

UDC 338.27

Systematic Approach to Forms of Interaction Between Large and Small Businesses

¹ Mikhail N. Dudin² Nikolai V. Lyasnikov

¹ Russian Academy of Entrepreneurship, Russia
105005, Moscow, st. Radio, 14
PhD (Economic), Assoc. Professor
E-mail: dudinmn@mail.ru

² Russian Academy of Entrepreneurship, Russia
105005, Moscow, st. Radio, 14
Dr. (Economic), Professor

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

Keywords: small and large businesses; inter-firm collaboration; franchising; venture financing; leasing; clustering; outsourcing; competition; evolutionary process.

Актуальность исследования. 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 государственный 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.

Цель исследования заключается в обосновании теоретических положений и практических рекомендаций, направленных на совершенствование форм взаимодействия крупных и малых предприятий в современных условиях.

Достижение указанной цели потребовало решения следующих **задач**:

- сформулировать основные критерии и параметры определения современного состояния взаимодействия крупных и малых предпринимательских структур;
- обосновать понятийный аппарат взаимодействия крупных и малых предприятий в современных условиях;
- на основе проведенного анализа выявить возможности совершенствования взаимодействия крупных и малых предприятий.

Объектом исследования является система взаимодействия крупных и малых предпринимательских структур.

Предметом исследования выступают организационно-экономические отношения, возникающие в процессе взаимодействия крупных и малых предпринимательских структур.

В процессе работы над статьей применялись следующие **методы экономических исследований**: абстрактно-логический, эмпирический, метод экспертных оценок, использовались приемы структурно-функционального и статистического анализа.

Результаты исследования и их обсуждение. 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 простаивающего 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 сотрудничества, 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.

Выводы: Развитие и появление новых форм взаимодействия крупных и малых предприятий – это эволюционный процесс на данном этапе. Это связано с характерными для инновационной экономики процессами, такими, как повышение роли научно-технического прогресса, развития информационных технологий, ориентация на

потребности заказчика. Взаимодействие малого и крупного бизнеса может принимать различные формы. Главное, чтобы это сотрудничество было взаимовыгодным.

Теоретическая и практическая значимость исследования состоит в том, что основные выводы и рекомендации, содержащиеся в работе, могут найти применение в научных исследованиях проблем совершенствования управления крупными и малыми предпринимательскими структурами.

Примечания:

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. 2011. № 3.

2. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Обеспечение стратегической устойчивости предпринимательских структур в условиях экономического кризиса // Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание. Выпуск IV–V. М.: Российская Академия Предпринимательства, 2009. С. 81.

3. Дудин М.Н., Лясников Н.В. Основы предпринимательской деятельности. Учеб. пособие для вузов. 2-е издание дополненное и переработанное. М.: Институт международных социально-гуманитарных связей (ИМСГС). 2012. С. 294.

4. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: Учеб. пособие / Пер. с англ. М.: Изд. дом «Вильямс», 2000. 272 с.

5. Комков Н.И. Анализ состояния малых предприятий в РФ и условий их развития / Н.И. Комков, Г.К. Кулакин, Н.Г. Мамонтова // Проблемы прогнозирования. 2011. № 2. С. 124–139.

6. Лавренова А.А. Дудин М.Н. Управление развитием стратегической устойчивости предпринимательских структур посредством их модернизации // Путеводитель предпринимателя. М.: Агентство печати «Наука и образование», 2012. № 13. С. 168–175.

7. Омарова Н.Ю., Костусенко А.И. Взаимодействие крупного и малого предпринимательства: Теория и практика. М., 2011.

8. Проблемы и перспективы технологического обновления российской экономики / под ред. Ивантера В.В., Комкова Н.И. М.: МАКС Пресс, 2007. С. 288–289.

9. Соболева Ю.П. Управление производственной кооперацией в интегрированных объединениях // Проблемы современной экономики. 2007. № 3 (23).

10. Саксонова Е.Л., Кутимская М.А. Формирование условий устойчивости промышленных предприятий // Вестник Рыбинской государственной авиационной технологической академии им. П.А. Соловьева. 2011. № 1. С. 222–232.

УДК 338.27

Системный подход к определению форм взаимодействия крупных и малых предприятий

¹ Михаил Николаевич Дудин

² Николай Васильевич Лясников

¹ Российская Академия предпринимательства, Россия
105005, г. Москва, ул. Радио, 14
кандидат экономических наук, доцент
E-mail: dudinmn@mail.ru

² Российская Академия предпринимательства, Россия
105005, г. Москва, ул. Радио, 14
Доктор экономических наук, профессор

Аннотация. 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: малые и крупные предприятия; межфирменное взаимодействие; франчайзинг; венчурное финансирование; лизинг; кластеризация; аутсорсинг; конкурентоспособность; эволюционный процесс.