

Shlafman N.L.,

Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher

Institute of Market Problems and Economic and Ecological Research of NAS of Ukraine, Ukraine

Zhuravleva T.O.,

Ph.D., Associate Professor

Odessa National University named after I.I. Mechnikov, Ukraine

Oliynyk N.M.

Ph.D., Associate Professor

Kherson National Technical University, Ukraine

**MECHANISMS OF COOPERATION OF SMALL AND LARGE
ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE**

Шлафман Н.Л.

д.е.н., с.н.с.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, Україна

Журавльова Т.О.

к.е.н., проф.

Одеський національний університет ім. І.І.Мечникова, Україна

Олійник Н.М.

к.т.н., доцент

Херсонський національний технічний університет, Україна

МЕХАНІЗМИ КООПЕРАЦІЇ МАЛОГО ТА ВЕЛИКОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

The article analyzes the mechanisms of cooperation of small and large businesses, as well as the prospects of their implementation in Ukraine.

Key words: *mechanisms of cooperation, small and large businesses, implementation, outsourcing, franchising, subcontracting, cluster.*

У статті аналізуються механізми взаємодії малого і великого бізнесу, а також перспективи їх впровадження в Україні.

Ключові слова: *механізми кооперації, малий і великий бізнес, впровадження, аутсорсинг, франчайзинг, субпідряд, кластер.*

Позитивність процесів інтеграції в систему світового господарства залежить від інтенсивності економічного зростання, що визначається багато в чому оптимальним співвідношенням і ефективною взаємодією малого і великого підприємництва, формуванням підприємств різних розмірів з обґрунтуванням інституціональних форм їх ефективного співробітництва на умовах взаємної вигоди і зниження рівня ризику господарювання.

Одним з факторів, що стримують розвиток малого підприємництва, є спад виробництва у сфері великого підприємництва, адже світовий досвід доводить, що великі підприємства, як сфера масштабного виробництва і розподілу, грають визначальну роль в економіці країни та створюють умови для діяльності малого підприємництва. З іншого боку, великі підприємницькі структури залежать від малих підприємств, адже вони не можуть організувати власне виробництво і реалізацію товарів і послуг без участі малих і середніх підприємств, що займають у цих процесах досить значне місце.

У зв'язку з мінливими умовами господарювання на глобальному і національному рівнях розвитку, вступом України до СОТ і посиленням конкуренції вкрай необхідним стає додатковий аналіз і обґрунтування можливостей використання ефективних механізмів взаємодії великих і малих підприємницьких структур.

У результаті проведеного аналізу літературних джерел [1-10] встановлено, що в сучасній економіці ефективними формами інтеграції великого і малого підприємництва є мережеві, основні з них: франчайзинг - у виробництві і збуті; венчурне фінансування - в інноваційній діяльності; лізинг - у фінансуванні; аутсорсинг, субконтрактація - у виробництві, промислові кластери - як локалізовані групи компаній і об'єднань у певних видах економічної діяльності і регіонах.

Франчайзинг поєднує в собі переваги великого виробництва (економія на управлінських витратах, рекламі, витратах на впровадження нових технологій і видів продукції, навчанні персоналу) і малого підприємництва (висока «проникаюча» здатність, можливість локальних контактів і знання місцевих умов). Особливість франчайзингу, як форми підприємництва, полягає в тому, що підприємства, які працюють за договором франчайзингу, незважаючи на юридичну самостійність, є частиною єдиної системи. Тобто франчайзинг, по суті, з одного боку, допомагає уникнути багатьох труднощів, пов'язаних з функціонуванням незалежного малого підприємства, а, з іншого боку, породжує проблеми, властиві будь-якій корпоративній структурі. В Україні ринок франчайзингу все ще доволі обмежений, що можна пояснити наявністю певних бар'єрів, а саме: відсутність адекватної законодавчої бази; нестабільна політична ситуація; дефіцит внутрішнього капіталу; обмежений доступ до кредитів; нестача умов для розвитку франчайзингу на місцевому ринку тощо.

Перспективною формою взаємодії суб'єктів малого та великого підприємництва є лізинг. Така форма кооперації має великі перспективи при організації малих підприємств на базі активів великих виробництв, тому що відпадає необхідність у значних разових

інвестиціях. Крім того, при лізингу часто використовують товарну форму орендних платежів замість грошової (постачання продукції, виробленої на орендованому устаткуванні).

Передача на сторону непрофільних бізнес-процесів і частини виробничих функцій, що економічно вигідніше виконувати малим і середнім підприємствам, призвела до появи в сучасній економіці більш прогресивної форми субпідрядних відносин - аутсорсингу. Формально «аутсорсинг» - це передача сторонньому підряднику деяких функцій чи частин бізнес-процесу підприємства. Фахівці аутсорсингових компаній при виконанні функцій за замовленням сторонніх організацій використовують таке визначення: аутсорсинг - це організаційне рішення, що полягає в розподілі функцій бізнес-системи відповідно до принципу: «залишаю собі тільки те, що можу робити краще інших, передаю зовнішньому виконавцю те, що він робить краще інших» [11]. Цілий ряд американських, японських і європейських ТНК (Дженерал Електрик, Дженерал Моторс, Форд Моторс, АйБМ, Хьюлет Паккард, Ксерокс, Моторола, Еппл Комп'ютер, Майкрософт, Юнайтед Технолоджи, Рено, Фіат, Фольксваген, Нокія, Тойота, Ніссан, Мацусіта денки й ін.) досить ефективно використовують дану форму партнерства з малими і середніми підприємствами з метою підвищення своєї конкурентоспроможності у світовій економіці [12]. Дослідження показало, що в сучасній економіці аутсорсинг - це спосіб виділення окремих структур великого підприємства в самостійні бізнес-одиниці з метою підвищення мобільності великого підприємства, яке відбувається, як правило, шляхом делегування повноважень щодо управління даним підрозділом.

Найбільш розповсюджене у сучасній промисловій політиці визначення кластеру - це група географічно сусідніх й інтеграційно взаємодіючих підприємств і пов'язаних з ними установ, що функціонують у певній галузевій (багатогалузевій) сфері і взаємодоповнюють один одного [13]. На відміну від звичайних форм коопераційно-господарських взаємодій малого і великого підприємництва, кластери характеризуються такими особливостями [13]: наявність великого підприємства-лідера, що визначає довгострокову господарську, інноваційну та інші стратегії кластера; територіальна локалізація основної маси господарюючих суб'єктів - учасників кластера; стійкість господарських зв'язків господарюючих суб'єктів - учасників кластера; довгострокова координація взаємодії учасників кластера в межах його виробничих програм, інноваційних процесів, основних систем управління, контролю якості тощо.

Оптимізувати процес виробництва й істотно підвищити конкурентоспроможність як на рівні підприємства, так і на рівні регіону, дозволяє застосування механізму субконтрактації. Субконтрактація як різновид ділового партнерства припускає таку кооперацію малих і великих підприємств, при якій велике підприємство на основі договору розміщає замовлення, визначає специфікацію виробів, надає сировину або напівфабрикат для подальшої переробки тощо, а виконавці (малі підприємства) здійснюють часткову або завершальну обробку наданого матеріалу. При цьому велике підприємство може укласти контракт або на виробництво готового виробу без власної участі в його виробництві (комерційний варіант), або на участь малих підприємств в окремих стадіях технологічного процесу (виробничий варіант). Наприклад, в автомобільній промисловості США та Японії від 50 до 70 % усіх комплектуючих виробів виробляється на основі субпідрядної системи [14].

Світовий ринок субконтрактації має декілька тенденцій [15]: збільшення частки субконтрактних поставок у кінцевій продукції; збільшення кількості учасників - малих і середніх підприємств і сукупне збільшення кількості зайнятих; підвищення продуктивності праці і зниження кількості зайнятих на кожному окремому підприємстві; створення багаторівневих мережних структур і залучення субконтрактних виробництв у довгострокові партнерські відносини з виробниками кінцевої продукції; підвищення ролі стандартизації виробництв; глобалізація субконтрактних ринків і залучення до субконтрактних відносин виробників у країнах з низькими витратами; переміщення «брудних» виробництв у країни, що розвиваються тощо.

Проведене дослідження форм кооперації малого і великого підприємництва дозволило зробити такі висновки. Виходячи з незадовільних результатів діяльності вітчизняного малого підприємництва, необхідна широкомасштабна інтеграція малих, середніх і великих підприємницьких структур на основі гнучкої державної підтримки на всіх рівнях управління. Крім того, головними макроекономічними факторами, що обумовлюють інтенсивність взаємодії малого і великого бізнесу, є: зміцнення економічного й інноваційного потенціалів країни; реалізація пріоритетів промислової політики держави; здійснення цільових комплексних програм; створення державної системи інформації про можливості господарської кооперації малих і великих підприємницьких структур тощо.

Література:

1. Андрюшкевич О.А. Особенности современного развития аутсорсинга в России / О.А. Андрюшкевич, И.М. Денисова // ЦЭМИ. Анализ и моделирование экономических процессов: сб. ст. – 2011. – Вып. 8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cemi.rssi.ru/publication/e-publishing/sborn11.pdf/>.
2. Бізнес-інкубатор: середовище взаємодії великих і малих підприємств // Аналітичний центр «Академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до журн.: <http://www.academia.org.ua/?p=263>
3. Брюховецкая Н.Е. Некоторые аспекты экономического сотрудничества крупного и малого бизнеса в Украине / Н.Е. Брюховецкая, К.Ю. Егизарова // Бизнес-информ. – 2011. – №7 (2). – С. 18-20.
4. Варналий З. Кооперация больших и малых предприятий как условие повышения конкурентоспособности предпринимательства в Украине / З. Варналий, С. Дрига // Вестник Киевского торгово-экономического университета. – 2010. – № 1. – С. 14-20.
5. Ляшенко В.И. Информационный аутсорсинг в системе инфраструктуры поддержки малого предпринимательства. Проблемы повышения эффективности функционирования предприятий различных форм собственности: сб. науч. тр. / В.И. Ляшенко, А.Ф. Толмачева. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2006. – С. 111-134.
6. Модернізація механізмів розвитку малого та середнього бізнесу [Текст] : монографія / А.І. Бутенко, М.П. Войнаренко, В.І Ляшенко, Н.Л.Шлафман та ін. НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 326 с.
7. Розвиток підприємництва в промисловості України: монографія / [О.О.Барабаш, Т.Ф.Бережна, ..., Н.Л.Шлафман та ін.].– Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2010.– 492 с.
8. Соколова Ольга Юрьевна. Развитие взаимодействия субъектов экономической системы России на национально-государственном и глобальном уровнях: Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.01. – Саратов, 2002. – 374 с.
9. Хаит Анна Марковна. Взаимодействие крупного и малого бизнеса (Анализ зарубежного опыта и применение его в России): Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01. – Москва, 2000. – 114 с.
10. Шлафман Н.Л. Механізми регулювання розвитку підприємницького сектору / Н.Л. Шлафман. – Херсон: ХНТУ, ІПРЕЕД НАН України, 2010.– 284 с.
11. Яковлев, А.Р. Особенности и формы взаимодействия малого и крупного бизнеса / А.Р. Яковлев, Н.Н. Лебедева // Известия Волгоградского государственного технического университета (Сер. Актуальные проблемы реформирования российской экономики (теория, практика, перспектива) Вып.6). – Волгоград: Изд-во ВолгГТУ, 2006. – № 11(26).
12. Хейвуд Дж.Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ. – М., 2002. – С. 41.
13. Портер М.Э. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс». – 2005. – 608 с.
14. Рубе В.А. Институциональные аспекты организации малого бизнеса в развитых странах и в России. – М., 2004. – С. 25.
15. Киселев А.Н. Роль малого и среднего производственного бизнеса в реализации промышленной политики в контексте вступления России в ВТО // http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mId_3_aId_135848.html