

Заварзин Виталий Алексеевич

студент

ФГБОУ ВО «Орловский государственный
аграрный университет им. Н.В. Парахина»

г. Орел, Орловская область

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАЛОГО, СРЕДНЕГО И КРУПНОГО БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

***Аннотация:** в статье изложен материал о взаимодействии малого, среднего и крупного бизнеса в современной экономической системе. Рассматриваются и анализируются преимущества и недостатки взаимодействия бизнеса.*

***Ключевые слова:** субподрядная система, субконтрактная система, средний бизнес, крупный бизнес, малый бизнес.*

В течение длительного времени связи крупного, среднего и малого бизнеса осуществлялись в основном в сфере обращения и кредитно-финансовой области. Современный же период характеризуется широким развитием взаимосвязей всех форм капиталов и бизнеса и в сфере производства. Такое явление вызвано, прежде всего, такими объективными процессами как: углубление общественного разделения труда и рост специализации производства, что требует синергетических отношений между малым, средним и крупным бизнесом. В современных условиях успех малых предприятий может быть во многом обеспечен за счет улучшения экономических взаимосвязей между малым, средним и крупным бизнесом. Сбалансированная производственная структура экономики предполагает наличие рациональной пропорции в развитии производств различных объемов.

Взаимодействие малого бизнеса с производственными комплексами крупных и средних фирм постоянно развивается и приобретает все большее распространение в российской экономике. Ее формами в сфере производства служат, прежде всего, субподрядная и субконтрактная системы. Однако термины «суб-

подрядная» и «субконтрактная» не совсем тождественны. Объектами субподрядных отношений являются поставщики и подрядчики, которые поставляют другим фирмам свой товар.

В сфере материального производства субподрядная система взаимодействия фирм наибольшее распространение получила в обрабатывающей промышленности и строительстве. Доля субподрядных предприятий в совокупном производстве выпускаемой продукции колеблется от $1/3$ до $1/2$, а численность субподрядных предприятий в стране достигает многих тысяч.

Среди основных причин использования субподрядной системы многие ученые выделяют рентабельность инвестиций и оптимальное использование собственных средств. Крупная фирма передает на сторону, как правило, нерентабельные для нее операции или работы, что позволяет ей более оптимально использовать собственные ресурсы. Таким образом, субподрядчики (малые и средние предприятия) выполняют промежуточные операции технологического процесса, обеспечивая крупное предприятие в соответствии с его спецификацией соответствующими элементами для конечного производства. Таким образом, субподрядная система создает дополнительную стадию в производстве. Если обычный процесс производства можно условно изобразить как трехзвенную систему, то участие в процессе производства субподрядчика образует дополнительное, четвертое звено.

Две причины, заставляющие крупные фирмы прибегать к субподрядным работам, которые раньше они производили самостоятельно:

- 1) дробление процесса производства и необходимость авансирования оптимальных капиталов;
- 2) реорганизация управления производительными силами, одним из аспектов которой является разъединение рабочей силы, стремящейся к гибкости, характерной для мелкого и среднего предприятия.

Американская модель субподрядной системы характеризуется такими параметрами, как ориентация на специфику деятельности фирмы, но не на потребности всей системы, качество обеспечивается через контроль после изготовления

изделий, частое обращение к сторонним организациям с целью повышения эффективности. При этом малое внимание уделяется НИОКР и ориентации на нововведения.

Основными чертами субподрядных отношений японского образца являются: более глубокая интеграция мелких субподрядных предприятий в производственный комплекс фирмы – заказчика, которая выражает поистине патерналистские отношения к своим поставщикам; большое внимание уделяется показателям качества и срока исполнения; акцент делается на НИОКР и нововведения, что предполагает постоянное снижение затрат на единицу продукции, а не поиски новых поставщиков с более низкими ценами на свою продукцию, как американской модели.

Оценивая производственные связи с крупным капиталом со стороны мелких и средних предпринимателей применимо к российским условиям, отметим ряд недостатков и преимуществ как со стороны больших, так и малых предприятий (таблица 1).

Таблица 1

Преимущества и недостатки использования субподрядной системы

	Крупные предприятия	Малые предприятия
Преимущества	Расширение собственного производственного комплекса без существенных затрат; минимизация объема производственных операций; экономия на постоянных издержках; гибкость и быстрое реагирование на изменение рыночной конъюнктуры	Аренда помещений на выгодных условиях; получение средств производства, сырья и материалов на льготных условиях; гарантированный канал сбыта произведенной продукции, помощь в разрешении социальных вопросах
Недостатки	Риск несвоевременной поставки товара или поставки товара ненадлежащего качества	Полная зависимость, тесная технологическая привязка к заказчику; жесткие материальные санкции за нарушение условий поставок

Весьма действенным инструментом развития субконтрактации и оказания специализированной поддержки малым предприятиям является ее информационная составляющая. Информационная система субконтрактации предназначена для развития информационной составляющей рынка субконтрактации и межрегиональных кооперационных связей малых, средних и крупных предприятий

промышленности и оборонно-промышленного комплекса. Применение информационной системы субконтрактации позволяет промышленным предприятиям быстро находить партнеров по производственной кооперации (поставщиков и заказчиков), размещать заказы и дозагружать временно свободные производственные мощности. Информационная система субконтрактации способствует формированию открытой конкурентной среды на рынке поставок продукции производственного назначения, а также снижению транзакционных издержек промышленных предприятий, связанных с поиском партнеров и в перспективе позволяет проводить анализ состояния промышленности в различных аспектах, как в целом, так и по отдельным регионам.

Российская практика показывает, что размещение заказов в регионах позволяет на малых и средних предприятиях экономить средства крупного предприятия. Здесь роль малого, в том числе инновационного бизнеса в том, чтобы находить рыночные ниши и быть активными субъектами на рынке. Наши малые предприятия в большинстве не имеют собственных серьезных производственных ресурсов, производственно-технологических мощностей. Зато они знают, что востребовано на рынке, активно используют незадействованные ресурсы крупных предприятий. В данном случае инфраструктурная поддержка заключается в том, чтобы быстро помочь перевести нужный предпринимателю продукт из плоскости потребительских свойств в плоскость производственно-технологических решений. Необходимо помочь быстро подготовить техническую документацию, сделать опытную партию, поставить ее на серию.

Схема предпринимательских действий по реализации проекта – это детализированный и конкретизированный план действий предпринимателя, его взаимоотношений как с рынком (маркетинг), так и с коллективом работающих на его предприятии (менеджмент), а также с партнерами.

Важную роль в обеспечении тесного сотрудничества малого, среднего и крупного предпринимательства принадлежит администрации регионов. В современной ситуации взаимодействие малого и крупного бизнеса особенно необходимо для выхода из кризиса.

Список литературы

1. Ажлуни А.М. Деловая активность как базовый детерминант модернизации социально-экономической системы и механизма импортозамещения / А.М. Ажлуни, Р.Б. Шестаков. – Орел: Аплит, 2015.
2. Шестаков Р.Б. Институциональные особенности взаимодействия малого и крупного бизнеса в современных условиях // Вестник Орловского государственного университета. Серия «Новые гуманитарные исследования». – 2013. – №2 (31). – С. 214–217.
3. Социально-экономические и правовые аспекты модернизации АПК РФ // Л.А. Третьякова, Д.В. Митин, Р.Б. Шестаков [и др.]. В 3-х т. – Т. 3. – Орел, 2014.
4. Симонова Е.В. Формы интеграции малого, среднего и крупного бизнеса: проблемы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://docplayer.ru/38407757-E-v-simonova-formy-integracii-malogo-srednego-i-krupnogo-biznesa-problemy-razvitiya.html> (дата обращения: 07.03.2017).