

Петрищева Ирина Владимировна

ПРОМЫШЛЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛЫХ И КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2011/1/55.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2011. № 1 (44). С. 168-170. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2011/1/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

УДК 334.7

*Ирина Владимировна Петрищева**Юго-западный государственный университет*

ПРОМЫШЛЕННАЯ КООПЕРАЦИЯ В КОНТЕКСТЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛЫХ И КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ: СУЩНОСТЬ И ФОРМЫ[©]

Экономическое развитие каждого предприятия определяется сочетанием присущих ему экономических ресурсов, степенью эффективности их использования в процессе воспроизводства и тем, насколько удачными оказываются условия для производственной кооперации с другими промышленными предприятиями региона или отрасли. Кооперационное взаимодействие компенсирует недостаток определенных ресурсов на конкретном предприятии за счет их перераспределения, что обеспечивает непрерывность воспроизводственного экономического цикла. При осуществлении кооперации промышленных предприятий решается задача максимально эффективного использования потенциала каждого из производств. 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. Основные задачи промышленной кооперации представлены на Рис. 1.



Рис. 1. Основные задачи промышленной кооперации

Подчеркнём, что участники кооперационных объединений разнообразны. К ним могут относиться предприятия разных форм собственности с различной отраслевой и размерной структурой - крупные, средние и малые. Отметим, что взаимодействие малых и крупных предприятий интегрируется в происходящие в России кооперационные процессы. В последние годы производственная кооперация малых и крупных предприятий приобретает все более широкий масштаб и разнообразные формы.

Вопросы выделения форм кооперации малого и крупного бизнеса нашли своё отражение в работах таких учёных как Н. Е. Егорова [1, с. 118], М. А. Маренный, О. П. Мыльцева, О. Е. Никонова и т.д. В их работах были выделены следующие формы кооперации: франчайзинг, субконтракция (субподряд), лизинг, аутсорсинг, совместное предпринимательство, промышленные кластеры и т.д. Основываясь на мнениях авторитетных ученых, занимающихся вопросами малого бизнеса, и специалистов - практиков (в частности специалистов Системы дистанционного консалтинга (СДК)) выделим в качестве основных следующие формы производственной кооперации: аутсорсинг, субконтракцию, франчайзинг, в качестве прочих форм - бизнес-инкубаторы, толлинг, технопарки, стратегические альянсы малого и крупного бизнеса, кластеры, совместные предприятия (Рис. 2).

Понятие «аутсорсинг» (в переводе с английского (*out-sourcing*) - внешние ресурсы) пришло в российский бизнес не так давно. Аутсорсинг предполагает использование внешних ресурсов в организации бизнес-процесса компании и способствует фокусировке собственных ресурсов на основных целях бизнеса, снижению себестоимости функций, передаваемых аутсорсеру, получению доступа к ресурсам и новейшим технологиям, передаче ответственности за выполнение конкретной функции, большей свободе направления инвестиций в инфраструктуру компании. Отметим, что выделяют несколько видов аутсорсинга: производственный; аутсорсинг в финансовой сфере; аутсорсинг в сфере управления персоналом; аутсорсинг в области маркетинговых коммуникаций.

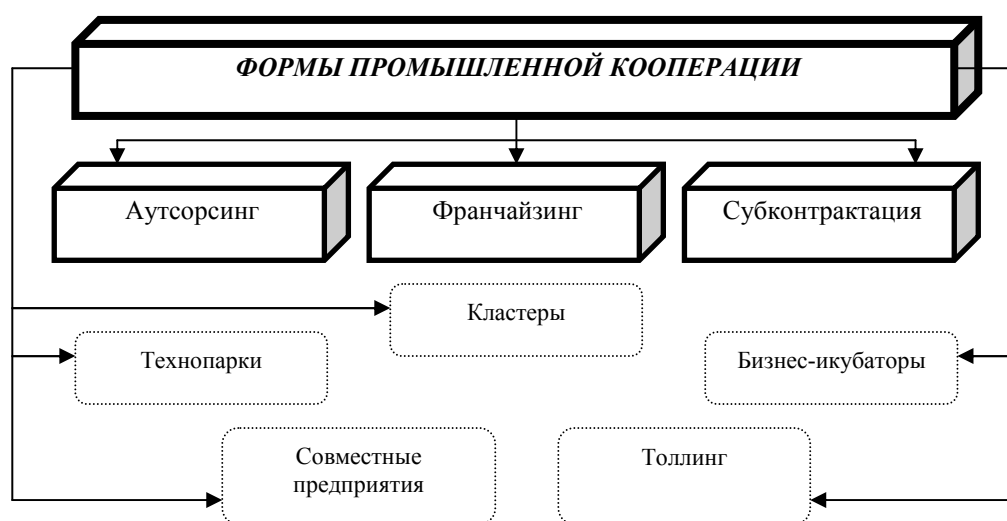


Рис. 2. *Формы промышленной кооперации*

Другой формой кооперации является франчайзинг, представляющий собой систему взаимовыгодных партнерских (договорных) отношений крупного и малого предпринимательства, объединяющий элементы аренды, купли-продажи, подряда, представительства. При данной форме кооперации взаимодействие крупного и малого предприятий осуществляется на основе договора франчайзинга, заключаемого между крупным предприятием - франчайзером и малым - франчайзи (оператором). Необходимо отметить, что франчайзер обязуется снабжать малую фирму, действующую в рамках оговоренной территории, своими товарами, рекламными услугами, отработанными технологиями бизнеса, за что фирма-франчайзи обязуется предоставить предприятию-франчайзеру услуги в области менеджмента и маркетинга с учетом местных условий, а также инвестировать в это предприятие некоторую часть своего капитала. Франчайзи обязуется осуществлять деловые контакты исключительно с предприятием-франчайзером, а также вести бизнес в соответствии с его предписаниями.

Третьей основной формой производственной кооперации между крупными и малыми предприятиями является субконтрактация. Именно данная форма кооперации рассчитана на использование широкой сети поставщиков. Классическое понимание процесса субконтрактации подразумевает наличие головного предприятия - «контрактора» и множества малых предприятий - «субконтракторов», которые специализируются на выполнении ограниченного числа производственных процессов и стремятся соответствовать высоким требованиям, предъявляемым к качеству продукции. Подобное взаимоотношение малого и крупного бизнеса является, на наш взгляд, обоюдовыгодным, так как контрактору необходимы стабильные поставки, а субконтракторам - долгосрочные заказы и постоянное сотрудничество.

Рассмотрев выделенные нами основные формы производственной кооперации, далее проведем их сравнительную характеристику (Табл. 1).

Табл. 1. *Сравнительная характеристика аутсорсинга, франчайзинга и субконтрактации*

Критерий	Аутсорсинг	Франчайзинг	Субконтрактация
Характер взаимодействия	Взаимодействия строятся на принципе разделения и специализации		
Субъекты взаимодействия	Крупные, средние, малые, предприятия различных отраслей	Крупные, малые, средние предприятия преимущественно торговые	Крупные, малые, средние предприятия преимущественно промышленные
Цели взаимодействия	Концентрация усилий на существующих, требующих повышенного внимания ресурсах	Развитие торговых отношений	Повышение эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции
Управление	Возможно управление со стороны заказчика		Жесткий контроль за качеством и производством продукции со стороны заказчика
Соотношение понятий между собой	Является формой производственной кооперации		

Как видно из Табл. 1, по критериям «характер взаимодействия» и «соотношение понятий между собой» основные формы производственной кооперации имеют сходные характеристики, в частности взаимодействия малых и крупных предприятий строятся на принципе разделения и специализации. По критерию «управление» сходными характеристиками между собой обладают такие формы кооперации как аутсорсинг и франчайзинг. Субконтракция по таким критериям как: «управление», «субъекты взаимодействия» и «цели взаимодействия» разительно отличается от аутсорсинга и франчайзинга. Следует отметить, что именно субконтракция ориентирована преимущественно на промышленные предприятия, в то время как франчайзинг применяется торговыми предприятиями, а аутсорсинг применим предприятиями различных видов экономической деятельности.

Основные формы кооперации (аутсорсинг, франчайзинг, субконтракция) не исчерпывают всего разнообразия форм промышленного сотрудничества, которые используются в зависимости от конкретных целей и интересов партнеров, их возможностей и потребностей, специфики отраслей экономики.

Так, к числу прочих форм кооперации относятся промышленные кластеры, представляющие собой территориальное сочетание предприятий, характеризующихся производственной связью и взаимодействием на базе совместного выпуска готовой продукции, использования одних и тех же вспомогательных и обслуживающих производств и средств. Взаимодействие предприятий, входящих в кластер, - это симбиоз кооперации и конкуренции. В условиях финансового кризиса кластерная политика является наиболее актуальной формой государственно-частного партнерства, способной эффективно преодолевать кризисные явления.

Бизнес-инкубатор еще одна форма кооперации, которая применяется для стимулирования развития малого и среднего бизнеса на территории конкретного региона, либо для развития необходимых данному региону видов бизнеса. Бизнес-инкубатор обеспечивает предприятия, участвующие в данном виде кооперации, единым финансированием (например, предлагая им кредиты под фиксированный низкий процент), территорией, офисными и производственными помещениями, секретарскими и бухгалтерскими услугами и т.д. - до тех пор, пока предприятие-клиент не «встанет на ноги» и не будет способно обеспечивать себя этими услугами самостоятельно.

Технопарк - это также форма кооперации, созданная, как правило, на базе высшего учебного заведения с целью использования его научного потенциала и коммерциализации разработанных технологий через создание и развитие имеющихся на территории технопарка малых инновационных предприятий. Технопарки поддерживают только фирмы, специализирующиеся на использовании высоких технологий, так называемый технологический бизнес.

Следующей формой взаимодействия малых и крупных предприятий в рамках кооперации является создание совместных предприятий. Такая форма позволяет предприятиям одновременно решать целый ряд экономических задач, причём не односторонне, а комплексно, т.е. с учётом их научно-технических, производственных и коммерческих интересов. При создании совместного предприятия решаются задачи рационального размещения предприятий, экономии на капитальных вложениях за счет фирмы-партнера, создания производственной единицы конкурентного размера с передовой технологией и т.д. Совместные предприятия являются также очень эффективным средством в решении проблем специализации производства.

Специалисты портала промышленной кооперации в малом бизнесе выделяют такую форму производственной кооперации как толлинг. Отметим, что понятие «толлинг» происходит от английского «toll» (пошлина). Толлинг представляет собой способ организации производства, основанный на разделении товарно-сырьевых поставок и переработке давальческого сырья, т.е. обработка импортного давальческого сырья, ввозимого на таможенную территорию страны, для дальнейшей переработки его в готовую продукцию, вывозимую за пределы страны. Основным преимуществом для заказчика использование толлинговой системы заключается в снижении себестоимости продукции за счет размещения производственного процесса в странах с более низкими расходами на заработную плату, а также в отсутствии в стране-заказчике технологии или производственных мощностей для получения необходимой продукции.

Стимулирование кооперирования малых предприятий, как между собой, так и с крупными предприятиями - это важная составляющая и государственной, и корпоративной политики. Кооперирование малых и крупных предприятий в определенной степени способно нейтрализовать недостатки государственной политики поддержки малого бизнеса. Развитие кооперирования малых и крупных предприятий значительно облегчит разработку и внедрение государственной политики в области малого бизнеса, так как в функции государства будет входить только создание общих условий (правил) хозяйствования. Таким образом, нами было определено, что кооперация представляет собой действенный и современный метод, позволяющий предприятиям достичь высокой эффективности производства благодаря рациональному использованию установленных мощностей и более совершенному использованию имеющихся ресурсов. Кроме того, именно кооперация позволяет повышать эффективность бизнеса за счёт использования преимуществ специализации, что является антикризисной мерой.

Список литературы

1. **Егорова Н. Е.** Моделирование деятельности предприятия, функционирующего в экономическом симбиозе с крупным промышленным объектом // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. № 2.
2. <http://www.dist-cons.ru>