

эффект... бабочки

кооперация малых предприятий

В последние годы XX века в сфере малого бизнеса стали образовываться кооперативные структуры. Это, как правило, неформальные образования, состоящие из малых предприятий, взаимоотношения между которыми строятся по принципу кооперации. Данные структуры могут рассматриваться, с одной стороны, как следующая ступень развития российского кооперативного движения, с другой стороны – как новая форма взаимоотношений малых предприятий, основанная на возрождении принципов кооперации. Отличительной особенностью новых структур является состав участников – как правило, это промышленные малые предприятия.

Кооперативные структуры в малом бизнесе представляют собой альянсы небольших предприятий, объединяющихся в целях снижения собственных транзакционных издержек. В результате каждая фирма – член кооперативной структуры – вследствие подобного объединения получает дополнительную прибыль, что и обуславливает ее экономический интерес как участника рассматриваемой структуры [1].

Эти альянсы обычно бывают неформальными, что в значительной степени обусловлено отсутствием законодательных актов, регламентирующих деятельность подобных кооперативных образований. Чаще всего они образуются на беспаяевой основе, на основе добровольных соглашений и частных контрактов, что отличает их от классического образца кооперации. Основным «взносом» участников являются, главным образом, их интеллектуальный капитал, опыт организации дела, навыки и т.д.

Предпосылками для образования кооперативных структур являются:

Соловьев А.В.

*аспирант
экономического
факультета
Вятской
государственной
сельскохозяйственной
академии,
инженер
отдела сбыта
ООО «Акмаш-Холдинг»*

- достижение определенного уровня концентрации малых предприятий в той или иной сфере экономики;
- налаженность между малыми предприятиями различного рода взаимосвязей в процессе решения общих задач и наличие определенного уровня доверительности отношений между ними;
- исчерпание возможностей взаимодействия с крупными предприятиями по ряду направлений деятельности;
- необходимость использования малозатратных способов функционирования в условиях слабой доступности финансовых ресурсов;
- наличие у каждого из предприятий способов более рационального использования производственных и иных ресурсов при условии вовлечения в хозяйственный процесс новых участников;
- факторы недостаточно благоприятной экономической среды и отсутствия необходимой государственной поддержки, стимулирующие консолидацию малых предприятий против агрессивных внешних воздействий и т.д. [2].

Взаимосвязи малых предприятий внутри рассматриваемых кооперативных структур могут строиться по принципам горизонтальной или вертикальной интеграции, формирующей моно- или многопрофильные образования. При этом механизмы их формирования различны и определяются, в значительной степени, спецификой рассматриваемых производств.

Эффект взаимодействия малых предприятий является специфическим. Он не сводится к эффекту объединения предприятий, так как малые предприятия в рассматриваемых кооперативных структурах сохраняют свою относительную самостоятельность (поэтому не происходит, например, экономии на издержках управления, а аппарат управле-

**кооперативные
структуры в малом
бизнесе представляют
собой альянсы
небольших предприятий,
объединяющихся в целях
снижения собственных
транзакционных издержек**

чего не может достичь малое предприятие в одиночку, оно достигает при совместном функционировании вместе с другими малыми предприятиями кооперативного альянса

ния у каждой фирмы сохраняется) [3]. Этот эффект также не определяется ростом масштабов производства у каждого из участников кооператива.

Малые предприятия характеризуются относительно небольшими изменениями роста объемов производства по своему определению (в противном случае они переходят в разряд других объектов – средних или

крупных предприятий). Более того, они, как правило, функционируют на достаточно узких сегментах рынка, не допускающих значительного расширения производства. В современных российских условиях действует еще один фактор, сдерживающий их рост, – достаточно жесткие ограничения спроса со стороны других хозяйствующих объектов. ●●●

Поэтому эффект кооперации следует считать не эффектом роста масштаба, а эффектом, обусловленным применением новых способов более рационального расходования производственных факторов; способов, которые можно реализовать лишь с привлечением в процесс производства новых участников.

Образование и функционирование кооперационных альянсов можно объяснить достигаемым синергетическим эффектом: того, что не может достичь малое предприятие в одиночку, оно достигает при совместном функционировании вместе с другими участниками альянса.

Суть состоит в том, что в результате образуется новая экономическая структура, обладающая определенными свойствами, то есть возникает некоторый синергетический эффект, обеспечивающий доминирование (превышение) эффекта совместного функционирования объектов над суммой эффектов их автономной деятельности [4]. При этом, чем больше синергетический эффект, тем глубже процесс экономического взаимодействия и тем устойчивее союз рассматриваемых экономических

объектов. С другой стороны, чем меньше величина синергетического эффекта, тем неустойчивее новообразованная структура, отсутствует экономический симбиоз, и союз объектов достаточно быстро распадается. Очевидно, что общий эффект от объединения должен некоторым образом распределяться между малыми предприятиями, поскольку, если хотя бы одно из них не получает выгоды от союза, оно будет стремиться к автономии.

Если эффект автономного функционирования предприятия обычно измеряется показателем прибыли (например, чистой прибыли, остающейся после всех налоговых и прочих отчислений), то переменная, характеризующая синергетический эффект, может быть в ряде случаев нечеткой, «размытой». Эффект улучшения управляемости достаточно сложно отобразить в количественной форме. Возможны следующие ситуации: прибыль у малого предприятия практически не увеличилась, однако усилия по управлению процессом производства и реализации продукции уменьшились, и именно это удерживает малое предприятие в союзе. В данном случае требуется специальный анализ: возможно, большая простота управления связана с получением дополнительной информации от партнеров по альянсу, причем альтернативный способ получения ее на стороне потребовал бы определенных затрат. Таким образом, достигаемый в альянсе эффект может получить альтернативную стоимостную оценку [5].

Подытоживая вышесказанное, отметим, что эффект от совместного функционирования объектов (малых предприятий) как целого состоит из суммы эффектов их автономного функционирования, скорректированных с учетом возникающих положительных синергетических эффектов. Таким образом, через величину синергетического эффекта, который отражает необходимое условие устойчи-

чем больше синергический эффект, тем глубже процесс экономического взаимодействия и тем устойчивее союз экономических объектов в кооперации

вого существования кооперативной структуры в рыночной среде (он должен покрывать возможные убытки от колебаний рыночной конъюнктуры), определяется возможность интеграции малых предприятий.

Литература

1. Авилова А.В., Бухвальд Е.М., Обиденнова Т.Б., Чепуренко А.Ю. Малый бизнес после августа 1998 г.: российское общество до и после. – М.: РНИС и НП, РОССПЭН, 1998.
2. Егорова Н.Е., Майн Е.Р. Малый бизнес в России: экономический анализ и моделирование. – М.: ЦЭМИ РАН, ИСЭПН РАН, 1997.
3. Масленников В.В. Предпринимательские сети в бизнесе. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1997. – 168с.
4. Майн Е.Р. Малый бизнес как форма привлечения трудовых ресурсов. В сб. «Проблемы моделирования развития производственных систем. Материалы семинара» (вып. 1). – М.: ЦЭМИ РАН, 1999.
5. Региональный центр субконтрактации. Организация работы центра: Методическое пособие для руководителей региональных центров субконтрактации. – М., 2004.

pn

A.V. Solovyov,

*postgraduate student, Economics Faculty, Vyatka State Agriculture Academy;
position and place of employment: engineer, distribution department, ООО
Akmash Holding*

Cooperation of small businesses

The effect of cooperation of small businesses is the sum of effects from their autonomous activities adjusted to allow for positive synergetic effects. Therefore, we define the cooperation of small businesses in terms of a synergetic effect, which reflects a necessary condition for stable existence of a cooperative structure in a market environment (it must cover possible losses caused by fluctuations in the market situation).