

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА КРУПНОГО И МАЛОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

БРЮХОВЕЦКАЯ Н. Е.

доктор экономических наук

ЕГИАЗАРОВА К. Ю.

соискатель

Донецк

Многоукладная экономика характеризуется сочетанием различных форм предпринимательской деятельности, в том числе крупного и малого бизнеса как ее неотъемлемых частей. По мнению отечественных ученых Булеева И. П. и Брюховецкой Н. Е., нецелесообразно противопоставлять их друг другу, т. к. каждый из них выполняет свои функции [1]. Крупный бизнес является главным носителем передовых технологий и движущей силой экономики. Малый бизнес связан с предпринимательской инициативой, мобильностью, демократизмом, он создает конкурентную среду, является основой местного самоуправления, обеспечивает рабочие места и занятость населения. В. А. Рубе считает, что малый бизнес в какой-то степени противостоит крупному, но «вместе с ним, а также с государственным сектором. составляет единое целое – экономику страны» [2].

Целью статьи является обоснование необходимости развития экономического сотрудничества между крупным и малым бизнесом, выявление экономических выгод такого сотрудничества не только для малых, но и для крупных предприятий. **Актуальность статьи** обусловлена необходимостью укрепления положения малого бизнеса в отечественной экономике, поиском аргументов о пользе взаимного сотрудничества для представителей крупного бизнеса, поскольку малый бизнес заинтересован в таком сотрудничестве априорно.

Вопросы развития, проблем и поддержки малого бизнеса, взаимоотношений, конкуренции и взаимного сотрудничества крупных и малых предприятий освещаются в работах Адамова Б. И., Андрищенко Г. О., Брюховецкой Н. Е., Булеева И. П., Варналия З. С., Ворониной Л. И., Коломиец Н. И., Ляшенко В. И., Мильнера Б. З., В. А. Рубе, Толмачевой А. Ф., Чернявского А. К. и др. [1, 2, 4–10].

Негативные тенденции, имеющие место в отечественной экономике в последние годы, отразились на состоянии малого бизнеса. За первую половину 2009 года в Украине обанкротилось 40% малых предприятий. Наблюдается снижение поступлений в бюджет от малого бизнеса. Если в мае 2008 года поступления от малого бизнеса составляли 26,7%, то к февралю 2009 они сократились до 12,4% (от среднего бизнеса они составили в 2008 и 2009 годах 11,3% и 7,3% соответственно) [3].

Это свидетельствует о том, что возможности малого бизнеса исчерпываются быстрее, чем крупного, что его роль в экономике недостаточна. В настоящее

время первоочередная государственная поддержка оказывается крупным предприятиям, которые являются основой экономики и обеспечивают основную массу доходов бюджета. Без государственной поддержки малый бизнес практически обречен на исчезновение.

По мнению Б. И. Адамова, Г. О. Андрищенко, З. С. Варналия, Л. И. Ворониной, Н. И. Коломиец, В. А. Рубе, Б. З. Мильнера, А. К. Чернявского и других авторов, малый бизнес – неотъемлемая и необходимая часть рыночной экономики, формирующая необходимую конкурентную среду, создающая возможности для инновационного развития страны и ее регионов, требующая поддержки и недопущения банкротства [2, 4–10].

Недостаточное развитие малого бизнеса является одной из причин формирования монопольного положения крупных предприятий, что имеет ряд негативных последствий:

1. Предприятия-монополисты стремятся удешевить использование рабочей силы, вследствие чего снижается платежеспособность населения и его покупательский спрос, что негативно отражается на динамике объемов продаж продукции крупных предприятий.

2. Расширяются возможности крупного бизнеса в продвижении своих экономических интересов во властных структурах – это прямой путь к росту коррупционных явлений и питательная среда для дальнейшей теннизации экономики, в то время как по легкости ведения бизнеса Украина занимает 146 место в рейтингах Мирового банка [11].

3. Обостряются корпоративные конфликты между крупными бизнес-структурами, что негативно влияет на инвестиционную привлекательность регионов и экономики в целом, повышает инвестиционные риски. Победители в корпоративных конфликтах несут изрядные финансовые потери, поскольку цена такой победы оказывается достаточно высокой: «общие потери превышают размер судебных издержек и вознаграждений юристам за ведение дел» [12].

4. В результате вместо роста поступлений в бюджет от крупного бизнеса происходит их уменьшение, финансовые ресурсы страны перераспределяются в пользу теневого сектора, возрастают социальные расходы государства.

Таким образом, становится очевидным, что существование и развитие малого бизнеса ставит преграду всем перечисленным негативным последствиям, к которым приводит монопольное положение крупных предприятий в экономике. Экономическое положение государства в целом, его регионов и крупного бизнеса становится более устойчивым не только при наличии большого числа малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, но при существовании взаимовыгодных кооперационных связей между крупным и малым бизнесом.

В настоящее время в силу экономической слабости представители малого бизнеса не могут выступать в роли партнеров крупных предприятий, как это имеет место в развитых западных странах. В странах Западной Европы 99,9% из 16,4 млн предприятий частного сектора несельскохозяйственных отраслей представляют собой малые и средние предприятия. На их долю приходится около 50% общего объема продаж в промышленности, почти 90% – в строительстве [9].

Данные Госкомстата Украины характеризуют показатели деятельности крупных, средних и малых субъектов хозяйствования за 2009 год. Как видно из данных таблицы, 0,5% крупных предприятий производят 45,6% продукции, реализованной в 2009 году, и обеспечивают занятость 40% наемных работников. Эти предприятия демонстрируют ведущее положение в экономике, высокую концентрацию производства, более высокую производительность труда наемных работников и более высокий уровень его оплаты. Малые предприятия обеспечивают занятость более 25% наемных работников, занимают почти 94% от общей численности предприятий и реализуют 16,6% продукции, работ и услуг [13].

Динамика показателей деятельности малых предприятий отражена в табл. 1.

Из данных таблицы видно, что количество малых предприятий на 10 тысяч населения за 10 лет увеличилось с 44 до 75, доля наемных работников – с 15,1% до 25,2%, доля реализованной продукции – с 8,1 до 16,6%, доля прибыли до налогообложения малых предприятий в общем объеме полученной прибыли выросла с 12,9 до 22,9% – т. е., имеют место определенные положительные тенденции в их развитии.

К негативным тенденциям развития малых предприятий относятся: рост доли убытков в общем объеме убытков – с 16,3% до 29%; увеличение удельного веса убыточных малых предприятий в общем количестве малых предприятий – с 36,6 до 39,9%; уменьшение численности занятых на малых предприятиях.

Несмотря на многочисленные официальные документы, в которых речь идет о необходимости укрепления позиций малого бизнеса, его неустойчивое положение является очевидным. Деятельность малого бизнеса регулируется более чем 70 нормативными актами, а с 1997 года в эти нормативные акты внесено более 1000 изменений и дополнений [14].

Поскольку целью данной статьи является обоснование тезиса о необходимости и выгоды со-

трудничества крупного бизнеса с малым, то следует привести соответствующие аргументы в его подтверждение. Сотрудничество крупного и малого бизнеса может охватывать различные виды деятельности: производственную, деятельность по обслуживанию производства, услуги в сфере логистики и др., т. е. речь идет о производственной кооперации.

Деятельность в производственной сфере позволит малому бизнесу стать партнером крупного бизнеса, а крупные предприятия смогут сосредоточиться на основных производственных функциях, сократив расходы на те, которые являются второстепенными, нерентабельными и отнимают дополнительные силы, ресурсы и время.

Производственная кооперация широко распространена за рубежом. Основными ее формами являются: аутсорсинг, субконтракция, франчайзинг, бизнес-инкубирование, участие в совместных проектах, венчурное финансирование и др. Малый бизнес привлекается либо непосредственно к производственным операциям (производству каких-либо деталей, узлов, агрегатов, как это делается на японских малых фирмах), либо к обслуживанию производственной деятельности (компьютерное обслуживание, ведение учета и отчетности, транспортное обслуживание и другие виды услуг). Успешная координация действий крупных и малых предприятий на региональном уровне приводит к появлению кластеров (некоторые специалисты справедливо считают их прообразами крупные комбинаты бывшего Советского Союза, которые объединяли предприятия, связанные единым процессом производства продукции, ее хранения, транспортировки и реализации).

В Украине переход малых предприятий в сферу промышленности затрудняет их размер – отечественные малые предприятия являются главным образом микропредприятиями с численностью работников до 10 человек. Поэтому более приемлемой формой производственной кооперации крупного и малого бизнеса в настоящий момент является аутсорсинг, т. е. передача определенных функций, связанных либо с производством, либо с его обслуживанием сторонним исполнителям, специализирующимся на оказании данных услуг.

Широкое распространение различных форм производственной кооперации в западных странах связано с их определенными преимуществами и выгодами как для крупного, так и для малого предприятия или предпринимателя (табл. 2).

Таблица 1

Основные показатели развития малых предприятий Украины за 2000 – 2009 гг. [13]

Годы	Количество предприятий на 10 тыс. населения	Количество наемных работников, тыс. чел.	Часть наемных работников на малых предприятиях к их общей численности, %	Часть объема реализованной продукции малых предприятий к общему объему реализации, %	Часть прибыли от обычной деятельности до налогообложения малых предприятий к общему объему прибыли, %	Часть убытков от обычной деятельности до налогообложения малых предприятий к общему объему убытков, %	Часть убыточных предприятий к общему количеству малых предприятий, %
2000	44	1709,8	15,1	8,1	12,9	16,3	36,6
2009	75	2067,8	25,2	16,6	22,9	29,0	39,9

Таблиця 2

Преимущества взаимного сотрудничества предприятий крупного и малого бизнеса

Преимущества для крупного бизнеса	Преимущества для малого бизнеса
Экономия расходов (материальных затрат, расходов на оплату труда и социальные мероприятия, экономия времени персонала) на осуществление неосновных функций	Рост объемов доходов и прибыли, наличие долговременных производственных и финансовых перспектив, обеспечивающих стабильность бизнеса
Получение более качественных услуг, т. к. данные услуги оказывают специалисты	Укрепление рыночных позиций и конкурентоспособности вследствие продолжительной специализации
Возможность выбора эффективного исполнителя в условиях существования рыночной конкуренции	Расширение возможностей осуществления социальных мероприятий
Заинтересованность сторон в более быстром и качественном выполнении контрактов	

Таким образом, имеются основания для согласования целей и приоритетов развития крупных и малых предприятий, предотвращения конфликтов между ними.

В последние годы в экономике Украины формируется негативная тенденция роста объемов задолженности субъектов хозяйствования друг перед другом, перед бюджетом. С 2008 по 2009 год сумма обязательств по экономике в целом возросла с 992270,1 до 1 008 884,2 млн грн [13].

Рост кооперационных связей малого бизнеса с крупными партнерами не устраняет причин нарушения взаимных расчетов, но в определенной степени смягчает конфликтогенность ситуации. Это объясняется стремлением к сохранению производственных связей со своими крупными партнерами, с нежеланием ухудшения взаимоотношений с ним, с поддержанием длительных производственных перспектив, обеспечивающих стабильность бизнеса (см. табл. 2). В результате крупное предприятие не вовлекается в финансовый конфликт, сохраняет имидж благополучного и стабильного партнера по бизнесу, временно используя суммы возникших задолженностей в собственном обороте.

В условиях контрактных отношений любые нарушения договорных условий не являются нормальным явлением и не должны распространяться. В связи с этим, правильнее вести речь не о том, что выгодно несвоевременно погашать свои обязательства, а о существовании определенной степени доверия партнеров друг другу, которое можно измерить также и с помощью суммы с опозданием оплаченных счетов.

Таким образом, к положительным результатам длительных кооперационных связей для крупного и малого бизнеса можно отнести:

1. Дополнительные возможности малых предприятий в освоении новых технологий.
2. Возможности специализации на определенных функциях.

3. Финансовыми результатами сотрудничества крупного и малого бизнеса являются увеличение доходов малого предприятия и сокращение непроизводительных затрат крупного.

4. Вовлечение малых предприятий в производственную сферу крупного предприятия стимулирует рост объемов промышленного производства, занятости, доходов регионов, финансирования социальных программ.

Следовательно, крупный бизнес объективно становится в условия эффективной кооперации с малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями на основе субконтрактинга, аутсорсинга и бизнес-инкубирования. Крупный бизнес способен привлечь малые предприятия к производственной кооперации на основе заключения долгосрочных контрактов на поставку комплектующих деталей, узлов и механизмов, на оказание вспомогательных услуг, на другие виды деятельности.

Сформулированные в статье задачи и предложения представляют интерес для дальнейшего изучения с практической и с теоретической стороны. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Булеев И. П. Предприятия и новые организационные структуры в системе социально-экономических отношений общества / Булеев И. П., Брюховецкая Н. Ю. // Экономика промышленности.– 2009.– №2.– С. 3–14.
2. Рубе В. А. Малый бизнес: история, теория, практика / В. А. Рубе. – М.: ТЕИС, 2000. – С. 53.
3. [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://politiko.com.ua/>.
4. Адамов Б. И. Малый бизнес как трудовая экономика и функция власти. / Б. И. Адамов // Экономика промышленности.– 2010.– №1.– С. 183-191.
5. Андрищенко Г. О. Малі підприємства: критерії визначення / Г. О. Андрищенко // Формування ринкових відносин.– 2008. – №10. – С. 190.
6. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики.– 2-ге вид., випр. і доп. / З. С. Варналій. – К.: Знання, 2003. – 302 с.
7. Вороніна Л. І. Малий бізнес та підприємництво в ринкових умовах господарювання. /Л. І. Вороніна. – Видавництво Європейського університету. – 2006. – 211 с.
8. Коломієць Н. І. Запобігання банкрутству малих підприємств [Електронний ресурс] /Н. І. Коломієць. – Наукова періодика України (журнали та збірники наукових праць). Лісове господарство, лісова, паперова і деревообробна промисловість: Міжвідомчий науково-технічний збірник.– Львів: УкрДЛТУ.– 2004.– № 29.– 316 с.– Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.
9. Мильнер Б. З. Теория организации. Организация малого предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 797 с.
10. Чернявський А. К. Стратегічні завдання розвитку малого підприємства // Економіка і держава. – 2005. – №4. – С. 38–41.
11. [Электронный ресурс].– Режим доступа: russian.doingbusiness.org.
12. Егизарова К. Ю. Финансовый потенциал корпоративного конфликта // Вестник ХНЭУ. – 2009.
13. [Электронный ресурс].– Режим доступа: www.ukrstat.gov.ua.
14. Зеркало недели.– 2004.– №12(487).– Режим доступа: www.zn.ua.