

кооперация в малом бизнесе

кооперационное взаимодействие субъектов
малого предпринимательства

Аннотация

В статье освещаются вопросы, связанные с развитием кооперационной формы взаимодействия предпринимательских структур в малом бизнесе. Целевую направленность таких кооперационных структур автор представляет в виде четырехуровневой пирамиды, при этом достижение целей каждого предыдущего уровня способствует успешному решению задач следующего уровня.

Ключевые слова: малое предпринимательство, кооперация, взаимодействие, конкурентоспособность, объединение ресурсов, синергизм, инновационная активность

В настоящее время в России особенно остро стоит проблема повышения конкурентоспособности национального бизнеса. Согласно рейтингу, публикуемому ежегодно Всемирным экономическим форумом, по индексу глобальной конкурентоспособности Россия существенно отстает от десятки лидеров и заняла в 2009 году лишь 63-е место [5]. Среди причин такого положения указываются неблагоприятные институциональные условия, невосприимчивость экономики к нововведениям, слабая инновационная активность.

Наличие в нашей стране неблагоприятных факторов экономической среды, отсутствие должной государственной поддержки ставят в наиболее тяжелое положение малое предпринимательство. Это приводит к неразвитости сектора малых предприятий, который необходим для построения здорового конкурентного рынка. Поэтому большую важность приобретают вопросы консо-

Попова О.В.

аспирантка
Сибирской
государственной
автомобильно-
дорожной академии,
г. Омск
popovaolga75@mail.ru

**...по индексу
глобальной
конкуренто-
способности Россия
существенно
отстает от десятки
лидеров, занима
в 2009 году
лишь 63-е место**

лидации малых предприятий с целью создания наиболее благоприятных условий функционирования каждого из участников взаимодействия.

Нестабильность, изменчивость становятся чуть ли не наиболее устойчивой характеристикой современности. Это требует совершенно новых подходов к управлению, основанных на переходе от жестких структур к изменяющимся; от единственного способа организации к разным; от иерархического взаимодействия к сетевому; от отношений конкуренции или кооперации к их комбинации [3]. Другими словами, в настоящее время наибольшую актуальность приобретает философия управления сложноорганизованным бизнесом, который все чаще представляет собой совокупность юридически независимых партнеров.

Вертикальная интеграция и сетевое предприятие

На российском рынке наиболее распространенной формой объединения компаний остается вертикальная интеграция. Подобная форма объединения вполне отвечает современному этапу эволюции бизнеса. Однако, несмотря на это, западные исследователи отмечают, что условиям глобализации, специализации, перехода экономики от индустриальной фазы к информационной больше соответствует форма сетевого предприятия, когда небольшие компании создают сети, объединяя ресурсы для их более эффективного использования [4].

По сравнению с вертикально интегрированными крупными компаниями, имеющими неповоротливую иерархическую систему управления, горизонтально скооперированные мелкие структуры обладают большей гибкостью. Это позволяет им быстрее реагировать на постоянные изменения поведения потребителей, адаптироваться в условиях усложнения деловой среды, а также резко повышает способность фирм быстро и эффективно разрабатывать и внедрять инновации.

Эффект синергии

При кооперации в малом бизнесе образуется целостная система взаимодействия предпринимательских структур, которая не сводится к про-

стому суммированию отдельных ее элементов. Другими словами, свойства присущие всей системе, не всегда присущи отдельным элементам ее составляющим. В связи с этим можно сказать, что отдельные предприятия, являющиеся сами по себе не очень сильными участниками рынка, объединяя свои усилия во взаимодействии, могут организовать систему, имеющую свойства, дающие ей преимущества над конкурентами.

Наиболее точно образование кооперационных взаимодействий малых предприятий можно объяснить достигаемым эффектом синергии. Термин «синергизм» применительно к экономическим исследованиям был предложен известным теоретиком в области стратегического менеджмента И. Ансоффом, который охарактеризовал его как разницу между совокупным эффектом совместного использования ресурсов и суммой частных эффектов от использования тех же ресурсов по отдельности. Он связывает «синергизм» с нарушением пропорциональности. Данное понятие называется эффектом « $2 + 2 = 5$ » для того, чтобы подчеркнуть, что эффект от суммы больше, чем сумма составляющих частей. При этом возникающая дополнительная единица ($5 - 4 = 1$) обусловлена синергизмом [1].

При кооперационном взаимодействии малых предприятий взаимоотношения строятся на основе добровольных соглашений и частных контрактов, а состав объединяемых ресурсов многообразен. Например, это могут быть:

- финансовые ресурсы (кредиты внутри кооперационного сообщества, кассы взаимопомощи, лизинг, вопросы оптимизации налогообложения);
- материально-технические ресурсы (складские и офисные помещения, запасы сырья, материалов и комплектующих изделий, оборудование, оргтехника, транспорт);
- организационно-управленческие ресурсы (ведение бухгалтерии, управление какой-либо стадией производственного процесса, маркетинг, реклама);
- интеллектуальный капитал (обмен информацией, знаниями, навыками, компетенциями, опытом).

*на российском
рынке наиболее
распространенной
формой объединения
компаний остается
вертикальная
интеграция*

Кооперация в малом бизнесе

Кооперация в малом бизнесе часто представляет собой объединение малых предприятий в целях снижения собственных издержек. Каждый член кооперативной структуры вследствие объединения получает дополнительную прибыль, что и обуславливает его экономический интерес к взаимодействию [2].

Кроме того, постоянно усложняющаяся внешняя среда, которая становится все более динамичной, приводит к возрастанию рисков. Это заставляет малые предприятия теснее взаимодействовать друг с другом, разделяя риски между всеми участниками кооперативного сообщества. За счет такого взаимодействия каждое отдельно взятое предприятие добивается устойчивой рыночной позиции в усложняющейся среде, обеспечивает свою выживаемость, конкурентоспособность.

Создавая и используя общую ресурсную базу, малые предприятия могут быстро реагировать на изменение потребностей потенциальных клиентов, а также более эффективно выстраивать ценовую политику и управлять спросом. В рамках научно-технической кооперации обеспечивается быстрый обмен информацией, знаниями и компетенциями, что способствует развитию инновационного процесса.

Каждый субъект, вступая в кооперационное взаимодействие, преследует собственные различные цели. Но кроме прямого эффекта, непосредственно получаемого самими предпринимательскими структурами в процессе взаимодействия, существует еще и сопутствующий эффект, положительно сказывающийся на общем состоянии экономики.

**...отдельные
предприятия,
являющиеся
сами по себе**

**не очень сильными
участниками рынка,
объединяя свои усилия
во взаимодействии,
могут организовать
систему, имеющую
свойства, дающие
ей преимущества
над конкурентами**

Четырехуровневая пирамида

Структуру системы целевой направленности кооперационного взаимодействия в малом предпринимательстве можно представить в виде пирамиды, состоящей из четырех уровней.

Первый уровень – основание пирамиды – это цели отдельно взятых участников кооперационной системы взаимодействия, например:

– увеличение прибыли за счет снижения издержек;

- расширение объемов сбыта, завоевание доли рынка;
- выход на рынок, представление новой продукции на нем;
- получение новой информации, знаний, технологий;
- обеспечение выживаемости предприятия в кризисный период, в условиях нехватки денежных средств;
- уход от нежелательного слияния или поглощения и др.

Второй уровень представляют собой общие производственные, экономические, научно-технические, социальные и другие задачи кооперационной системы взаимодействия:

- создание общей базы знаний, быстрый обмен информацией;
- правление спросом, ценовая политика;
- распределение рисков между партнерами;
- формирование общей ресурсной базы для снижения издержек ее эксплуатации и воспроизводства;
- максимизация совокупных доходов за счет возникновения синергетического эффекта;
- повышение конкурентоспособности через приобретение маркетинговых, технологических, финансовых преимуществ.

Третий уровень включает цели, достижение которых в процессе кооперации малых предприятий способствует оздоровлению экономики регионов:

- становление и развитие сектора малого предпринимательства как необходимого элемента экономики;
- развитие деловых сетей и стратегических альянсов и их дальнейшее превращение в основных действующих лиц экономики;
- формирование здоровой конкурентной среды в качестве антимонопольного фактора;
- вытеснение зарубежных товаров с потребительского рынка;
- распространение инноваций.

Четвертый уровень – глобальная цель – повышение национальной конкурентоспособности.

Достижение целей каждого предыдущего уровня способствует успешному решению задач следующего уровня. Таким образом, представленная система целевой направленности показывает, что

в рамках научно-технической кооперации обеспечивается быстрый обмен информацией, знаниями и компетенциями, что способствует развитию инновационного процесса

эффективное кооперационное взаимодействие в малом бизнесе является одним из факторов повышения национальной конкурентоспособности.

Литература

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Питер, 1999. – 416 с.
2. Маренный М.А. Методы финансового анализа кооперационных взаимодействий малых промышленных предприятий. // Аудит и финансовый анализ. – 2001. – № 3.
3. Пугачева Е.Г., Соловьев К.Н. Самоорганизация социально-экономических систем. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – 172 с.
4. Miles R.E., Snow C.C. Fit, failure and the hall of fame: How companies succeed or fail. – New York, 1994. – 145 p.
5. The global competitiveness report. // World Economic Forum. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gcr.weforum.org>.

pn

Попова О.В.

*Postgraduate Student,
Siberian State Automobile and Road Academy, Omsk*

Cooperation between Subjects of Small Business

Abstract

The article highlights the issues associated with the development of cooperative interaction of entrepreneur structures in small business. The author presents the target orientation of such cooperative structures in the form of a four-level pyramid. Achievement of the previous level contributes to the successful solution of the problems of the next level.

Keywords: small business, cooperation, interaction, competitiveness, pooling of resources, synergy, innovation activity