

Переверзева Л. В.

[ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ КООПЕРАЦИИ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА](#)

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2009/9/38.html

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

Источник

[Альманах современной науки и образования](#)

Тамбов: Грамота, 2009. № 9 (28). С. 110-111. ISSN 1993-5552.

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

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2009/9/

[© 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

Список литературы

- Барановский А. И.** Образовательный менеджмент: актуальные проблемы становления // Современные наукоемкие технологии. 2008. № 1.
- Мальцева И. В.** Международные образовательные проекты как способ интеграции России в общеевропейское образовательное пространство // Бизнес-образование (Бизнес-образование в условиях глобализации). 2006. № 1(20).

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ КООПЕРАЦИИ КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА

Переверзева Л. В.

Филиал Тихоокеанского государственного экономического университета в г. Арсеньеве

Как показывает анализ многочисленных государственных программ по развитию и поддержке российского малого бизнеса, ни в одной из них не ставится цель: наладить работу по кооперации крупных предприятий с малыми. В связи с этим, становится необходимым разработать и реализовать меры, которые, во-первых, помогли бы малому бизнесу эффективно функционировать сейчас, и, во-вторых, создали бы благоприятные условия для укрепления сотрудничества малого и крупного бизнеса в перспективе.

Меры по развитию малых и средних форм хозяйствования в реальном секторе российской экономики должны стать частью национальной промышленной политики с необходимым концептуальным и институциональным обеспечением. Учитывая фактор нежелания большинства крупных российских предприятий кооперироваться с малыми, в политике развития малого бизнеса и, особенно, в его взаимодействии с крупным производством, должен быть сильный мотивационный фактор.

В современных условиях основными принципами эффективного функционирования крупных структур являются сосредоточение на основном производстве, передача части производства и услуг субподрядчикам. Для малого бизнеса взаимодействие с крупными фирмами в рамках производственной, научно-технической, торговой кооперации также является необходимым условием успешной деятельности. Формирование системы субподрядных отношений на основе реструктуризации крупных монополистических предприятий с последующим выделением малых самостоятельных предприятий, распространение франчайзинга являются на данном этапе основными путями решения этой задачи.

Преимущества и недостатки основных форм сотрудничества крупных и малых предприятий представлены в Табл. 1.

Таблица 1.

Преимущества и недостатки кооперации крупного и малого бизнеса

| Формы кооперации | Преимущества | Недостатки |
|--|--|--|
| Субконтрактация | <ol style="list-style-type: none"> 1. Для контрактора возможность сконцентрировать усилия и ресурсы на стратегических направлениях своей деятельности. 2. Более низкие издержки производства. 3. Широкое применение гибко специализированных производственных систем. 4. Для субконтрактора специализация, постоянная загрузка обеспечивают интенсивное использование, быструю амортизацию, обновление оборудования. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Риск несоблюдения графика поставок или требуемого качества. 2. Риск несанкционированного использования субконтрактором «ноу-хау». 3. Рост транзакционных издержек, связанных с поддержанием системы отношений с субконтракторами. 4. Сокращение расходов субконтрактора на разработку продукции, создание сбытовой сети. |
| Система франчайзинговых договорных отношений | <ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение бизнеса для франчайзера. 2. Привлечение менеджеров-собственников. 3. Готовая ниша на рынке, работа под известной маркой для франчайзи. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Затраты на начальном этапе подготовки франчайзи могут превысить доходы. 2. Зависимость от других членов сети. 3. Недостаточность поддержки и помощи франчайзера. |
| Сотрудничество в системе НИОКР (венчурное финансирование, научные парки) | <ol style="list-style-type: none"> 1. Крупные компании имеют необходимый капитал, квалифицированных сотрудников для научно-технических разработок, внедрения нововведений. 2. Малые фирмы отличаются подвижностью быстрой реакции, способны осуществлять научно-исследовательские исследования. | <ol style="list-style-type: none"> 1. Риск неудачи для МП при научно-технических разработках. 2. Сложная структура, бюрократизация крупных предприятий отрицательно влияют на эффективность научно-исследовательских работ. |

Примечание: составлено автором.

В целях изыскания дополнительных возможностей развития малых предпринимательских структур необходимо провести тщательную инвентаризацию неиспользуемых производственных мощностей, а также

оценку эффективности использования работающих мощностей. В связи с этим, необходимо внести изменения и дополнения в законодательные и нормативные акты, что обеспечило бы правовую основу процесса передачи простаивающих мощностей крупных предприятий потенциально эффективным малым фирмам в целях развития последних.

Для обеспечения высокой результативности передачи производственных площадей и мощностей одного хозяйствующего субъекта другому, целесообразно разработать методику конкурсного распределения этих объектов, предполагающую оказание определенных форм поддержки (дополнительные инвестиционные кредиты, гарантии по кредитам на пополнение оборотных средств, возможность дополнительного лизинга необходимого оборудования, обучение персонала, консалтинг и пр.). В качестве обязательного условия конкурса следует включить требования по: установлению кооперационных связей с «базовым» предприятием, созданию определенного количества рабочих мест для его работников, вкладу в решение ряда социальных проблем.

Наиболее выгодными и перспективными формами взаимодействия крупных и малых предприятий являются следующие:

- создание сети самостоятельных малых предприятий (в сфере сбыта и обслуживания) в процессе реструктуризации крупного предприятия;
- образование малых производственных предприятий в результате выделения вспомогательных производств из структуры крупного предприятия (при наличии необходимых условий), действующих как независимо, так и связанных с крупным предприятием договорными отношениями (субподрядными);
- предоставление оборудования крупного реструктуризованного предприятия малому на условиях продажи или аренды (лизинга).

Еще слабо используются возможности франчайзинга как формы активизации хозяйственных взаимоотношений малых и крупных предприятий. В целях укрепления кооперации малых и крупных российских предприятий необходимы меры государственного стимулирования, которые помогут распространить возможности франчайзинга на взаимоотношения крупных предприятий с МП.

Обобщая изложенное, следует отметить, что франчайзинг как форма организации и контроля может и должна получить широкое развитие. Принципиально важным для успешного развития кооперации малого и крупного бизнеса является наличие системы информации о потенциальных возможностях такого взаимодействия. В этих целях необходимо создать такую базу данных, которая бы обеспечивала предпринимателей емкой информацией о том, что производится в каждом субъекте Федерации, что завозится, что необходимо и что, наконец, может быть произведено на месте. Подобную информационную систему нужно создать на базе информационной сети ТПП России (корпорация «Российская информационная сеть делового сотрудничества») с выходом в Интернет.

Информационное обеспечение производственной кооперации крупного и малого бизнеса следует осуществлять и через институты поддержки малых предприятий, объединения предпринимателей, специализированные коммерческие организации. Для выявления потенциальных партнеров по бизнесу нужно стимулировать выставочную и ярмарочную деятельность хозяйствующих субъектов, в том числе и проведение специализированных «ярмарок контрактации». В этих же целях должны издаваться специальные информационные листки, содержащие коммерческие предложения крупных предприятий по организации различных форм взаимодействия с малыми предприятиями, в том числе и на кооперационной основе, по задействованию неиспользуемых производственных площадей и мощностей.

Целесообразно группе малых предприятий предоставлять специальные виды льгот, ориентированных именно на стимулирование кооперации малого и крупного бизнеса (например, льгота по НДС при условии, что эти средства расходуются малыми предприятиями на инвестиционные цели).

Крупным предприятиям необходимо более последовательно привлекать к выполнению поставок по государственным и муниципальным заказам малые. Для этого надо проводить специализированные конкурсы-тендеры (только для малых предприятий) на поставки; выделять квоты на субподрядные работы и т.д.; определить процедуру аккредитации малых предприятий, способных по своим экономическим и производственным показателям выполнять государственные и муниципальные заказы; обязать крупные предприятия-подрядчики привлекать малые предприятия в качестве субподрядчиков как одно из основных условий конкурса с жесткими финансовыми санкциями за неисполнение данного условия.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАЛОГО БИЗНЕСА КАК ЭЛЕМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ В РЕГИОНЕ

Переверзева Л. В.

Тихоокеанский государственный экономический университет

Оценка эффективности развития малого бизнеса должна преследовать цели разработки методов установления связи между результатами и затратами, установления степени достижения результатов и качества вы-