

Foreign experience interoperability small and large businesses

Kocherova V. (Russian Federation)

Зарубежный опыт обеспечения взаимодействия малого и крупного бизнеса

Кочерова В. В. (Российская Федерация)

*Кочерова Вера Владимировна / Kocherova Vera - старший преподаватель,
кафедра управления качеством,
Ярославский государственный технический университет, г. Ярославль*

Аннотация: в статье рассматривается опыт взаимодействия малого и крупного бизнеса в таких странах, как Италия, Турция, Индия, Испания, США, Япония, Финляндия и Венгрия. Приводятся примеры обеспечения взаимодействия разномасштабных форм бизнеса в каждой из указанных стран.

Abstract: the article considers the experience of cooperation of small and big business in countries such as Italy, Turkey, India, Spain, USA, Japan, Finland and Hungary. Examples of interoperability of different scale forms of business in each of these countries.

Ключевые слова: малый бизнес, крупный бизнес, субконтракция, взаимодействие форм бизнеса, развитие бизнеса.

Keywords: small business, big business, subcontracting, interaction of business forms, business development.

Одним из инструментов повышения эффективности производства и обеспечения общего экономического роста является налаженное взаимодействие между предприятиями малого и крупного бизнеса. Рассмотрим принципы образования взаимодействия, используемые в различных странах.

Интересен опыт **Италии** по формированию экономической модели «промышленных округов», которая позволяет создать модель развития малых и средних предприятий и поддерживать их выход на внешний рынок. Схема работы промышленного округа выглядит следующим образом: вокруг ведущего крупного предприятия консолидируются малые и средние предприятия, получающие заказы от предприятия-центра. Под промышленными округами в Италии понимают однородные региональные производственные системы, состоящие преимущественно из средних и малых предприятий, характерной чертой которых является высокая степень концентрации предприятий промышленности по отношению к количеству населения на данной территории, узкая производственная специализация по отношению к занятым в других отраслях.

В целом структуру промышленного округа можно охарактеризовать следующим образом: между всеми звеньями промышленного округа налажены взаимные информационные потоки с проработанной обратной связью. Таким образом, кооперация и конкуренция в промышленных округах развивается параллельно. Динамика развития промышленных округов объясняется балансом между потенциальными возможностями и стимулами к росту.

Представляет интерес также рассмотрение опыта **Турции**. Вопросы взаимодействия крупного и малого предпринимательства в Турции регулируются на государственном уровне. В целях обеспечения поддержки малого предпринимательства, а также наращивания взаимодействия с крупными предприятиями в Турции создаются организованные промышленные зоны. Благодаря их созданию осуществляется поддержка развития малых и средних предприятий за счет интеграции их в крупные промышленные комплексы, оставляя малые и средние предприятия юридически и экономически самостоятельными.

Организованные промышленные зоны состоят из промышленных объединений малых и средних предприятий, локализованных по отраслевому и территориальному признаку.

Целью создания таких зон является максимизация доступа малых предприятий к имеющимся на их территории технологиям, организационным услугам, и, таким образом, появляется возможность решить проблемы малых предприятий в этих сферах. В формировании организованных промышленных зон заинтересованы и крупные предприятия, холдинги, которые часто являются инвесторами подобных проектов.

Также представляет интерес организация взаимодействия крупных и малых предприятий в **Индии**, где был использован следующий подход к развитию малых предприятий. В условиях глобализации правительство Индии акцентировало свое внимание на привлечение инвестиций транснациональных компаний (ТНК), благодаря которым стала формироваться периферийная структура субподрядных малых предприятий с центром притяжения ТНК. Минусом данного подхода стало то, что ТНК были заинтересованы в быстром получении прибыли и соответственно инвестировали в отрасли, способные ее дать, при этом забирали прибыль, а не инвестировали ее в Индии. Другой тип ТНК, для которых было характерно инвестирование в конъюнктурные отрасли и в конкретные предприятия, стали постепенно

образовать периферийной структурой. Получившей наибольшее распространение формой сотрудничества крупных иностранных инвесторов и малых предприятий Индии стал франчайзинг [2].

Интересен также опыт **Испании** в развитии субконтрактных отношений. С середины 70-х годов XX века в Испании, значительно отстававшей от ведущих индустриальных стран по конкурентоспособности своей промышленности, началось активное внедрение механизмов производственной кооперации и субконтрактации. Инициаторами проекта стали: торгово-промышленные палаты, Институт малых и средних предприятий, Институт внешней торговли. Основная идея заключалась в преодолении экономического кризиса путем загрузки испанских промышленных предприятий производственными заказами крупных транснациональных компаний (преимущественно автомобильных).

На базе Торгово-промышленной палаты (ТПП) города Бильбао был создан Центр промышленной кооперации и субподряда, к которому впоследствии прибавился Международный выставочный центр (один из крупнейших в мире).

Распространение практики субконтрактации позволило Испании в короткие сроки развить сеть мелких и средних предприятий, которые первоначально специализировались на выполнении заказов крупных зарубежных компаний. Экономический подъем и последующее углубление процессов производственной кооперации привели к возрождению крупной промышленности, что позволило сформировать внутренний рынок субконтрактации.

Американская модель основана на взаимодействии большого числа заказчиков и исполнителей, то есть требует развитого рынка субконтрактации. Основным критерием отбора исполнителей заказа служит предлагаемая цена. Такая система существует в тесной связи с развитым малым предпринимательством, инновационной активностью фирм-исполнителей, доступностью лизинговых отношений для субконтракторов и т. п. Для американской модели отношения между заказчиком и исполнителем строятся в рамках одного конкретного заказа и не рассчитаны на долгосрочную перспективу. Широкое предложение со стороны исполнителей позволяет заказчику выбрать наилучший вариант для исполнения своего заказа.

Обычно крупное автомобилестроительное предприятие имеет 2-2,5 тыс. субконтракторов. Такие гиганты американского автомобилестроения, как Chrysler, Ford и General Motors, изготавливают самостоятельно чуть больше 1/3 комплектующих.

Развитию американской модели промышленной кооперации в сфере малого и среднего бизнеса способствовала не только либеральная экономическая политика, но и система государственных заказов, в частности для оборонного сектора.

Японская модель характеризуется ранжированием предприятий-субконтракторов в зависимости от располагаемых производственных мощностей и уровня технологии. В Японии сложилась многоуровневая система субконтрактации: контрактор передает заказ нескольким субконтракторам, которые, в свою очередь, сотрудничают с субконтракторами более низкого уровня. Крупное японское автомобилестроительное предприятие имеет в среднем 300-400 субконтракторов. С субконтракторами первого уровня устанавливаются прямые долгосрочные отношения.

Такие гиганты японского автомобилестроения, как Nissan и Toyota, самостоятельно производят чуть больше 1/4 используемых комплектующих, получая остальные по субконтрактным заказам. Критериями отбора субконтракторов служат, в первую очередь, не цены, а качество, техническая совместимость изделий, надежность партнеров.

Особенностью японской модели промышленной кооперации является тесная производственно-техническая интеграция крупных заказчиков и более мелких исполнителей. Часто заказчик поддерживает регулярные контакты с исполнителем, принимает активное участие в освоении производства комплектующих, оказывает содействие в повышении контроля качества, предоставляет техническую, технологическую и финансовую помощь. Японская модель кооперации позволяет сформировать отраслевые и межотраслевые кластеры, что является ее несомненным преимуществом перед американской моделью [1].

Финляндия весьма эффективно использует интернационализацию рынка технологий, капитала и труда, являя собой уникальный образец бережного сохранения традиций и умения освоить инновационную культуру как стратегический ресурс развития в XXI веке. Динамичное развитие экономики Финляндии опиралось на эффективное взаимодействие крупного, среднего и малого бизнеса. Для этих целей создана гибкая система государственно-общественной и частной поддержки малых и средних предприятий. Разработанные и реализуемые финансовые инструменты этой поддержки – гарантирование, микрокредитование, венчурное финансирование являются примером пионерных решений. Еще одним результатом глобализации по-фински стало превращение малых городов и деревень в инновационные бизнес-инкубаторы.

Объединение интересов крупного, среднего и малого финского бизнеса осуществляется через укрепление экономического и инновационного потенциала местных, локальных рынков, способствуя росту благосостояния людей и авторитета страны в мире. Честность и прозрачность – определяющие

черты нравственного предпринимательства – являются составляющими не только человеческого бытия, но и правил ведения бизнеса в Финляндии.

Принципиально важная особенность **Венгрии** – стремление рассматривать перспективы и задачи развития малого предпринимательства не столько в контексте его собственных проблем, сколько в связи с общей системой целей и приоритетов развития национальной экономики на среднесрочную перспективу.

Анализ общей стратегии экономических реформ в Венгрии показывает, что роль малых предприятий в венгерской экономике обуславливают два определяющих фактора: разнообразные виды интеграции малого бизнеса в большие хозяйственно-кооперационные системы при лидерстве крупных предприятий высокого технологического уровня («кластерная система»); устойчивая динамика жизненного уровня населения, роста количественных и качественных показателей его потребления, создающего особые ниши для малых предприятий, причем даже тогда, когда их теснят крупные [3].

Литература

1. *Глебова И. С., Садырtdинов Р. Р.* Государственное регулирование малого и среднего предпринимательства: Учебное пособие. – Казань: Казанский государственный университет им. В. И. Ульянова-Ленина, 2008.
2. *Решетникова Н. В.* Зарубежный опыт взаимодействия крупных и малых предприятий в инновационной экономике // Вестник научно-технического развития. 2015. № 3 (91), с. 42-46.
3. *Савченко Л. А.* Взаимодействие разномасштабных форм бизнеса в экономике развитых стран // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008 (том 6). № 4, часть 3. с. 219-222.