

УДК 334.716

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-94-5>

Кічук О. С.
Літвінова В. О.
Тарасова Ю. А.

Одеський національний економічний університет

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню інтеграційних процесів які відбуваються між підприємствами різних розмірів. Розглянуто переваги та недоліки аутсорсингу та субконтрактації та проблеми їх впровадження на українських підприємствах. Встановлено, що на сучасному етапі економічного розвитку малі підприємства потребують прямих та непрямих заходів підтримки з боку держави. Формування взаємовигідних інтеграційних зв'язків малого і великого бізнесу здатне привести до підвищення ефективності їхньої діяльності. Для формування та розвитку інтеграційних зв'язків підприємств різного розміру є потреба в створенні об'єктів інфраструктури. Суб'єкти малого підприємництва виявляють потребу у послугах інформаційного та освітнього характеру. Обґрунтовано важливість створення інфраструктури розвитку системи аутсорсингу та субконтрактації в Україні як прогресивного напрямку сприяння розвитку малого підприємництва.

Ключові слова: підприємництво, підтримка, аутсорсинг, субконтрактація, інфраструктура.

Постановка проблеми. Світовий досвід свідчить, що високоефективна економіка оптимально з'єднує діяльність великих, середніх та малих підприємств. Розвиток малого підприємництва є індикатором розвитку ринкових відносин, зміцнення приватної власності, незалежності і відповідальності суб'єктів господарювання. Мале підприємництво – це особливий сектор економіки граючий важливу соціально-економічну роль. Ефективна діяльність малого підприємництва, реалізація його функцій можлива шляхом підтримки малого підприємництва в таких основних напрямках: формування й удосконалення нормативно-правової бази; активізація фінансово-кредитної й інвестиційної підтримки; удосконалення податкової політики; кадрове й інформаційне забезпечення; сприяння впровадженню технологій і інновацій; створення інфраструктури розвитку малого підприємництва; стимулювання зовнішньоекономічної діяльності; упровадження регіональної політики підтримки малого підприємництва.

Державна підтримка не може забезпечити життєдіяльність і розвиток малого підприємництва в повному об'ємі. Тому поряд із державною підтримкою варто розглядати різні форми взаємодії малих підприємств із великими. Середні і великі компанії це важливий елемент зовнішнього середовища малого бізнесу, здатний вплинути на можливі і кінцеві результати його діяльності, і реалізувати свої функції і цілі. Формування взаємовигідних інтеграційних зв'язків малого і великого бізнесу здатне привести до підвищення ефективності їхньої діяльності.

Різні форми господарської інтеграції великих та малих підприємств відповідають суттєвим критеріям підтримки малого підприємництва, тому що наслідком їх використання є зростання стабільності, упередженості зовнішнього середовища малого підприємництва. Завдяки зближенню та об'єднанню підприємств різних розмірів, галузей та регіонів відбувається взаємовигідних рух інформаційних, технологічних сировинних, фінансових, кадрових ресурсів.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Питаннями становлення коопераційних відносин в Україні займаються такі автори, як, зокрема, Д. Антонюк, З. Варналій [2], М. Войнаренко, І. Літовченко [3], Є. Манжула [4] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, не зважаючи на

значну увагу науковців до вивчення проблем підприємництва інфраструктура сприяння розвитку малого підприємництва в Україні потребує вдосконалення. Складність формування організаційних структур підтримки малого підприємництва визначається дефіцитом бюджетного фінансування, браком досвіду створення та організації роботи об'єктів інфраструктури. Істотною причиною того, що малі підприємства відокремлені від кооперативних форм господарювання є відсутність розробок комплексної підтримки розвитку інфраструктури. Зважаючи на сучасні виклики потребують подальших досліджень питання формування сталих інтеграційних зв'язків підприємств. Аналіз сильних та слабких сторін переходу сучасних підприємств на роботу в інтеграції дозволить вишукувати можливості для удосконалення роботи вітчизняних підприємств в перспективі.

Мета статті. Стаття присвячена дослідженню впливу інтеграційних зв'язків на розвиток підприємництва, аналіз переваг та недоліків співпраці підприємств різного розміру.

Виклад основного матеріалу дослідження. Малі підприємства мають менший рівень життєдіяльності, що зв'язано з наступними негативними рисами діяльності: більш високий рівень ризику; менш стійке положення на ринку; труднощі в притягненні фінансових ресурсів і кредитів; більш низька продуктивність праці, у порівнянні з великими підприємствами, неможливість упровадження капіталоемних досягнень науки і техніки у виробництво; обмеженість у впровадженні прогресивних форм і методів організації виробництва.

Малі підприємства, як нестійка підприємницька структура, найбільш залежні від таких негативних чинників як інфляція, циклічні коливання ринку, податковий тиск, фінансові труднощі, конкуренція великих підприємств і потребують різнобічної державної підтримки.

За період 2010–2020 р. кількість суб'єктів малого підприємництва у загальній структурі підприємств майже не змінюється (98,7–99,1%). Тоді як найбільша частка виробленої продукції припадає на долю суб'єктів великого підприємництва. За період 2013–2020 рр. така частка коливається в межах (33,7–43,8%) [1].

Слід зазначити, що інфраструктура сприяння розвитку малого підприємництва в Україні ще недостатньо сформована. Складність формування організаційних структур підтримки малого під-

приємництва визначається дефіцитом бюджетного фінансування, браком досвіду створення та організації роботи об'єктів інфраструктури. Істотною причиною того, що малі підприємства відокремлені від кооперативних форм господарювання є відсутність центрів субконтрактації та інших організацій, які сприяють інтеграції малого та великого бізнесу [5].

Суб'єкти малого підприємництва виявляють потребу у послугах інформаційного та освітнього характеру. Розуміння переваг та недоліків різних форм співробітництва знання щодо впровадження моделей взаємовигідного аутсорсингу здатного вивести малий бізнес на новий рівень розвитку.

Аутсорсинг як технологія бізнесу полягає у винесенні межі компанії окремих функцій чи видів виробничої діяльності (основних, допоміжних чи обслуговуючих процесів) або реалізації іншим підприємством окремих бізнес-процесів, що є частиною спільної бізнес-системи.

Значною перешкодою використання та розповсюдження аутсорсингу є відсутність фінансових моделей розрахунку його ефективності. Нерідко рішення щодо виведення активів зі складу підприємства керівники приймають без необхідного обґрунтування та розрахунків.

Найбільший вплив на розвиток аутсорсингу у світовому масштабі виявили такі процеси:

- технологія – комплексність, місце розташування та природа послуг, які можна використовувати на аутсорсингу. Усі ці критерії досягли колокальних масштабів і продовжують свій розвиток, розширюючи можливості їх застосування, для бізнесу;

- інтернаціоналізація – зросла політична та регуляторна стабільність, поліпшення освіти робочої сили, зниження опору (а б3 іноді навіть і прагнення) до мобільності, впровадження хмарних і мобільних рішень;

- економічні та політичні чинники – необхідність дотримуватися встановленого бюджету в державних секторах економіки, посилення вимог для оцінки ризиків фінансових послуг [6].

Оцінка ефективності використання аутсорсингу та субконтрактації на підприємстві потребує диференційованого підходу та ускладнюється значною кількістю та різноманітністю ефектів, основні з яких – це економія на поточних та капітальних витратах, підвищення якості продукції, мінімізація ризиків. Виявлення економічної вигоди від однієї чи кількох ефектів може бути стимулом використання аутсорсингу для підприємства. Передача робіт з аутсорсингу тягне за собою і економію частини витрат на утримання виробничих приміщень, електроенергію, адміністративні витрати та ін. виявлення економії за основними елементами витрат.

Субпідрядна система – це система контрактних відношень у сфері постачань між великим (головним) підприємством, що робить значні об'єми масової продукції, і кількістю малих підприємств, що працюють на основі технологічної, подетальної, модельної спеціалізації виробництва продукції, що робиться в малих об'ємах і вузькій номенклатурі.

Основні риси субпідрядної системи полягають в наступному: установлення тривалого і жорсткого контролю головної компанії за якістю і собівартістю продукції субпідрядника; визначення об'ємів і термінів постачання продукції.

Субпідрядна форма кооперації дуже вигідна для малих підприємств України, тому що дає можливість їм використовувати управлінський,

фінансовий і технічний потенціал великих компаній. Великі компанії у свою чергу, одержуючи деталі, вузли, комплектуючі від малих підприємств, економлять свої витрати. Субпідрядна система особливо розвинута в галузях складного масового виробництва, наприклад електронної, автомобільної промисловості.

Сторони процесу субконтрактації зацікавлені один в одному: контрактору потрібне стабільне постачання, він не має виходу на ринок готової продукції, а пов'язаний лише із замовником та відділений від споживача; субконтракторам потрібні довгострокові замовлення та постійна співпраця. Ідеї субконтрактації стають популярними серед підприємств і необхідно їх організаційно реалізувати та дати можливість підприємствам встановлювати нові зв'язки для підвищення ефективності діяльності. В Україні та на Одещині переважно використовують субконтрактингові зв'язки на основі спеціалізації. Інший вид зв'язків – субконтрактинг з урахуванням виробничих потужностей – слабо розвинений у зв'язку з недостатнім рівнем розвитку промислового виробництва. Такий вид зв'язку застосовується, коли підприємство-замовник звертається до третьої сторони, незважаючи на те, що воно має все необхідне для виробництва цього виду продукції, у таких випадках:

- у зв'язку з різким зростанням попиту даний вид продукції «кон'юнктурний» чи «ринковий» субконтрактинг;

- за потреби використання виробничих потужностей на стороні, а своє устаткування задіяти задля створення нового продукту.

Загалом можна констатувати, що в Україні ринок субконтрактації ще остаточно не сформований, досить обмежений та використовується не системно. Більшість промислових підприємств мають повний цикл виробництва і не бажають передавати замовлення третій стороні. Менеджери насторожено ставляться до субконтрактації, оскільки надійне виробництво асоціюється з тим, де все своє. На подібні стереотипи вплинув досвід кризи у промисловості після ліквідації більшості субпідрядних відносин через розпад радянської системи кооперації. Процес розвитку підприємства у промисловості, розвитку субконтрактних відносин в Україні досі гальмується багатьма факторами, до основних з них можна віднести:

- відсутність стійких ділових звичаїв та навичок в організації виробництва із застосуванням механізму субконтрактації; нестача методичних матеріалів; відсутність кваліфікованих фахівців з організації субконтрактного виробництва;

- відсутність відповідальних за розвиток промисловості та підтримку підприємства, відсутність системи стимулів для великих підприємств розвивати зазначені відносини;

- відсутність детальної та водночас зрозумілої та несуперечливої правової регламентації субконтрактних відносин, правовий нігілізм керівників багатьох підприємств (як малих, і великих), відсутність ефективної системи арбітражу субконтрактних відносин;

- недостатня привабливість малих підприємств як партнерів для великих підприємств;

- рівень ризиків для керівників великих підприємств у більшості випадків перевищує можливі вигоди від співпраці з малими підприємствами;

- мале підприємство має бути будь-якої миті готове шукати нові виробничі приміщення та переорієнтувати своє виробництво;

– низький рівень техніко-технологічного розвитку не дозволяє більшості українських малих підприємств успішно брати участь у конкурентній боротьбі;

– рівень якості продукції, що виробляється малими підприємствами, у більшості випадків не дозволяє їм боротися за отримання довготривалого субконтракту;

– витрати на впровадження та сертифікацію системи менеджменту якості часто «непідйомні» для малого підприємства;

– відсутність ефективної системи фінансування субконтрактних відносин (спеціалізованих гарантійних фондів, кредитної кооперації), що забезпечує потреби малих підприємств;

– відсутність спеціалізованої системи страхування ризиків, що виникають у процесі субконтрактних відносин за участю малих підприємств (страхування ризиків великих та малих підприємств);

– реструктуризація великих підприємств нині здійснюється найчастіше хаотично і безсистемно. Найчастіше реструктуризація підприємства проводиться задля підвищення ефективності роботи підприємства, а ролі прикриття для переділу власності;

– колосальний ринок державного замовлення на всіх рівнях досі не достатньо відкритий для малих підприємств. Досі не розроблено нормативно-правову базу, яка забезпечує участь малих підприємств у держзамовленні на умовах субконтрактації;

– недостатній рівень розвитку інфраструктури ринку субконтрактних відносин.

На наш погляд, головна причина низького поширення субконтракту – людський фактор та відсутність інформації про партнерство. Розглянуті приклади наочно ілюструють, що сторони процесу субконтрактації зацікавлені один в одному: контрактору потрібне стабільне постачання, він не має виходу на ринок готової продукції, а пов'язаний лише із замовником та відділений від 66 споживача; субконтракторам потрібні довгострокові замовлення та постійна співпраця. Позитивні приклади демонструють, що ідеї субконтрактації стають популярними серед підприємств і необхідно їх організаційно реалізувати та дати можливість підприємствам встановлювати нові зв'язки для підвищення ефективності діяльності. Крім того, використання вільних потужностей на підприємствах України замовниками, особливо зарубіжними, ускладнено ще з багатьох причин: низький рівень якості, зношені основні фонди, відсутність більшості з них міжнародної системи сертифікації.

На наш погляд, головна причина низького поширення субконтракту – людський фактор та відсутність інформації про партнерство.

Субконтрактація може стати для українських підприємств зручним способом проникнення на світовий ринок – інтегруватися у світову товарообмінну систему на новому рівні – рівні високих технологій, першокласного сервісу, низьких цін та привабливих для споживача фінансових схем. Українські підприємства можуть бути конкурентоспроможними на європейському ринку аутсорсингу та субконтрактації завдяки дешевій, за європейськими мірками, робочій силі.

Аналіз розвитку системи аутсорсингу та субконтрактації виявив низький рівень їх розвитку. Основна причина їхнього низького поширення – відсутність необхідної інформації про партнер-

ство, нерозвиненість ринкової інфраструктури, що сприяє формуванню та розвитку інтеграційних зв'язків між підприємствами різних розмірів. Для ефективного розвитку малого підприємства в регіоні, де є чимала кількість як великих, так і малих підприємств, необхідно створити підприємство – центр партнерства. На початковому етапі функціонування джерелами фінансування та організаційної допомоги даному підприємству як об'єкту бізнес-інфраструктури можуть бути фонди підтримки малого підприємства, проекти міжнародної технічної допомоги. Далі передбачається ведення діяльності підприємства на основі самоокупності. За умови зростання попиту послуги центру можливе створення підприємницької мережі та реплікація успішних моделей діяльності інші об'єкти. Основний напрямок діяльності центру – створення ефективного механізму інтеграції малого та великого бізнесу, створення умов розвитку підприємства в промисловості. Завдання центру – допомогти керівникам малих підприємств перетворити їх на середні, домогтися стабільності їхньої діяльності. Основною функцією центру, на нашу думку, має бути забезпечення зв'язку між великими та малими підприємствами. Базовими засади діяльності центру має стати селективність, рівноправне партнерство, активна експансія, інформаційна доступність.

Селективність визначає, що кошти, що виділяються на розвиток суб'єктів малого підприємства, спрямовуються на підтримку окремих видів економічної діяльності, ефективне функціонування та пріоритетний розвиток, яких забезпечує прогресивне зростання економіки. Кластеризація здійснюється шляхом формування та інтенсивного розвитку комплексів, що складаються із суб'єктів малого підприємства, що взаємодіють у рамках послідовних технологічних ланцюжків, з метою виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг) [7].

Рівноправне партнерство декларує, що вся система розвитку малого підприємства будується на базі всебічної та активної співпраці виконавчих органів державної влади Одеської області та підприємницької спільноти.

Активна експансія передбачає підтримку суб'єктів малого підприємства, які працюють в окремих видах економічної діяльності та кластерах, та планують активне проникнення в інші регіони України та на зарубіжні ринки.

Інформаційна доступність забезпечує актуальною інформацією максимальну кількість суб'єктів малого підприємства про найважливіші заходи щодо його розвитку та підтримки.

Об'єктивна інформаційна основа створює умови, за яких розвиток малого підприємства базується на повній, об'єктивній та своєчасній інформації про стан та показники діяльності суб'єктів малого підприємства. Інакше кажучи, формується інформаційний комплекс, в якому використовується вся необхідна статистична та фактографічна інформація.

У зв'язку з низьким рівнем володіння інформацією про нові методології управління, про такі форми співробітництва підприємства, як аутсорсинг та субконтрактація, які вже здобули світове визнання, пропонується на початковому етапі роботи центру партнерства здійснити розробку та проведення семінарів, круглих столів, бізнес-форумів, які висвітлюють питання впровадження аутсорсингу та субконтрактації у сучасну систему

менеджменту. На таких заходах необхідно проводити інформаційну компанію про діяльність Центру.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, можна зазначити що світові та вітчизняні малі підприємства потребують прямих та непрямих заходів підтримки з боку держави. Середні і великі компанії це важливий елемент зовнішнього середовища малого бізнесу, здатний вплинути на кінцеві результати його діяльності. Формування взаємовигідних інтеграційних зв'язків малого і великого бізнесу здатне привести до підвищення ефективності їхньої діяльності. Для фор-

мування та розвитку інтеграційних зв'язків підприємств різного розміру треба створення об'єктів інфраструктури. Суб'єкти малого підприємництва виявляють потребу у послугах інформаційного та освітнього характеру. Створення інфраструктури розвитку системи аутсорсингу та субконтрактації в Україні є прогресивним напрямом сприяння розвитку малого підприємництва. Розвиток субконтрактних відносин в Україні здатний стати поштовхом розвитку промислового виробництва, при якому малі підприємства реалізують свій потенціал у галузі обслуговування технологічних ланок великих промислових підприємств

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Варналій З., Васильців Т.Г. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні. *Стратегічні пріоритети*. 2014. № 2. С. 49–54.
3. Літовченко І. Л., Хмелярова Я. А. Субконтрактація як сучасна форма промислової кооперації. Науковий вісник Ужгородського національного університету. *Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. Ужгород, 2016. Вип. 10 Ч. 2. С. 6–12.
4. Манжула Є. В. Кооперація як фактор економічного та соціального розвитку. *Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18: Економіка і право*. 2015. № 28. С. 37–42.
5. Щербина Т. В., Пономаренко О. С. Соціально-економічні фактори кооперації як передумова підвищення фінансової безпеки регіону. *Ефективна економіка*. 2018. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6799> DOI: 10.32702/2307-2105-2018.12.122.
6. Красношопка В.В., Трохимець І.І. Аутсорсинг та його застосування на підприємствах України. *Ефективна економіка*. 2015. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4097>.
7. Феш М. С., Запорожан Л. П. Форми кооперованих зв'язків підприємств у сучасних соціально-економічних умовах розвитку України. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/21036/2/TRM_2_017_Fesh_M_S_Formy_kooperovanykh_zv'язkiv_250-274.pdf.

References:

1. Derzhavna sluzhba statistiki Ukraini [State Statistics Service]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Varnalii Z., Vasil'tsiv T.G. (2014) Prioriteti vdoskonalennya derzhavnoi politiki rozvitku malogo pidpriemnitstva v Ukraini [Priorities for improving the state policy of small business development in Ukraine]. *Strategichni prioriteti*, no. 2, pp. 49–54.
3. Litovchenko I. L., Khmelyarova Ya. A. (2016) Subkontraktatsiya yak suchasna forma promislivoi kooperatsii [Subcontracting as a modern form of industrial cooperation]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, vol. 10. Ch. 2, pp. 6–12.
4. Manzhula E. V. (2015) Kooperatsiya yak faktor ekonomichnogo ta sotsial'nogo rozvitku [Cooperation as a factor of economic and social development]. *Naukovii chasopis NPU imeni M. P. Dragomanova. Seriya 18: Ekonomika i pravo*, no. 28, pp. 37–42.
5. Shcherbina T. V., Ponomarenko O. S. (2018) Sotsial'no-ekonomichni faktori kooperatsii yak peredumova pidvishchennya finansovoi bezpeki regionu [Socio-economic factors of cooperation as a prerequisite for increasing the financial security of the region]. *Efektivna ekonomika*, no. 12. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6799>.
6. Krasnoshapka V. V., Trokhimets' I. I. (2015) Outsorsing ta iogo zastosuvannya na pidpriemstvakh Ukraini [Outsourcing and its application at enterprises of Ukraine]. *Efektivna ekonomika*, no. 5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4097>.
7. Fesh M. S., Zaporozhan L. P. Formi kooperovanykh zv'язkiv pidpriemstv u suchasnikh sotsial'noekonomichnikh umovakh rozvitku Ukraini [Forms of cooperative relations of enterprises in modern socio-economic conditions of development of Ukraine]. Available at: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/21036/2/TRM_2017_Fesh_M_S_Formy_kooperovanykh_zv'язkiv_250-274.pdf.

Kichuk Oksana
Litvinova Viktoriia
Tarasova Yuliia

Odessa National Economic University

PROBLEMS OF FORMATION OF INTEGRATION TIES OF SMALL ENTERPRISES

Summary

The article is devoted to the study of integration processes, as they are carried out between enterprises of various expansions. A highly efficient economy is optimal for the operation of large, medium and small enterprises. This clause describes the main types of state support of small business to ensure their sustainable development and subsequent operation. Also disclosed in detail the main principles of policy in the sphere of small and medium business in Ukraine. The development of a small business is an indicator of the development of market assets, the assessment of private authority, independence and the capacity of the subjects of government. Small business is a special sector of the economy playing an important social and economic role. The advantages and shortcomings of outsourcing, subcontracting and problems of their promotion in Ukrainian enterprises are examined. It has been established that at the current stage of economic development, small businesses will require direct and indirect approaches. The formation of mutually integrating links between small and great business can not be brought to the advancement of the efficiency of their activities. Analysis

of the development of the outsourcing and subcontracting system revealed a low level of their development. The main reason for their low distribution is the lack of necessary information about partnership, the underdevelopment of the market infrastructure, which contributes to the formation and development of integration ties between enterprises of different sizes. For the effective development of small entrepreneurship in the region, where there is a considerable number of both large and small enterprises, it is necessary to create an enterprise – a partnership center. For the formation and development of integration links in enterprises of various sizes, there is a need in the creation of infrastructure facilities. Subjects of small business are in need of informational and illuminating servants. The creation of an infrastructure for the development of a system of outsourcing and subcontracting in Ukraine is a progressive direct development of a small business. The development of subcontracting businesses in Ukraine is the basis for the development of industrial production, with a small number of enterprises to realize their potential in the service department of technological lines of great industrial enterprises.

Keywords: entrepreneurship, support, outsourcing, subcontracting, infrastructure.