

РАЗВИТИЕ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ СОТРУДНИЧЕСТВА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР РАЗЛИЧНЫХ МАСШТАБОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Грицунова С. В.

ФГБОУ ВПО «Ростовский государственный экономический университет (РИНХ), Ростов-на-Дону, Россия (344002, г. Ростов-на-Дону, пер. Островского, 62) e-mail: Svetlana-06-84@yandex.ru

С целью определения направлений и возможностей взаимодействия малого и среднего предпринимательства с крупными предприятиями проведен анализ деятельности малого и среднего предпринимательства в различных видах экономической деятельности. Определено, что одной из сфер деятельности, в которой малый бизнес наиболее активно функционирует, являются обрабатывающие производства. Выявлено, что средний бизнес является достаточно узким сегментом российской экономики, однако в нем обрабатывающие производства занимают лидирующие позиции по числу хозяйствующих субъектов, занятым и объему оборота. Сделан вывод – сформирована достаточно обширная и сложная по составу структура малого и среднего предпринимательства в обрабатывающей сфере. На основании проведенного в статье анализа определено, что в современной России наблюдается значительный рост промышленного производства, к тому же, нарастает число инновационных товаров, особенно в промышленности. Определено, что для развития сотрудничества производственных предприятий различных масштабов деятельности нужен качественный рост как самих малых и средних предприятий, так и способов их работы. Проанализировано современное развитие и применение на практике наиболее распространенных форм взаимодействия между малыми, средними и крупными предпринимателями: субконтракция, франчайзинг, сетевые производственные структуры. Поиск нового качества взаимодействия малого, среднего и крупного предпринимательства между собой должен стать одним из элементов модернизации экономики страны.

Ключевые слова: предпринимательство, формы взаимодействия, франчайзинг, субконтракция, промышленное производство.

DEVELOPMENT OF MARKET INFRASTRUCTURE OF INDUSTRIAL ACTIVITY ON THE BASIS OF COOPERATION OF ENTERPRISE STRUCTURES OF VARIOUS SCALES OF ACTIVITY

Gritsunova S. V.

Rostov State Economic University (RINH), Rostov-on-Don, Russia (344002, Rostov-on-Don, Ostrovsky Lane, 62) e-mail: Svetlana-06-84@yandex.ru

For the purpose of definition of the directions and opportunities of interaction of small and average business with the large enterprises the analysis of activity of small and average business in different types of economic activity is carried out. It is defined that one of fields of activity in which small business most actively functions, the processing productions are. It is revealed that medium business is rather narrow segment of the Russian economy, however in it, the processing productions take the leading positions on number of economic entities, occupied, and to turn volume. The conclusion is drawn – the structure of small and average business, rather extensive and difficult on structure, in the processing sphere is created. On the basis of the analysis which is carried out in article it is defined that in modern Russia significant growth in industrial production is observed, besides, the number of innovative goods, especially in the industry accrues. It is defined that for development of cooperation of manufacturing enterprises of various scales of activity high-quality growth of both small and medium-sized enterprises, and ways of their work is necessary. Modern development and practical application of the most widespread forms of interaction between small, average and large businessmen is analysed: subcontracting, franchizing, network production structures. Search of new quality of interaction of small, average and large business among themselves has to become one of elements of modernization of national economy.

Keywords: business, interaction forms, franchizing, subkantraktation, industrial production.

Современная хозяйственная структура экономики России представляет собой систему, включающую государственный сектор экономики, крупные компании, средние, малые и микро предприятия. Являясь необходимым элементом рыночной экономики, малое и среднее

предпринимательство может взять на себя частные функции. Важной экономической особенностью малых предприятий является способность быстро адаптироваться к изменяющейся конъюнктуре рынка, осваивать новые виды продукции, переориентироваться на другие категории клиентуры, а при необходимости осуществить полное перепрофилирование деятельности. Для субъектов крупного бизнеса подобная модель рыночной стратегии неприемлема, поскольку предполагает значительные финансовые потери. В связи с этим исследование сотрудничества предприятий различных масштабов деятельности между собой, способствующих развитию современной инфраструктуры промышленной деятельности является весьма актуальной.

Цель исследования. Обосновать необходимость и взаимовыгодность взаимодействия малых, средних и крупных предпринимательских структур и наметить направления развития новых форм их взаимодействия в промышленности.

Материал и методы исследования

Поведен анализ, в каких видах экономической деятельности малые и средние предприятия функционируют достаточно активно, а какие сферы деятельности в данный период времени мало освоены ими.

Обрабатывающие производства (9,5 %) по числу малых предприятий занимают одно из лидирующих мест [6]. В отраслях с наибольшим количеством предприятий в 2014 году был занят основной объем рабочей силы – при примерно одинаковых размерах такая прямолинейная зависимость вполне логична. Вполне закономерно и то, что на те виды экономической деятельности, в которых наибольшее число малых предприятий, приходится наибольший объем товаров и услуг.

Средний бизнес представляет собою достаточно узкий сегмент российской экономики. По состоянию на 1 января 2013 года средние предприятия на постоянной основе обеспечивали рабочими местами 1719,5 млн человек, то есть 3,9 % от общего числа занятых в российской экономике.¹

В среднем бизнесе производилось 2,79 % общероссийского оборота, что в абсолютном выражении составляло 4,111 трлн рублей. Тот факт, что вклад в занятость несколько ниже вклада в оборот, свидетельствует о достаточно эффективном относительно общероссийского уровня использовании рабочей силы. Ниже приведен вклад среднего бизнеса в развитие базовых отраслей РФ (таблица 1).

Таблица 1

¹ Составлено автором на основании данных [8]

Вклад среднего бизнеса в развитие базовых отраслей РФ в 2013 г.²

Виды экономической деятельности	Число хозяйствующих субъектов, млн. ед.	Число занятых, чел.	Оборот, млн руб.
Обрабатывающие производства	3346	494,7	1052,7
Строительство	1564	204,4	472,8
Торговля	3382	253,0	2213,7
Транспорт и связь	579	91,6	145,6
Недвижимость, аренда, услуги	1314	169,9	315,9

Как и в малом, так и в среднем предпринимательстве значительная доля хозяйствующих субъектов приходится на обрабатывающие производства. Представленные данные свидетельствуют о том, что субъекты малого и среднего предпринимательства в обрабатывающих производствах занимают лидирующие позиции по количеству предприятий, занятых работников и обороту продукции. Это значит, что уже сформирована достаточно масштабная и сложная по составу структура малого и среднего бизнеса в данной сфере, и ее дальнейшее развитие должно происходить не только в направлении количественного роста, но и повышения роли и значения осуществляемой предпринимательской деятельности для модернизации и обновления всей промышленной системы страны. Как показывает выше проведенный анализ, малый и средний бизнес за последние десятилетия, достиг определенных успехов. В некоторых отраслях деятельности, даже в сравнении с развитыми странами мира этот сегмент занимает достаточно сильные позиции. В последние годы в России число предприятий обрабатывающих производств сектора малого и среднего предпринимательства составляет 133673. А в таких европейских государствах как Великобритания (124038) и Швеция (54509) на порядок ниже.[6] Несмотря на определенные успехи, достигнутые в развитии малого и среднего предпринимательства в современной России, этот важнейший сектор экономики пока не оказывает существенного влияния на социальное и экономическое развитие общества. О недостаточном развитии малого и среднего предпринимательства в нашей стране позволяет говорить сравнение некоторых показателей деятельности малых предприятий в России с зарубежными странами. На сегодняшний день в наиболее развитых зарубежных странах предприятия МСБ составляют примерно 70–90 % от общего числа предприятий, например, в США в секторе МСБ работает около 53 % всего работоспособного населения, в Японии – 71,7 %, а в странах Европейского союза на малых предприятиях трудится примерно половина работающего населения. Более того в странах-членах Европейского союза средние предприятия составляют всего 1 % от общего количества предприятий, но при этом обеспечивают 20 % от

² Составлено автором на основании данных [8]

общего оборота предприятий и 17 % – от общей занятости населения [7].

В условиях рыночной экономики имеют место устойчивые и существенные различия в условиях хозяйствования малых и средних и крупных предприятий, и устранить их невозможно. Стабильность работы с крупными предприятиями, выражающаяся в повышении устойчивости внешней среды, может быть в полном объеме реализована при сотрудничестве малых предприятий с промышленными. Данный фактор стабильности может стать одним из решающих при выборе предпринимателем направлений своей деятельности.

Крупные организации также заинтересованы в активном сотрудничестве с малыми и средними. Прежде всего, в использовании их высокой рыночной мобильности. В современной России наблюдается значительный рост промышленного производства, который был снижен только в период экономического кризиса в 2008 году. В 2014 году по сравнению с 2008 годом рост наблюдается практически во всех обрабатывающих сферах, в химическом производстве он увеличился с 95,4 в 2008 году до 100,1 % к 2014 году, в металлургическом производстве с 97,8 % в 2008 году до 100,6 % в 2014 году. Подобного рода динамика наблюдается и в остальных обрабатывающих отраслях промышленности, за исключением производства резиновых и пластмассовых изделий [6].

К тому же в последние годы нарастает число инновационных товаров среди различного многообразия видов экономической деятельности в России. Особенно это имеет место в видах деятельности относящихся к промышленности – таблица 2.

Таблица 2

Удельный вес инновационных товаров, работ и услуг по видам экономической деятельности в процентах от общего объема отгруженных товаров, выполненных работ, услуг, % [6]

Виды экономической деятельности	2010	2011	2012	2013
Обрабатывающие производства	6,7	6,8	9,6	11,6
Обработка древесины и производство изделий из дерева	1,7	1,3	1,8	3,0
Произв-во резиновых и пластмассовых изделий	6,5	7,8	10,4	9,2
Металлургическое произв-во и произв-во готовых металлических изделий	6,5	7,8	10,4	9,2
Произв-во машин и оборуд-я	6,5	5,9	6,0	6,2
Произв-во электрооборуд-я, электронного и оптического оборуд-я	10,0	9,1	9,7	10,7
Произв-во транспортных средств и оборуд-я	17,1	18,9	26,2	28,1

Анализ показал, что все показатели малых предприятий в обрабатывающих производствах уступают только потребительскому рынку. Это означает, что для развития сотрудничества с производственными предприятиями нужен не количественный, а качественный рост как самих малых и средних предприятий, так и способов их работы.

В современной практике в производственной сфере наибольшее распространение на

практике получили следующие формы взаимодействия крупных предприятий с малыми и средними предприятиями: субконтрактинг, франчайзинг, сетевые территориально-производственные структуры.

Субконтрактация – это форма кооперационного сотрудничества между малыми, средними и крупными промышленными предприятиями [1]. Данная форма взаимодействия между предприятиями различных масштабов деятельности является действительно эффективной. К тому же она имеет две стороны.

С одной стороны, позволяет крупным предприятиям достигать высокой эффективности производства благодаря разделению труда, рациональному использованию имеющихся производственно-технических мощностей, а также оптимизации используемых на предприятии ресурсов [3]. Последнее подтверждает, например, тот факт, что цены на большинство предоставляемых видов производственных работ значительно разнятся на малых и крупных предприятиях. Например, средняя цена на обработку металлов резанием на универсальном оборудовании в Москве на крупном предприятии составляет 300 рублей за изделие, а на малом предприятии – 168,6 рублей за изделие. В Ленинградской области эти показатели составляют 755 и 656 рублей за изделие соответственно [4]. Подобного рода ситуация наблюдается по многим видам работ в указанных регионах.

Растущая потребность в различного рода производственных услугах обеспечивает в целом рост числа малых и средних предприятий в такой сфере деятельности, как обрабатывающие производства. Такие преимущества наблюдаются в случае, если в качестве заказчика выступает крупное предприятие. Однако в Российской Федерации все большее распространение получает ситуация, когда заказ выполняет крупное предприятие, а заказчиком является субъект малого и среднего предпринимательства. Этот подход позволяет малым и средним предприятиям производить продукцию высокого качества и не тратить средства на приобретение дорогостоящего оборудования, необходимого для полного цикла производства.

В Российской Федерации субконтрактация получила наибольшее распространение в следующих секторах промышленности:

- машиностроение, металлообработка;
- электроэнергетика, электротехника;
- производство компонентов, деталей производственного назначения из резины и полимеров;
- услуги промышленного назначения [4].

Одной из форм взаимодействия малых, средних и крупных предприятий между собой в производственной сфере является франчайзинг. Франчайзинг или коммерческая концессия –

это вид отношений между рыночными субъектами, при которых одна их сторон передает другой стороне право на определенный период вести бизнес, используя разработанную бизнес-модель его ведения. При этом предприятие, желающее работать по такой схеме, производит оплату за предоставляемую бизнес-модель и берет на себя определенные обязательства.

Для малого бизнеса такая форма взаимодействия позволяет без особого труда найти свой рынок сбыта, иметь возможность наладить производство по подробной бизнес-модели, позволяющей в короткие сроки пройти все этапы становления организации.

Однако, как показывает практика, рынок производственного франчайзинга в России еще не достаточно развит. По результатам опроса аналитического отдела делового портала БиБосс.ру «Топ-100 франшиз России» выявлено, что 1-е место занимает франчайзинг в розничной торговле – 54 компании; 2-е место «Кафе и рестораны» – 14 компаний; 3-е место занимают «Детские франшизы» – 9 компаний.[3] Предприятия в сфере промышленного франчайзинга не вошли в этот рейтинг.

Тем не менее, эта сфера деятельности последнее время получает некоторое развитие. Франчайзинг в производстве предлагает производственный бизнес в различных сферах, начиная от изготовления покрышек из резины и заканчивая выпуском танков. В подобного рода франшизах нет единообразия. В каждом конкретном случае всё обсуждается индивидуально. С предпринимателем заключается лицензионный договор, в котором есть обязательное приложение – стандарт работы. Созданы все условия, чтобы с минимальными вложениями начать работу и стать частью крупного, динамично развивающегося производственного предприятия. Франчайзер поставляет всё необходимое оборудование и фирменные элементы, обучает персонал. Поскольку схема осуществления производства и ведения бизнеса в целом уже отработана, то предприниматель получает быстрое и гарантированное развитие бизнеса и его окупаемость.

Развитие такой схемы взаимодействия между собой крупных, малых и средних предприятий как франчайзинг способствует развитию предпринимательства в целом, созданию рабочих мест, улучшению этического климата российского бизнеса, усилению правовой защищенности малого предпринимательства, инициированию новых идей, методов и технологий в малом и среднем бизнесе и т.д.

Сетевая территориально-производственная структура – одна из наиболее типичных для современной экономики и быстро развивающихся форм межфирменного взаимодействия. Сети особенно подходят для организации деятельности таких групп специалистов, члены которых обладают знаниями, специфичными не только для решения одной определенной

задачи, а применимы к широкому спектру видов деятельности. Такова, в частности, сфера НИОКР.

Выводы

Для повышения качества выпускаемой техники, усиления ее инновационных характеристик нужны новые организационные формы взаимодействия крупных с малыми и средними предприятиями, которые наиболее активно работают в области инноваций. Малые и средние предприятия мобильны, нацелены на предоставление наибольшего сервиса потребителю, на полный учет его запросов. Поэтому крупные производственные предприятия должны использовать мобильность и рыночную активность малых и средних предприятий для выстраивания новых конфигураций производственно-хозяйственной системы страны [4].

Поиск нового качества взаимодействия с малыми и средними предприятиями является одним из элементов модернизации экономики страны. В современной России происходит формирование новой структуры российского промышленного комплекса. В основе этого процесса – поиск рынков сбыта конечной продукции, анализ требований в отношении качественных параметров, предъявляемых этими рынками. Далее идет поиск партнеров, позволяющих производить такую продукцию. Значения взаимодействия крупного промышленного и малого и среднего предпринимательства заключаются в обеспечении высоких инновационных, качественных и потребительских характеристик выпускаемой продукции. Для этого необходимо создавать не только отдельные цепочки «производство – сбыт – потребление – утилизация», а формировать качественно новую производственно-хозяйственную систему, способную обеспечить максимально эффективное использование существующих технологий.

Список литературы

1. Малый бизнес Дона URL: <http://www.mbdon.ru> (дата обращения 31.03.2015).
2. Пожидаева С. В. Обоснование управленческих решений по взаимодействию малых, средних и крупных предприятий // Учет и статистика. – 2011. – № 1 (21).
3. Пожидаева С. В. Оценки эффективности интеграции с позиции развития методологии ФСА и других методологических подходов // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2011. – № 3 (27).
4. Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса URL: <http://www.beboss.ru> (дата обращения 31.03.2015).

5. Ресурсный центр малого предпринимательства URL: http://rcsme.ru/ru/statistics__ (дата обращения 31.03.2015).
6. Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru> (дата обращения 31.03.2015).
7. Финк Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития // Молодой ученый. – 2012. – № 4. С. 76.
8. Федеральная служба государственной статистики URL: <http://www.gks.ru>.

Рецензенты:

Черненко О. Б., д.э.н., профессор кафедры гуманитарных и социально-экономических дисциплин ростовского филиала ФГБОУ ВПО «Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова», г. Ростов-на-Дону;

Савон И. В., д.э.н., профессор кафедры Экономики и управления Таганрогского политехнического института – филиала ФГБОУ ВПО Донского государственного технического университета, г. Ростов-на-Дону.