Уланова О. А.

аспирант,

Российская академия предпринимательства

Совершенствование процесса взаимодействия крупных и малых предприятий промышленности: теоретический аспект

В статье рассмотрены понятия, характеризующие современное состояние и формы взаимодействия крупных и малых предпринимательских структур в Российской практике, определены возможности совершенствования такого взаимодействия.

Ключевые слова: франчайзинг, венчурное финансирование, лизинг, кластеризация, аутсорсинг.

Improving the interaction between large and small industrial enterprises: the theoretical aspect

The article describes the concepts that characterize the current state and forms of interaction of large and small business organizations in the Russian practice, identify opportunities to improve such cooperation.

Franchising, venture financing, leasing, clustering, outsourcing.

В российских условиях взаимодействие крупного и малого предпринимательства исключительно важно для перевода экономики на инновационный путь развития, что требует постоянных контактов участников этого процесса, позволяющих корректировать научные исследования, опытно-конструкторские разработки и производственный процесс. Такое взаимодействие имеет свои особенности, обусловленные корпоративными интересами, которые обеспечивают инновационную интеграцию любых организаций независимо от их величины.

За последние годы в России резко увеличилось количество предприятий малого бизнеса, способствующих становлению предпринимательского подхода в управлении. Малый бизнес закрепляет рыночные нововведения, стимулирует их дальнейшее внедрение, а также формирует благоприятную предпринимательскую среду в регионах. Малое предпринимательство как форма реализации инициативы и предприимчивости инновационного развития не может эффективно

существовать в хозяйственном пространстве без включения его в общую структуру крупномасштабной экономики.

В развитых странах мира мелкие формы производства имеют больший удельный вес в структуре ВВП, чем крупные предприятия. В Японии на малые и средние предприятия приходится свыше 90% всех занятых в экономике, в то время как в Италии, Франции и Австрии — более 70%, а в США, Великобритании, Бельгии — 50–70%. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП США, Японии, Великобритании, Италии, Германии и Франции составляет от 50 до 80%. Количество малых предприятий в различных зарубежных странах находится на уровне 70–99% от общего числа зарегистрированных предприятий.

Проблема развития малого предпринимательства на протяжении всех этапов реформирования экономики страны находится в центре внимания науки и практики. Однако положение в этой сфере, несмотря на попытки государства поддержать предпринимательство и оказать ему помощь и поддержку, остается достаточно сложным, так как уровень развития этого сектора пока не способен оказать решающее воздействие на экономический подъем страны.

Ситуация в сфере малого предпринимательства остается неустойчивой: наблюдается нестабильность финансово-экономического положения малого предпринимательства, на низком уровне остается инвестиционная активность вследствие недостатка собственных оборотных средств, имеются сложности при получении банковских кредитов, недостаточен уровень защищенности малого предпринимательства от коррупции. Особенно очевидно это в сфере производства. В то же время крупным промышленным структурам в условиях жесткой конкуренции необходимо формировать собственную структуру кооперационных связей, позволяющую быстро реагировать на изменения конкурентной среды.

Таким образом, необходимым является поиск современных подходов к формированию стратегического взаимодействия малых и крупных предприятий в промышленности, отвечающих реалиям настоящего времени. Прежде всего, это касается выявления направлений и механизмов, способных обеспечить развитие малого бизнеса для решения задач экономического подъема страны.

Современная экономика характеризуется разнообразием связей между предприятиями. Усиление конкуренции побуждает экономических агентов к поиску более эффективных форм сотрудничества для того, чтобы стимулировать появление интеграционных образований, различных методов и отношений управления. Структура современной экономики представляет собой систему, включающую в себя госу-

дарственный сектор, корпорации и малые предприятия, которые взаимодействуют и дополняют друг друга. Сила и направление взаимодействия зависит от экономических условий в стране, особенно в тенденциях развития интеграционных процессов.

Кроме того, современная рыночная экономика характеризуется и развитием промышленных связей между большим и малым бизнесом, которые можно охарактеризовать как сотрудничество в конкурентной среде. Малые предприятия стали неотъемлемой частью структуры производства крупных корпораций, которые используют их рыночную гибкость, динамизм и новаторство как важный фактор повышения общей культуры управления и повышения эффективности производства.

Суть взаимодействия на основе взаимного сотрудничества, разделения на сферы влияния состоит во взаимной безопасности для поддержания стабильности. Сотрудничество существует везде и всюду, оно определяется временем, целями, желаниями и т.д. Взаимодействие — объективная и универсальная форма движения и развития, определяющая существование и структурную организацию любой материальной системы.

Экономическое развитие каждой компании является комбинацией экономических ресурсов, степени эффективности их использования в процессе воспроизводства и от того, насколько успешными являются условия для экономической интеграции с другими промышленными компаниями региона или отрасли. Межфирменное взаимодействие компенсирует определенные ресурсы конкретной компании за счет перераспределения, которое обеспечивает непрерывность воспроизводства экономического цикла.

В современных условиях большой и малый бизнес не могут существовать в изоляции, потому что нуждаются друг в друге, и объективные причины приводят к интеграции этих секторов. Взаимодействие крупного и малого бизнеса предполагает значительное расширение базы активов представителей малого бизнеса и значительных финансовых вложений со стороны крупного бизнеса.

При осуществлении взаимодействия малых и крупных предприятий решить проблему наилучшим образом — значит использовать потенциал каждого из них, получить такой результат, который не может быть достигнут при независимом функционировании субъектов.

Экономическое развитие любой страны требует оптимального соотношения крупных, средних и малых предприятий. В качестве одного из ключевых элементов рыночного механизма малый бизнес играет важную роль в обеспечении устойчивого развития экономики.

Успешное развитие экономики России в целом в значительной степени определяется взаимодействием крупных и малых предприятий, которые являются основными элементами экономической системы. Крупный бизнес приносит стабильность и контроль, малый бизнес, который создает конкурентную среду, обеспечивает гибкость и индивидуальный подход.

В настоящее время в России существуют значительные различия между крупным и малым бизнесом, несмотря на то, что в основе их взаимодействия лежат не только общие интересы, но и общие цели. Такие иррациональные с точки зрения международной практики отношения между крупными и малыми предприятиями, характерные для всех отраслей экономики России, имеют свои исторические корни. В советской плановой экономике приоритет был отдан крупным промышленным и сельскохозяйственным предприятиям, директива сверху определяла объем производства и ассортимент выпускаемой продукции.

Механизм взаимодействия крупных и малых коммерческих организаций обеспечивает реализацию специальной системы экономических отношений и взаимовыгодного партнерства, состоящего из трех основных частей: государство, крупный бизнес, малый бизнес.

Определение основных элементов взаимодействия бизнеса и государственных учреждений является необходимым условием для формирования механизма взаимодействия, эффективное функционирование которого зависит от степени заинтересованности предприятий и государственных учреждений к гармонизации отношений.

Таким образом, механизм взаимодействия является специфической формой производственных отношений, развивающихся между правительством, обществом и предпринимательством как движущая сила рыночной экономики.

Основными формами взаимодействия крупных и малых предприятий в современных условиях являются: франчайзинг, венчурное финансирование, лизинг, кластеризация, аутсорсинг.

Франчайзинг является перспективной формой взаимодействия крупного и малого бизнеса в России, а также важной составляющей поддержки малого бизнеса. Франчайзинг представляет собой специфическую форму поддержки малого бизнеса посредством передачи соответствующих технологий и прав на производство товара или услуги под брендом крупной компании.

Основными сферами использования франчайзинга в мире являются торговля продовольственными и промышленными товарами, общественное питание, сфера услуг.

Таким образом, в нынешних экономических реалиях франчайзинг является одной из наиболее передовых и эффективных моделей взаимодействия крупных и малых предприятий.

Венчурное финансирование предполагает создание малых предприятий крупными компаниями для конкретных инновационных проектов. Основным препятствием для развития этой формы взаимодействия крупного и малого бизнеса в России является почти полное отсутствие правовой основы для использования венчурного капитала.

Лизинг как форма взаимодействия — деятельность крупного бизнеса, направленная на финансирование малого бизнеса. Она реализована в виде передачи для малого и среднего бизнеса соответствующего имущества в аренду чаще всего с правом последующего выкупа. В современной России, объективная потребность в лизинге достаточно высокая, с одной стороны для малого бизнеса — это инвестиционные фонды для приобретения оборудования, с другой стороны, для крупных предприятий — это возможность избавиться от простоя оборудования и производственных площадей.

Другой формой взаимодействия крупных и малых предприятий является кластеризация. Кластер — группа географически соседних взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций в конкретной области. В основе этого взаимодействия лежит процесс модернизации, основанной на инновациях.

Одной из эффективных форм взаимодействия малых и крупных фирм сегодня является аутсорсинг. Его внедрение в практику с целью снижения постоянных затрат, повышения конкурентоспособности бизнеса и повышения эффективности за счет передачи непрофильных предприятий малому бизнесу аутсорсером.

Для небольшой компании это форма взаимодействия, основанная на долгосрочных договорных отношениях, она усиливает конкурентные позиции на целевом рынке. Поводом для активного продвижения аутсорсинга в России является осложнение бизнес-процессов в связи с увеличением потребности рынка.

Исследование теории и зарубежного опыта взаимодействия малого и крупного бизнеса позволяют сказать, что сегодня невозможно обеспечить сбалансированный рост экономики без взаимодействия малого и крупного бизнеса.

Процесс управления взаимодействием крупных и малых предприятий, как правило, хаотичен. Возникает множество организационных, финансовых и кадровых проблем в практической реализации этого взаимодействия. В этих условиях появление новых форм сотруд-

ничества, таких как аутсорсинг, аутстаффинг требует проведения независимых исследований для повышения эффективности.

Можно выделить следующие факторы, положительно влияющие на взаимодействие больших и малых коммерческих организаций:

- экономические и технологические: развитие конкуренции, наличие материалов и оборудования, передовые технологии, наличие необходимой экономической и технической инфраструктуры, высокий уровень компетентности персонала, ноу-хау, совместная разработка новых продуктов и услуг, использование стратегии дифференциации, передовая IT-инфраструктура;
- организационные и управленческие: гибкость организационной структуры, демократический стиль поведения, преобладание горизонтальных потоков информации, децентрализация, наличие партнерских отношений;
- психосоциальной: общественное признание, предоставление возможностей для самореализации, стабильный психологический климат, благоприятный имидж, высокий уровень психологического восприятия действительности;
- политические, правовые, научные: эффективная правовая база, научно-технические достижения.

Для существенного подъема российской экономики необходимо содействовать максимальному увеличению числа малых предприятий в производственной сфере, стимулировать развитие взаимосвязей между малым, средним и крупным промышленным бизнесом, творчески использовать соответствующий зарубежный опыт. Всё это должно стать составной частью общей политики в сфере реструктуризации отечественной экономики, поскольку предпринимательство в целом, независимо от своих масштабов, представляет собой единый и взаимосвязанный процесс.

Используемые источники

1. Брялина Г.И. Франчайзинг как форма взаимодействия малого и крупного бизнеса. Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета, № 3, 2011.
2. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Формирование стратегической устойчивости предприятий на основе развития системы стратегического корпоративного управления // Путеводитель предпринимателя. - М.: Агентство печати «Наука и образование», 2010. № 6.
3. Омарова Н.Ю., Костусенко А.И. Взаимодействие крупного и малого предпринимательства: Теория и практика. М., 2011.
4. Соболева Ю.П. Управление производственной кооперацией в интегрированных объединениях. Проблемы современной экономики, № 3 (23), 2007.