. Дело в том, что данные формы производственной кооперации имеют более высокий уровень трансакционных издержек, а эффект получаемый от использования форм кооперации характеризуется краткосрочностью и не формирует накопление синергетического потенциала эффективности производственного взаимодействия.

Также следует отметить, что разные формы производственной кооперации малого и крупного бизнеса имеют свои особенности и, соответственно, отличительные положительные и отрицательные аспекты для обеих сторон кооперации. Кроме того, справедливо предположить, что усиление конкуренции, рост запросов потребителей приводят к поиску новых форм производственной кооперации. Развитие перспективных форм взаимодействия малого и крупного бизнеса в современных условиях заключается в создании новых форм и моделей совместной деятельности, максимально полно учитывающих особенности территориальной локализации взаимодействия разных по величине субъектов экономической деятельности и совместной деятельности малых и крупных предприятий.

В заключение следует сказать, что изучение сущности кооперации недостаточно с позиций выяснения специфических особенностей и той роли, которую оно играет в экономической системе страны и региона. Это объясняет необходимость проведения дополнительных исследований в области кооперационных связей, направленных на изучение форм кооперации, основных показателей, характеризующих роль и влияние малого бизнеса на экономическое развитие территорий. Пути решения данных вопросов будут представлены в дальнейших публикациях.

Литература:

1. Агейкина, М.С. Анализ форм взаимодействия крупного и малого бизнеса / М. С. Агейкина // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 1 (41). – С. 149-151.

2. Базанкова, В.С. Холдинговые структуры: специфика российских компаний / В.С. Базанкова, А.С. Брусова // Проблемы экономики, финансов и управления производством : сб. науч. тр.вузов России. – Иваново : Изд-во Иван. гос. хим.-технол. ун-та, 2009. – Вып. 26. – С. 13–22.

3. Бараненко, С.П. Современные формы межфирменной кооперации как базис процессов обновления и модернизации предприятий [Электронный ресурс] / С.П. Бараненко, К.Д. Бусыгин // Режим доступа : http://publikacia.net/archive/uploads/pages/2014\_7\_1/21.pdf.

4. Вострецов А. М. Аутсорсинг как форма взаимодействия малого и крупного бизнеса / А. М. Вострецов, Р. В. Иванов // Академический вестник ТГАМЭУП (Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права). — 2014. — № 1 (27). — С. 273–278.

5. Герчикова, И.Н. Международное межфирменное производственное кооперирование [Текст] / И.Н. Герчикова. – М. : Юнити-Дата, 2010. – 211 с.

6. Герчикова, И.Н. Менеджмент [Текст] / И.Н. Герчикова. – М. : Юнити-Дана, 2010. – 512 с.

7. Гусева, Г.В. Особенности взаимодействия малого и крупного бизнеса в России [Электронный ресурс] / Г.В. Гусева // Режим доступа : http: //bji-bguep.ru.

8. Егорова, Н.Е. Моделирование деятельности предприятия, функционирующего в экономическом симбиозе с крупным промышленным объектом // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. № 2.

9. Канакина, В.А. Современные виды кооперации [Текст] / В.А. Канакина // Известия ПГПУ им. В. Г. Белинского. – 2011. – № 24. – С. 275-278.

10. Маренный, М.А. Методы финансового анализа кооперационных взаимодействий малых промышленных предприятий [Электронный ресурс] / М.А. Маренный. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/press/afa/2001-3/03\_2.shtml.

11. Мыльцева, О.П. Дружественные потоки инновационный кластер как новая форма интеграции бизнеса [Электронный ресурс] / О.П. Мыльцева. – Режим доступа : https://creativeconomy.ru/authors/2559/

12. Никонова, О.Е. Взаимодействие малого и крупного предпринимательства: системный подход [Электронный ресурс] / О.Е. Никонова. – Режим доступа : http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1656.

13. Омарова, Н.Ю. Взаимодействие крупного и малого предпринимательства: теория и практика [Электронный ресурс] / Н.Ю. Омарова, А.И. Костусенко. – Режим доступа : https://www.monographies.ru/ru/book/view?id=123.

14. Петрищева, И.В. Промышленная кооперация в контексте взаимодействия малых и крупных предприятий: сущность и формы [Электронный ресурс] / И.В. Петрищева // Режим доступа : www.gramota.net/materials/1/2011/1/55.html.