

РАЗВИТИЕ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С КРУПНЫМИ СУБЪЕКТАМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Малое предпринимательство (МП) не является уменьшенной моделью или промежуточным этапом в развитии крупной фирмы, а представляет собой особую модель со специфическими чертами и законами развития. МП может существовать абсолютно независимо от крупного бизнеса, но параллельно в рыночной экономике возможны симбиозы малого и крупного предпринимательства.

МП могут заниматься коммерческой деятельностью, не затрагивая интересы крупного бизнеса. Однако, интересы малых предприятий, имеющих производство, часто пересекаются с интересами крупного бизнеса. МП помогают приспособиться к новым требованиям крупным предприятиям. Причем, потенциальные производственные возможности МП должны превышать непосредственные потребности производства, потому что только на подобной основе возможна полноценная конкуренция, сдерживающая рост цен на составляющие производственного процесса. Это – одна из ключевых предпосылок успешного взаимодействия малых и крупных предприятий.

Следовательно, основными причинами взаимодействия малых и крупных предприятий являются:

1) *Интерес крупных фирм.* При помощи МП приобрести динамизм.
2) *Интерес МП.* Приобретение посредством крупных фирм предсказуемого будущего.

3) *Потеря рынков сбыта и снабжения.* В связи с развалом Союза.

4) *Необходимость реорганизации неэффективных предприятий.*

Каждое крупное предприятие потенциально включает в себя много малых – это конгломерат небольших предприятий, характер производимой продукции которых позволяет им существовать независимо, если это допускает баланс операционных задач. Следовательно, очевидны значительные возможности ее дезагрегации.

Поставив вопрос о разукрупнении предприятия, прежде, всего необходимо выбрать критерий принятия решения об удержании в компании или выделении производства того или иного продукта. Решение выделить в самостоятельные фирмы части компаний вырабатывается в ходе анализа комплекса стратегических проблем.

Разукрупнение больших производственных объектов, предполагает последовательное создание таких условий в хозяйственной системе, при которых в результате конкурентной борьбы между возрастающим числом независимых предприятий достигается увеличение общих объемов производства и продаж выпускаемой продукции и снижение ее цен.

Малые и крупные предприятия связаны друг с другом отношениями не только конкуренции, но и различными видами сотрудничества:

1) *“Доверительное” взаимодействие.* В этом случае каждое предприятие имеет свои интересы на определенной стадии производства. Крупные и малые предпринимательские структуры связаны по вертикали как звенья одной производственной цепи, сотрудничая, хотя и конкурируя друг и с другом. Такое сотрудничество обычно характерно для технологически сложного производства, по отношению к которому важнейшей проблемой является достижение высокого качества конечной продукции.

2) *“Вынужденное” сопряжение.* Одно предприятие полностью зависит от другого.

3) *“Зависимое” взаимодействие.* В этом случае преобладающий во взаимоотношениях фирм мотив – конкуренция. Сферой сотрудничества становятся отношения по обслуживанию общего для предприятий сектора рынка.

4) “Специализированно-независимос” согласование интересов. Сотрудничество в этом случае осуществляется в однотипных производственных процессах, требующих примерно равного уровня квалификации и идентичного оборудования.

Содержанием всех вышеперечисленных видов является интеграция, переплетение функциональных областей крупных и малых предприятий: производственных (субподряд), производственно-сбытовых (франчайзинг), инновационных (венчурное финансирование), производственно-финансовых (лизинг). В каждом конкретном случае необходимо находить наиболее эффективную комбинацию данных видов

В процессе разукрупнения необходимо разумное вмешательство органов государственного управления экономикой. С одной стороны, следует способствовать разукрупнению производственных объектов, с обеспечением максимально возможного количества реально конкурирующих между собой экономически самостоятельных МП на рынках сбыта. С другой – необходимо препятствовать такой дезинтеграции крупных предприятий, обладающих технологическим единством, при котором происходит их полное экономическое обособление, нарушающее их технологическую целостность. Процесс разукрупнения затягивать нерационально. Однако дезинтеграция крупных предприятий без четкой экономической обоснованности также опасна. Следовательно, необходимо постоянная экспертиза со стороны государственных и независимых консультационных организаций.

<http://edoc.bseu.by>

Колет Фурад
Университет Монпелье 1, Франция

МАЛЫЕ И СРЕДНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕНЕДЖМЕНТ: ПЕРСПЕКТИВЫ В УСЛОВИЯХ НАРОЖДАЮЩИХСЯ РЫНКОВ

Довольно банально при упоминании стран Центральной и Восточной Европы и говоря о переходной экономике, имея ввиду под конечной целью ее переходного этапа рыночную экономику. Известно, что основа такой экономики — баланс между спросом и предложением, устанавливающийся через механизм цены, обуславливает изменения эволюционного и даже революционного характера, в отличие от централизованной экономики.

В связи с этим довольно опасно и скорее всего неэффективно как с точки зрения спроса, так и предложения создание какой-либо системы диаметрально противоположной существующей модели. Таким образом довольно заманчивым было бы порекомендовать способ организации производственной деятельности, основанный на малых размерах хозяйствующих единиц в противоположность модели крупного централизованного предприятия. Другими словами, повторяя известное выражение, нужно с опаской относиться к утверждению “Small is beautiful”.

Тем не менее можно попытаться оценить в какой степени и при каких условиях малое предприятие может явиться подходящей формой развития и организации производственной деятельности в условиях переходной экономики. Поэтому мы будем рассматривать малое предприятие не в качестве простой хозяйствующей единицы, а с точки зрения системы менеджмента. Затем мы попытаемся определить место малых и средних предприятий в своеобразной среде зарождающихся рынков.

1 Малые и средние предприятия — особая организация?

Специфичность малых и средних предприятий является предметом дебатов (Тоггес, 1997). Одни полагают, что малому предприятию суждено стать крупным и совсем нет надобности анализировать его как таковое, поскольку речь идет всего лишь о переходной форме. По их мнению малое предприятие не является объектом для надлежащего исследования.