

УДК 334.716

*Гнатенко І.А., канд. екон. наук, Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля*

СПЕЦИФІЧНІ ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ ПАРТНЕРСЬКОЇ ВЗАЄМОДІЇ МАЛИХ ТА ВЕЛИКИХ ВИРОБНИЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Статтю присвячено особливостям та проблемам партнерської кооперації малих підприємств з великим виробництвом. Наведено класифікацію найтиповіших способів та форм взаємодій великих і малих підприємств. Деталізовано різновиди структури сателітної форми взаємодії виробничих малих і великих підприємств. До однієї з важливих проблем співпраці великого та малого бізнесу віднесено перешкоди в методах оцінки ефекту від взаємодії підприємств. Доведено необхідність подальшої активізації.

Ключові слова: підприємництво, малі підприємства, партнерська взаємодія, синергетичний ефект, управлінське рішення, ринкова позиція, інтрапренерство, інкубаторство, виробнича кооперація, економічний симбіоз.

Постановка проблеми. За весь період незалежності України 2014 р. є найбільш складним як для економіки нашої країни в цілому, так і для вітчизняного сектору малого підприємництва. Кардинальні зміни середовища функціонування сучасних малих підприємств зумовлюють необхідність пошуку нових способів виживання та розвитку. Виникає необхідність змінити позицію щодо відносин між підприємствами – від прямого протистояння до «співконкуренції». Перед підприємствами, зокрема малими, постає актуальне завдання ефективної реалізації різноманітних форм, методів і способів партнерської взаємодії: від укладання довгострокових двосторонніх угод про поставки до створення нових стратегічно автономних організаційних утворень проектного та процесного типу для вирішення спільних завдань. За виразом Пітера Ф. Друкера, «... сучасний бізнес зростає за рахунок різноманітних альянсів, спільних підприємств і партнерства зі споживачами, але це, на жаль, розуміють лише одиниці» [1, с. 37]. Спектр подібних форм взаємодії та сфер їх можливої реалізації надзвичайно широкий. Тому питання природи та ефективності оцінювання подібних форм стратегічної взаємодії підприємств набувають практичної та наукової актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження проблематики ефективної взаємодії малих та великих підприємств завжди привертала увагу як закордонних, так і вітчизняних вчених, зокрема: П. Друкера, М. Портера, Р. Кантільона, З. Варналія, А. Воронкової, Г. Козаченко, О. Пеліха, Н. Кожевіної, В. Зіновчука, І. Ляшенка, М. Малика, О. Кужель, К. Ляпіної, С. Покропивного тощо.

Зазначені вчені виділяли різні способи, механізми та можливості взаємодії таких підприємств, розглядали підходи до оцінки ефекту їх співпраці. Проте, враховуючи постійну динамічність розвитку сучасних господарських відносин, існує потреба постійного перегляду та удосконалення логіки такої співпраці.

Метою статті є виділення ефективних способів партнерської взаємодії та розгляду проблем її оцінювання в процесі кооперації малих та великих підприємств виробничої сфери за сучасних умов розвитку господарських відносин в Україні.

Виклад основного змісту дослідження й отриманих результатів. Промислові підприємства є найважливішим компонентом інституційної структури ринкової економіки. Збалансована виробнича структура економіки передбачає наявність раціональної пропорції в розвитку

великих і малих виробництв. У зв'язку із цим виникає необхідність у вивченні проблеми становлення та розвитку найважливішої складової промислового виробництва – сектору виробничих малих підприємств з позиції їхніх взаємовідносин та взаємодії з великими.

В управлінській науці трактування терміна «взаємодія» залишається неусталеним [2–7]. Більшість дослідників визнають, що до такої моделі розвитку підприємств потрібно відносити стійку взаємодію двох (або більше) суб'єктів ринку, що передбачає створення ними загальної споживчої цінності з певними унікальними характеристиками шляхом розподілу між партнерами зон відповідальності та результатів цієї взаємодії. З точки зору системного підходу мікроекономічні взаємодії об'єктів малого підприємництва потрібно розглядати як певний процес, результат якого залежить як від дій суб'єктів цього процесу, так і від умов (впливу) зовнішнього середовища. При цьому суб'єктами взаємодії є різні господарські, виробничі, управлінські та інші самостійні одиниці, що розглядаються як системи та мають вхід і вихід. До числа розглянутих взаємодіючих систем входять виробничі малі підприємства. Процес їхньої взаємодії з іншими суб'єктами та інститутами передбачає зв'язок між виходом однієї або кількох систем і входом іншої (інших) систем. Цей процес може бути описаний і класифікований з використанням різних ознак (критеріїв) залежно від цілей і завдань дослідження.

У таблиці 1 нами запропоновано один із можливих способів класифікації такого процесу, що дозволяє охарактеризувати його структурні властивості: кількісний і якісний склад учасників, множинність і типи взаємозв'язків.

Таблиця 1

Класифікація взаємодій малих підприємств

Критерії класифікації	Варіанти взаємодій	Класифікаційний поділ
Сфера функціонування об'єктів	виробничо-господарська; управління; фінанси	Клас
Масштабність об'єктів	великі підприємства; малі підприємства	Вид
Генезис і щільність взаємозв'язків	споріднені структури; самостійні структури	Форма
Число учасників і кількість взаємозв'язків	прості двосторонні зв'язки двох партнерів; множинні зв'язки декількох учасників	Різновид
Стійкість взаємозв'язків	економічний симбіоз; нестійка взаємодія	Тип

Відповідно до цієї класифікації розглядаються такі критерії:

– приналежність взаємодіючих об'єктів до певної сфери діяльності. Так, можна розглядати взаємодію виробничих малих підприємств з виробничо-господарськими структурами (різними підприємствами); зі структурами управління та регулювання (податковими органами, органами місцевого самоврядування тощо); зі структурами фінансово-кредитної системи (банками, кредитними організаціями);

– масштабність і розміри об'єктів взаємодії малих підприємств. Виробничі малі підприємства можуть взаємодіяти або з великими підприємствами, або із собі подібними за величиною малими структурами;

– генезис взаємозв'язків і ступінь їхньої щільності;

– виробничі малі підприємства можуть створюватися на базі великої виробничої структури або породжуватись іншим малим підприємством. У такому разі йдеться про генетично споріднені об'єкти (наприклад, дочірні й материнські організації). При цьому взаємозв'язки підприємств зазвичай характеризуються великим ступенем їх щільності (особливо на перших

етапах виникнення нового малого підприємства); виникають так звані афільовані структури, але з плином часу ці взаємозв'язки можуть слабшати, і новостворене підприємство може трансформуватися в самостійну структуру. Процес розвитку взаємозв'язків може здійснюватись і в протилежному напрямі. Спочатку самостійні підприємства знаходять собі постійного партнера по бізнесу і створюють міцний альянс із системою тісних взаємозв'язків. У цьому випадку об'єкти мають споріднену систему економічних інтересів, цілей та ін.;

– число учасників взаємодії і множинність взаємозв'язків між ними. Виробниче мале підприємство може взаємодіяти з однією виробничою структурою з наявністю простих двосторонніх зв'язків, а може перебувати в складній системі взаємозв'язків з багатьма об'єктами різної величини;

– ступінь стійкості взаємодій. Стійкі взаємодії виробничих малих підприємств з іншими виробничими структурами створюють економічний симбіоз [8, с. 180], нестійкі взаємодії мають тенденцію до трансформації – рух здійснюється або до симбіозу, або до ліквідації взаємодії.

Отже, в межах розглянутої класифікації можуть досліджуватися варіанти найефективнішої взаємодії виробничих малих підприємств.

Взаємодія малих і великих підприємств належить до числа історично перших і найбільш поширених. Вона є найхарактернішою для промисловості (особливо за наявності кількох технологічних циклів виробництва і взаємодії малих і великих підприємств по вертикалі). Поширеність такої взаємодії зумовлена тим, що на перших етапах розвитку малого бізнесу кількість малих підприємств була незначною, а їх концентрація в галузях економіки – дуже низькою. У цих умовах взаємодія між малими організаціями була малоймовірною і мала епізодичний характер. З розвитком ринкової економіки кількість малих підприємств швидко зростала, проте їх створення значною мірою відбувалося на базі великих підприємств. У цей період створення малих підприємств сприяло збереженню трудового потенціалу великих структур: найактивніша частина трудових ресурсів формувала малі форми організації бізнесу, що відділялися від великих підприємств, передусім тих, котрі погано пристосовувалися до економічних реформ і мали великі труднощі з реалізацією продукції та розрахунками по зарплаті. Як показує аналіз, у процесі взаємодії малих і великих виробничих підприємств досить часто вдавалося розробити спільну стратегію виживання, що задовольняла обидві структури. Саме тому кількість виробничих малих підприємств, функціонування яких тим чи іншим чином пов'язане з діяльністю великих підприємств, за різними експертними оцінками досягала 2/3 загальної чисельності [9, с. 25]. Однак з плином часу багато малих і великих промислових підприємств ставали дедалі незалежними один від одного у зв'язку з тим, що їхні економічні інтереси стали різнитися. Значна частина великих підприємств опинилася в стадії колапсу, тож малі підприємства, що взаємодіяли з ними, були змушені змінити свою стратегію розвитку і трансформуватися.

Наступний сплеск взаємодії малих і великих підприємств припав на кризові роки і пов'язаний з процесами дисипації багатьох великих підприємств, які перебували в стадії банкрутства, а також з процесами їхньої реструктуризації. Однак зі становленням малого підприємництва, збільшенням кількості малих підприємств і досягненням ними певної критичної маси взаємодія малих структур одна з одною (і, зокрема, їх конкуренція у сформованих ринкових нішах) стає дедалі частим і типовим явищем.

На основі узагальнення економічного змісту цього виду взаємодій, нами визначено таке: на базі великих підприємств реального сектору підприємницька діяльність найчастіше виникає у таких формах (рис. 1):

- інтрапренерство (створення невеликого, часто тимчасового, колективу для реалізації певної мети або під розробку певної ідеї, необхідної для підвищення технічного рівня великого підприємства);
- інкубаторство (підтримка розвитку виробничого малого підприємства, надання різної допомоги на етапах його становлення);
- сателітна форма (організація малих підприємств-сателітів – різних дочірніх підприємств, які зберігають тісний діловий зв'язок із підприємствами-засновниками, створення виробничих малих підприємств, юридично самостійних, але економічно тісно залежних від корінної структури та ін.).

Інтрапренерство й інкубаторство як форми взаємодії малого та великого виробничого підприємництва у вітчизняних умовах поки що не набули належного застосування. Сателітні форми, що виникають шляхом виділення малого підприємства з великого, зустрічаються частіше, особливо останнім часом. Вони створюються також із самостійних господарських об'єктів, при цьому зазвичай великий об'єкт є центром тяжіння малого.

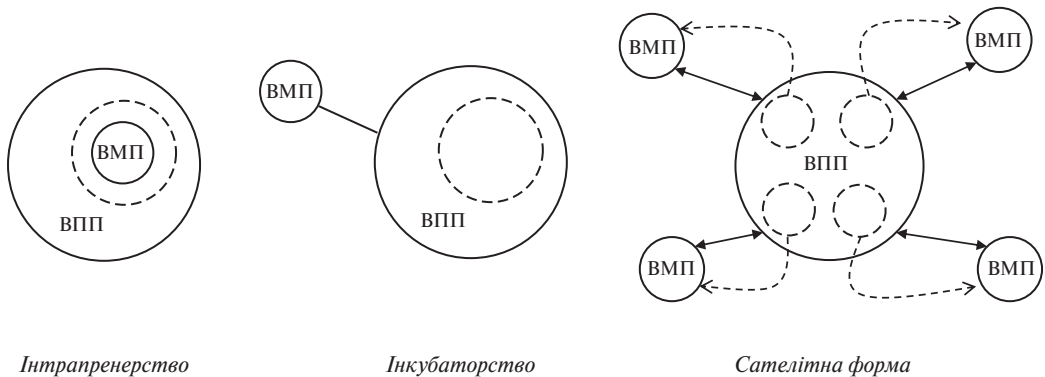


Рис. 1. Форми взаємодії малих і великих підприємств

(де: ВПП – велике промислове підприємство; ВМП – виробниче мале підприємство)

Сателітна форма взаємодії малих і великих структур за сучасних умов реалізується переважно на основі виробничої кооперації, розрізняється «дипольна», «атомарна», «сітчаста» або «корпоративна» структура (рис. 2).

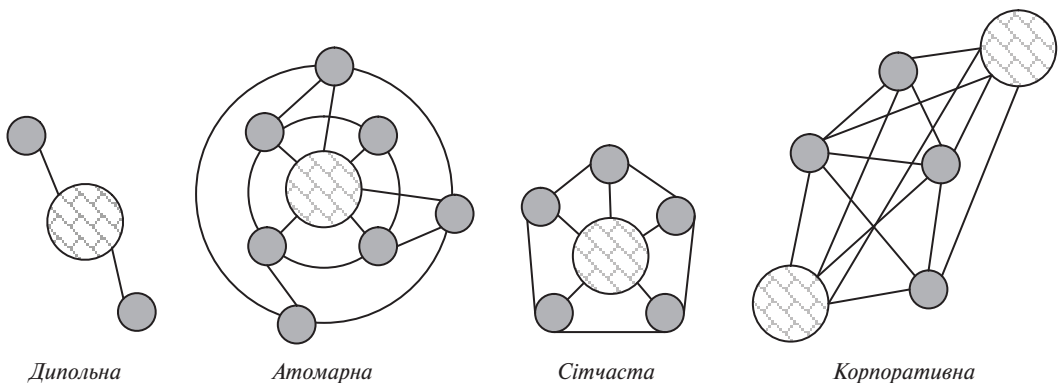


Рис. 2. Різновиди структури сателітної форми взаємодії виробничих малих і великих підприємств

Залежно від характеру взаємозв'язків між малими та великими виробничими підприємствами визначається різновид новоствореної структури:

- «дипольна» (пара підприємств з домінуванням великого виробничого підприємства);
- «атомарна» (багато незалежних виробничих малих підприємств, які тяжіють до великої структури як до «ядра»);
- «сітчаста» (мережа взаємопов'язаних виробничих малих підприємств, які обслуговують велике виробництво);
- «корпоративна» (взаємодія кількох великих підприємств здійснюється через сітчасту структуру виробничих малих підприємств) тощо.

Виробнича кооперація, як різновид ділового партнерства, передбачає таку кооперацію малих підприємств і підприємців, за якої велике підприємство на підставі договору (контракту) розміщує замовлення, визначає специфікацію виробів, надає сировину чи напівфабрикат для подальшої переробки тощо, а виконавці (виробничі малі підприємства) здійснюють часткову або завершальну обробку наданого матеріалу. При цьому велике підприємство може укласти контракт на виробництво готового виробу без власної участі в його виробництві (комерційний варіант) або на окремі стадії технологічного процесу (виробничий варіант). На умовах виробничої кооперації може здійснюватися і робота малих підприємств на давальницькій сировині (свого роду толінг), і реалізація продукції великого підприємства [9].

Причинами впровадження та активізації виробничої кооперації як однієї з основних форм підтримки діяльності підприємства, на наш погляд, є:

- більш низькі витрати виробництва у виробничих малих підприємств, які є свого роду субпідрядниками;
- імовірність тимчасової нестачі виробничих потужностей на великому підприємстві при перевантаженому портфелі його замовлень;
- наявність так званих маргінальних партій виробів (або обсяг замовлення недостатньо великий для великого підприємства, або необхідне виробництво вузькоспеціалізованих видів продукції);
- потреба в просуванні на ринок з малими партіями товару без витрат на створення збутових систем;
- забезпечення адаптивності до «пікових» ситуацій на ринку тощо.

У разі, якщо взаємодія виробничих малого та великого підприємств ґрунтується на отриманні взаємної вигоди і має стійкий характер, між підприємствами створюється економічний симбіоз.

Варто зауважити, що сама по собі така взаємодія буде мало результативною без належної оцінки її ефекту або певного вимірювання. Бо, як відомо, одним з основних критеріїв доцільності розвитку підприємства з використанням моделі стратегічної взаємодії з іншими економічними організаціями визнається отримання партнерами позитивного синергетичного ефекту [2, с. 10], сутність якого найчастіше розкривається через твердження, що результати спільної діяльності суб'єктів виявляються суттєво більшими, ніж вони здатні досягти поодиночі. Проте, не заперечуючи наявності такого ефекту, питання виявлення джерел його формування та способів вимірювання залишаються відкритими.

При оцінюванні ефекту взаємодії виробничих малих підприємств з великими та середніми найчастіше згадуються такі проблеми: багатогранність і різноаспектність ділових контрагентських відносин як таких; асиметричність інформації та результатів взаємодії кожного з контрагентів; домінування в розробці управлінських рішень експертних методів, а також оцінювання впливу чинників і результатів партнерства внаслідок неявної природи деяких з об'єктів такого оцінювання тощо.

Враховуючи складність та багатогранність зазначеної проблеми, вважаємо за можливе сфокусувати увагу на основних проблемах ідентифікації джерел оцінювання ефекту кооперації виробничих малих підприємств із великими та середніми як ключового критерію результативності взаємодії сучасного малого підприємництва та систематизації різних науково-методологічних підходів до оцінювання подібних ефектів. Незважаючи на широку популярність у діловій літературі концепції синергізму, у контексті прикладних економічних досліджень цей методологічний підхід залишається недостатньо розвиненим [3–5].

Ураховуючи певну неусталеність понятійного апарату синергетичної концепції, пропонуємо в межах дослідження під ефектом взаємодії виробничих малих підприємств з великими та середніми розуміти зміну ефективності діяльності підприємства внаслідок такої взаємодії, що зумовлюється виникненням так званого системного ефекту (ефекту емерджентності) та супроводжується частковою втратою кожним із партнерів їхньої стратегічної автономності (або незалежності в ухваленні стратегічних рішень). Одразу зауважимо, що подібний ефект може мати як позитивний, так і негативний прояв, про що у відповідних теоретичних дослідженнях згадується нечасто. Негативний наслідок взаємодії може бути зумовлений високими витратами, які виникають у процесі адаптації підприємств, що поєднуються в певну інтеграційну структуру, або внаслідок зменшення керованості більш складною системою. Але, враховуючи здатність виробничих малих підприємств до швидкого адаптування з меншими витратами, негативний ефект взаємодії може виявлятися лише у відсутності юридичного захисту та стосовно питань права власності.

З несуттєвими розбіжностями погляди дослідників збігаються стосовно розуміння основних джерел ефекту та переваг, що супроводжують процеси взаємодії малих підприємств одне з одним та з великими і середніми промисловими підприємствами. Неоднозначними виявляються способи вимірювання і оцінювання такої взаємодії та сфери її застосування. Існує декілька підходів до оцінювання взаємодії підприємств і вимірювання певного синергетичного ефекту такої взаємодії. Прихильники фінансового підходу наполягають на використанні показника віддачі на капітал: наскільки більше/менше може знадобитися інвестованого капіталу (активів) без взаємодії, щоб сформувати такий самий за величиною грошовий потік, що створюється капіталом за умови стратегічної взаємодії. Інакше кажучи, на скільки процентів ефект синергії збільшує/зменшує вартість капіталу інвесторів у капіталі підприємства [6].

Проте подібний прямий спосіб оцінювання взаємодії підприємств не завжди виявляється методично та практично дієвим. Особливо гострою ця проблема є при спробах оцінювання управлінської синергії. Наприклад, у процесі управління набором видів діяльності підприємства необхідно враховувати протиріччя між стратегічними орієнтирами як окремого учасника, так і інших суб'єктів взаємодії в цілому. Якщо перевага надається короткостроковим показникам зростання та рентабельності, то за таких обставин, як правило, не дотримуються довгострокові показники. Тому, якщо підприємству доводиться фокусуватися на множині цілей, доцільно чітко визначати їхню пріоритетність з метою пошуку компромісу в черговості їх досягнення.

У свою чергу, такі пріоритети залежатимуть від переваг керівництва підприємства – фокусування на поточному прибутку (модель американського менеджменту) або довгострокових доходах від зростання ринкової вартості підприємства (модель японського менеджменту); припустимого з погляду керівництва рівня ризику, зумовленого нестабільністю середовища функціонування та перспективністю різних видів діяльності за критеріями зростання та рентабельності [7, с. 287].

За результатами дослідження підходів, застосовуваних у практиці до оцінювання ефекту взаємодії між підприємствами, вважаємо за можливе виділити такі їх групи:

- відстеження динаміки ринкової (конкурентної) позиції підприємств-партнерів та/або партнерства в цілому;
- оцінювання з використанням методів фінансового аналізу підприємств-партнерів;
- оцінювання з позиції концепції зіставлення вигід і витрат стратегічної взаємодії, яка складає методологічне підґрунтя ухвалення та оцінювання проектних рішень.

Кожна з груп підходів має не тільки свою прийнятну сферу застосування, але й свої обмеження та недоліки (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика підходів до оцінки ефекту взаємодії підприємств

Підхід до оцінки	Основне джерело виникнення ефекту взаємодії	Сфера застосування підходу	Обмеження для застосування
Дослідження динаміки ринкової (конкурентної) позиції підприємств-контрагентів та/або партнерства в цілому	Переважно комерційна та управлінська сфери взаємодії	Обґрунтування доцільності утворення довгострокових партнерств	Неоднозначність результатів оцінки у короткостроковому періоді
Оцінка на основі методів фінансового аналізу підприємств-контрагентів	Переважно операційна сфера стратегічної взаємодії	Обґрунтування ефективності операцій злиття чи поглинання	Неоднозначність (іноді – неможливість) результатів оцінки для партнерства в цілому
Оцінка з позиції концепції зіставлення вигід і витрат взаємодії	Переважно інвестиційна сфера взаємодії	Пріоритет в обґрунтуванні ефективності взаємодії підприємств інтересів «інвестора»	Складність виявлення всіх релевантних вигід і витрат спільної взаємодії

Однак розглядати зазначені групи підходів до оцінювання ефектів як методично автономні, на наше переконання, недоцільно. Тобто, усі запропоновані підходи мають взаємозв'язок між собою та визначаються відповідно до наявного мікро- та макросередовища, в яких функціонують суб'єкти господарювання.

Висновки та перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. У процесі дослідження нами визначено найпоширеніші та найефективніші способи партнерської взаємодії промислових підприємств. Отже, сателітні форми на основі виробничої кооперації зустрічаються частіше у таких структурах: «дипольна», «атомарна», «сітчаста» або «корпоративна». При цьому нами визначено, що інтрапренерство й інкубаторство у вітчизняних умовах поки що не отримали належного застосування. Хоча саме ці форми взаємодії можуть стимулювати розвиток як малих, так і великих промислових підприємств. Відкритим залишається питання оцінки ефекту взаємодії між такими підприємствами.

Тому метою нашого подальшого наукового дослідження є пошук методологій та індикаторів визначення ефекту від взаємодії між підприємствами залежно від типу виробничої кооперації. Важливими також є подальші науково-практичні розробки стосовно впровадження та реалізації інтрапренерства й інкубаторства в сучасному підприємництві України.

Список використаних джерел

1. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : учеб. пособ. : пер. с англ. / П.Ф. Друкер. – М. : Вильямс, 2000. – 272 с.
2. Колесникова Л.А. Предпринимательство и малый бизнес в современном государстве: управление развитием : моногр. / Л.А. Колесникова. – М. : Новый Логос, 2000. – 269 с.

3. Герасимчук В.І. Малий та середній бізнес як сфера зайнятості: методологія, аналіз, проблеми розвитку : моногр. / В.І. Герасимчук, О.В. Мірошніченко, В.В. Онікієнко. – К. : УІСД, 2002. – 116 с.
4. Барилко П.О. Мале підприємництво в регіоні. Економічні та правові засади / П.О. Барилко. – К. : Фокус, 2013. – 252 с.
5. Кондратюк Т.В. Державна підтримка малого бізнесу : моногр. / Т.В. Кондратюк. – К. : Вид. центр «Академія», 2003. – 112 с.
6. Ковалев Д. Переоціненна синергія [Електронний ресурс] / Д. Ковалев // «Стратегії». – 2006. – Режим доступу : <http://www.strategy.com.ua/article.aspx?column=4&article=661>.
7. Камышный В.А. Малый бизнес: теория, практика / В.А. Камышный. – М. : ТЕИС, 2013. – 431 с.
8. Гордиенко Т.А. Мале підприємництво та ефективність його розвитку у харчовій промисловості України : моногр. / Т. А. Гордиенко. – К. : ВабиЛон, 2013. – 391 с.
9. Егорова Н.Е. Малый бизнес в России: экономический анализ и моделирование / Н.Е. Егорова, Е.Р. Майн. – М. : ЦЭМИ РАН, ИСЭПН РАН, 1997. – 235 с.

References

1. Druker P.F. *Zadachi menedzhmenta v XXI veke: uchebnoe posobie* [Management objectives of the 21st century]. Moscow, Vilyams, 2000, 272 p. [in Russian]
2. Kolesnikova L.A. *Predprinimatel'stvo i malyi biznes v sovremennom gosudarstve: upravlenie razvitiem: monografiya* [Entrepreneurship and small business in modern state: development management]. Moscow, Novyi logos, 2000, 269 p. [in Russian]
3. Gerasimchuk V.I. *Malyi ta serednii biznes yak sfera zainyatosti: metodologiya, analiz, problemy rozvytku: monografiya* [Small and middle enterprises as an area of employment: methodology, analysis, problems of development]. Kyiv, UISR, 2002, 116 p. [in Ukrainian]
4. Barilko P.O. *Male pidpriemnytstvo v regioni. Ekonomichni ta pravovi zasady* [A small enterprise in region. Economic and legal foundations]. Kyiv, Fokus, 2013, 252 p. [in Ukrainian]
5. Kondratiuk T.V. *Derzhavna pidtrymka malogo biznesu: monografiya* [State support of small business: monograph]. Kyiv, Vidavnychii centr Akademiya, 2003, 112 p. [in Ukrainian]
6. Kovalev D. *Pereotsennaya sinergiya* [Over-estimated synergy]. &Strategii, 2006, available at: <http://www.strategy.com.ua/article.aspx?column=4&article=661> [in Russian]
7. Kamyshnyi V.A. *Malyi biznes: teoriya, praktika* [Small business: theory, practice]. Moscow, TEIS, 2013, 431 p. [in Russian]
8. Gordienko T.A. *Male pidpriemnytstvo ta efektyvnist' iogo rozvytku u harchovii promyslovosti Ukrainy: monografiya* [Small enterprise and efficiency of its development in food processing industry of Ukraine]. Kyiv, Vabilon, 2013, 391 p. [in Ukrainian]
9. Egorova N.E. *Malyi biznes v Rossii: ekonomicheskii analiz i modelirovanie* [Small business in Russia: economic analysis and modeling]. Moscow, 1997, 235 p. [in Russian]

Отримано 11.11.14

Гнатенко И.А., канд. экон. наук, доцент кафедры управления персоналом и экономической теории Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля (Северодонецк)

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНИВАНИЯ ПАРТНЕРСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МАЛЫХ И КРУПНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Статья посвящена особенностям и проблемам партнерской кооперации малых предприятий с крупным производством. Приведена классификация наиболее типичных способов и форм взаимодействия крупных и малых предприятий. Детализированы разновидности структуры сателлитной формы взаимодействия производственных малых и крупных предприятий. К одной из важных проблем сотрудничества большого и малого бизнеса отнесено препятствие в методах оценки эффекта от взаимодействия предприятий. Доказана необходимость последующей активизации интрапренерства и инкубаторства.

Ключевые слова: предпринимательство, малые предприятия, партнерское взаимодействие, синергический эффект, управленческое решение, рыночная позиция, интрапренерство, инкубаторство, производственная кооперация, экономический симбиоз.

Gnatenko I.A., PhD. (Economics), associate professor of the department for human resource management and economic theory, East Ukrainian Volodymyr Dahl National University (Severodonetsk)

SPECIFIC PROBLEMS OF EVALUATION PARTNER INTERACTION BETWEEN SMALL BUSINESSES WITH LARGE-SCALE PRODUCTION

Article dwells upon the peculiarities and problems of the partner cooperation between small enterprises and large-scale production. Author suggests classification of the most common methods and forms of interaction of large and small enterprises; refines structure diversity of the satellite forms of cooperation between large and small production enterprises. Author considers obstruction to the evaluation of the cooperation effect between enterprises as one of the important cooperation issues. Paper proves the necessity of the subsequent activation of business incubators.

Keywords: entrepreneurship, small businesses, partnerships, synergy effect, management decision, market position, intrapreneurship, incubators, industrial cooperation, economic symbiosis.