

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ФОРМ ИНТЕГРАЦИИ КРУПНЫХ И МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рассмотрены различные формы интеграционного взаимодействия малых и крупных предприятий, их преимущества и недостатки. Показано, что конкурентное сотрудничество малого и крупного бизнеса в российской экономической действительности является основным способом повышения конкурентоспособности малого предпринимательства.

Ключевые слова: *малое предпринимательство, формы интеграционного взаимодействия, конкурентоспособность, соконкуренция.*

Развитию малого предпринимательства как неотъемлемого элемента российской социально-экономической системы уделяется большое внимание, так как малое предпринимательство является основой формирования среднего класса, обеспечения занятости и самозанятости населения, поддержания социальной стабильности в обществе. Государством предпринимается ряд мер по созданию и совершенствованию системы стимулирования и развития предпринимательской деятельности. В соответствии с программой развития малого и среднего предпринимательства наиболее приоритетными направлениями являются [6]:

- рост численности работников, занятых в сфере малого и среднего предпринимательства;
- повышение конкурентоспособности малого и среднего бизнеса;
- повышение доли налоговых поступлений от субъектов малого и среднего предпринимательства в бюджеты всех уровней Российской Федерации.

Экономический кризис 2008 года негативно повлиял на предпринимательскую активность, повлек за собой сокращение объемов производства и занятости в стране, в том числе среди субъектов малого предпринимательства. В табл. 1 представлена динамика числа предприятий, их оборота и численности занятых по данным Росстата за 2008–2009 годы [14].

Данные табл. 1 свидетельствуют об уменьшении числа малых предприятий, снижении величины их оборота и численности занятых в 2008–2009 годах как в экономике в целом, так и в промышленном секторе. Наряду с падением абсолютных показателей, отмечается снижение удельного веса вклада малых предприятий в совокупные экономические показатели. Так, доля малых предприятий (без учета микропредприятий) в общей их численности снизилась с 5,9 до 4,6 %, удельный вес занятых сократился с 9,1 до 8,5 %, доля оборота упала с 13,6 до 13,0 %. Аналогичная динамика прослеживается и в промышленном секторе экономики. Динамика числа малых предприятий

в России с учетом микропредприятий представлена на рис. 1. С учетом микропредприятий доля малого бизнеса составляет 28,8 % от общего числа хозяйствующих субъектов. Необходимо отметить крайне низкую долю вклада малого предпринимательства в экономику России по сравнению с европейскими странами, где доля малого предпринимательства в общей численности хозяйствующих субъектов достигает 90 % [7].

Таблица 1

**Динамика числа предприятий, их оборота и численности занятых
в Российской Федерации за 2008–2009 годы**

Показатель	2008 г.			2009 г.		
	Всего	В том числе малые предприятия*	Доля малых предприятий*, %	Всего	В том числе малые предприятия*	Доля малых предприятий*, %
<i>Всего в экономике РФ</i>						
Число предприятий, тыс.	4771,9	282,7	5,9	4907,8	227,8	4,6
Оборот предприятий, млрд руб.	74180,9	10093,5	13,6	67657,1	8805,9	13,0
Численность занятых, тыс. чел.	68458,0	6217,1	9,1	66995	5720,6	8,5
<i>В том числе в промышленности</i>						
Число предприятий, тыс.	454,2	46,1	10,1	464,7	40,2	8,7
Оборот предприятий, млрд руб.	25946,9	1418,7	5,5	23465,3	1163,8	4,9
Численность занятых, тыс. чел.	14220,0	1253,6	8,8	13354,0	1188,4	8,9

*Без учета микропредприятий

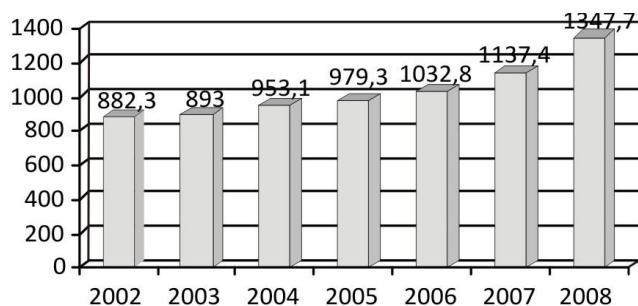


Рис. 1. Число малых предприятий в России (включая микропредприятия), тыс. [14]

Экстенсивный и замедленный в сравнении с западными странами рост данного сектора российской экономики позволяет сделать вывод о недостаточной эффективности существующих программ, о необходимости преодо-

ления тенденций к деиндустриализации российской экономики, а также необходимости разработки мер по повышению уровня конкурентоспособности малого предпринимательства и его активному вовлечению в процесс модернизации экономики страны.

В качестве механизма стратегического развития малого предпринимательства в промышленности, повышения его конкурентоспособности и активного вовлечения в процесс модернизации предлагается рассматривать усиление интеграционного взаимодействия малого и крупного бизнеса. Интеграция крупных и малых предприятий усиливает взаимные конкурентные преимущества благодаря высокой гибкости и адаптивности малых предприятий, их высокому инновационному потенциалу, а также благодаря финансовой устойчивости крупных предприятий и их способности привлекать финансовые ресурсы для инвестирования в инновационные проекты. Совместное конкурентное взаимодействие (соконкуренция) крупных и малых предприятий снижает взаимные риски и создает необходимые условия для их дальнейшего ускоренного развития в рамках интеграционного взаимодействия.

В табл. 2 представлены компилированные результаты корреляционного анализа зависимости некоторых статистических показателей деятельности крупных и малых предприятий за период 2005–2009 годы. Информационную базу составили данные официальной статистической отчетности [9]. Качественная характеристика силы связи между показателями крупных и малых предприятий оценивалась по значению коэффициента корреляции (R) [13. С. 160].

Таблица 2

Основные статистические показатели деятельности крупных и малых предприятий за 2005–2009 годы

Показатель	Вид предприятия	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	R	Теснота связи
Число предприятий, тыс.	Крупные	4417,1	4767,3	4506,6	4674,9	4771,9	0,345	Средняя
	Малые	979,3	1032,8	1137,4	1347,7	227,8		
Оборот организации, млрд руб.	Крупные	36459,5	46950,4	59795,2	74180,9	67657,1	0,547	Средняя
	Малые	9633,6	12099,2	15468,5	18727,6	8805,9		
Инвестиции в основной капитал, млрд руб.	Крупные	3611,1	4730,0	6716,2	8781,6	7930,3	0,970	Весьма высокая
	Малые	120,5	171,3	259,1	472,3	346,1		
Инновационная активность: затраты на научные исследования и разработки, млрд руб.	Крупные	230,9	288,8	371,0	431,1	470,0	0,359	Средняя
	Малые	156,9	192,5	238,4	271,2	331,0		

Полученные результаты свидетельствуют о наличии взаимосвязи между числом крупных и малых предприятий, размером их оборота, инновационной и инвестиционной активностью, что в целом свидетельствует о неразрывности их функционирования и развития. Таким образом, имеются объективные предпосылки для усиления и дальнейшего развития интеграционного взаимодействия крупных и малых предприятий, что подтверждает высокую актуальность вопросов совершенствования интеграционного механизма.

Комплексный анализ теоретико-методологических положений и практических аспектов позволяет обозначить основные современные формы интеграции малого и крупного бизнеса в исследуемом секторе экономики.

1. **Субконтрактинг** – способ организации производства, при котором используется разделение труда между заказчиком (контрактором) и поставщиками (субконтракторами) [15]. Теоретико-концептуальные основы субконтрактинга и вопросов производственной кооперации стали предметом изучения и анализа многих зарубежных и отечественных авторов, в том числе А.Н. Добронравова, А.Н. Киселева, А.С. Копысовой, А.А. Лубиной, Е.Е. Сидоренко, Л.В. Христофоровой и др. [3, 4, 11, 15].

Обобщение теоретического материала позволяет выделить три модели субконтрактной системы – американскую, японскую и европейскую. Их отличительные особенности представлены в табл. 3.

На территории Российской Федерации субконтрактные отношения до сих пор не достигли необходимого уровня развития ни в количественном, ни в качественном отношении. В то же время интерес, проявляемый руководителями российских промышленных предприятий к применению механизма субконтракции, свидетельствует о том, что рассматриваемое экономическое явление в России имеет значительный потенциал развития и должен стать весомым элементом строящейся модели российской промышленности при условии формирования в регионах организаций инфраструктуры, в том числе центров субконтракции [3].

Таблица 3

Сравнительная характеристика моделей субконтрактной системы

Американская модель	Японская модель	Европейская модель
1. Независимость субподрядчиков от изготовителей конечной продукции. 2. Краткосрочные договорные отношения. 3. Основной критерий отбора партнеров – цена. 4. Высокая концентрация	1. Ранжирование предприятий-субконтракторов в зависимости от располагаемых производственных мощностей. 2. Прямые долгосрочные договорные отношения (для первого уровня). 3. Основной критерий отбора	1. Смешанная модель промышленного субконтрактинга, представленная как симбиоз вертикальных – предметно ориентированных – и горизонтальных – технологически ориентированных секторов рынка. 2. Относительно краткосроч-

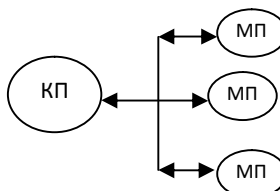
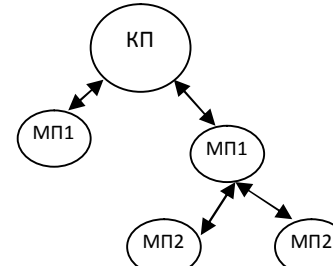
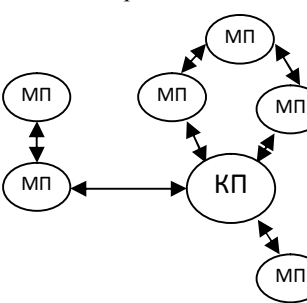
<p>субподрядчиков позволяет стимулировать конкуренцию и снижать цену контрактов.</p> <p>5. Горизонтальная структура:</p>  <p>КП – крупное предприятие МП – малое предприятие</p> <p>6. Основные принципы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • сокращение издержек; • улучшение качества продукции; • сокращение сроков производства; • минимизация производственных запасов; • применение технологии TQM (Total Quality Management) 	<p>партнеров – качество, техническая совместимость, надежность партнеров.</p> <p>4. Цена контракта = смета затрат + доля экономического эффекта.</p> <p>5. Тесная производственно-техническая интеграция, содействие и финансовая поддержка.</p> <p>6. Пирамидальная (многоуровневая) структура:</p>  <p>КП – крупное предприятие МП1 – малое предприятие первого уровня МП2 – малое предприятие второго уровня</p> <p>7. Субконтрактные отношения устанавливаются по открытым критериям производственной и информационной эффективности (на тендерной основе)</p>	<p>ные договорные отношения в рамках отдельных проектов.</p> <p>3. Основным критерий отбора партнеров – качество, сроки поставки, наличие специфических активов.</p> <p>4. Переход от «иерархической» структуры к многомерной матричной модели.</p> <p>5. В основе моделей лежит система центров субконтрактинга и партнерства – бирж субконтракции и японских центров поддержки предпринимательства в промышленности.</p>  <p>КП – крупное предприятие МП – малое предприятие</p>
--	---	--



Рис. 2. Модель интеграционного взаимодействия предприятий на основе концепции субконтрактинга

Обобщение информации о содержательной стороне субконтрактных отношений позволило сформировать концептуальную модель субконтрактного взаимодействия крупных и малых промышленных предприятий (рис. 2).

В результате анализа современной теории и практики стратегического управления интеграционными образованиями были выявлены ключевые характеристики сильных и слабых сторон субконтрактинга как формы интеграции (табл. 3).

Сильные стороны субконтрактинга:

1) способствует оптимизации производства и повышению конкурентоспособности на уровне предприятий и региона в целом;

2) максимизация производственных мощностей крупного предприятия в определенных точках производственного цикла и концентрация ресурсов на внедрении новых технологий;

3) рост ресурсообеспеченности, уровня специализации и технологического развития малого предприятия;

4) снижение непроизводительных издержек крупного предприятия: на создание сбытовых систем и содержание перегруженных производств в ходе реализации стратегии «Проникновения на рынок с малыми партиями товара при незначительном объеме производства»;

5) возможность более гибкого реагирования на изменения внешней среды (адаптивность) и к изменению спроса;

6) Территориальная диффузия для экономических систем субконтрактинга (т.е. территориальное распространение экономической эффективности).

Слабые стороны:

1) зависимость малого предприятия от потребностей (размещения заказов) крупного предприятия, его финансового состояния и платежеспособности;

2) значительные коммерческие риски, связанные с нестабильностью поставок малым предприятием сырья для крупного предприятия, а также несвоевременным выполнением обязательств малым предприятием;

3) чувствительность малого предприятия к изменениям во внешней и внутренней среде крупного предприятия;

4) значительная доля затрат на квалифицированный отбор партнеров по кооперации.

По результатам исследований международной практики в области субконтракции [3] установлено, что данный механизм является наиболее перспективным и действенным инструментом повышения эффективности промышленного производства и обеспечения экономического роста страны в целом, однако это сопровождается рядом проблем, ограничивающих участие малых предприятий в субконтракции. К таким проблемам относятся:

- зависимость малого предприятия от управленческих решений крупного предприятия–контракторатора в виду недостатка основного и оборотного капитала малого предприятия;

- недостаточность ресурсного потенциала малого предприятия, необходимого для обновления основных производственных фондов;
- дефицит высококвалифицированных специалистов на малых предприятиях, который неизбежно отражается на качестве выполнения заказов крупного предприятия, а также на менеджменте и маркетинге;
- ограниченность информационных ресурсов малого предприятия;
- в большинстве случаев отсутствие возможности (программно-аппаратного обеспечения) для проведения сложных проектных работ на малом предприятии;
- недостаток финансовых, материальных и кадровых ресурсов для подготовки к сертификации систем менеджмента качества малого предприятия в соответствии с ИСО 9000.

В России дополнительно к этим проблемам существует проблема отсутствия развитой промышленной инфраструктуры.

2. **Кластеризация.** Согласно определению, представленному в экономическом словаре, «кластер есть совокупность однородных элементов, идентичных объектов, образующих группу единиц» [12]. Наиболее полное определение рассматриваемой формы промышленной интеграции представлено в работе О.В. Дышкант и характеризуется в трех плоскостях [2. С. 8]:

- 1) территориально-локализованные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям;
- 2) вертикальные производственные цепочки, представленные в виде узко определенных секторов, образующих ядро кластера;
- 3) отдельные секторы промышленности, определенные на высоком уровне агрегации или совокупности секторов на более высоком уровне агрегации.

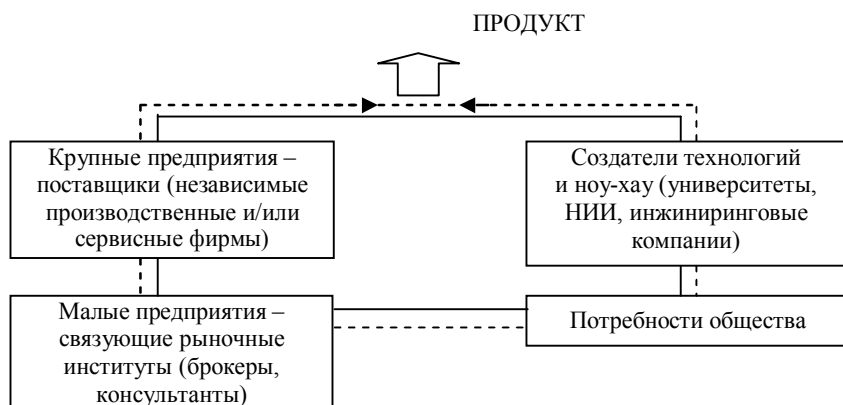


Рис. 4. Модель интеграционного взаимодействия предприятий на основе концепции кластеризации

На рис. 3 представлена концептуальная модель интеграционного взаимодействия малого и крупного предприятий на основе концепции кластеризации, сформированная в результате обобщения информации о существенных характеристиках данной формы интеграции.

Рассмотрим основные преимущества и недостатки кластерной модели интеграции малых и крупных промышленных предприятий.

Сильные стороны территориально-производственного кластера:

- 1) возможность выхода малого предприятия на международные рынки, синтез синергетических эффектов;
- 2) доступ к источникам финансирования текущей производственной и инновационной деятельности
- 3) снижение транзакционных и логистических затрат крупного предприятия. Диверсифицированность и инновационность;
- 4) возможность сокращения затрат на реализацию стратегии диверсификации производства крупного предприятия;
- 5) возможность снижения себестоимости за счет внедрения в производственный процесс высокоэффективных производственных и информационных технологий;
- 6) устойчивость, сопротивляемость негативным явлениям в экономике (кризисы, спад и рецессия и т.д.);
- 7) стабильность коммерческих связей с поставщиками и другими партнерами.

Слабые стороны:

- 1) зависимость от ситуации в отрасли (ресурсообеспеченности, экономических условий, и т.п.)
- 2) коммерческие риски
- 3) возможное снижение конкурентоспособности в связи:
 - с нестабильной ситуацией на мировых рынках (экономической, политической, социальной);
 - ужесточением налогового законодательства в некоторых отраслях промышленности;
 - повышением стоимости услуг естественных монополий;
 - недостаточным сырьевым обеспечением производства;
 - нестабильностью поставок сырья и материалов со стороны КП;
 - снижением ценовой конкурентоспособности;
 - технологическим отставанием производства и значительным физическим или моральным износом основных фондов;
 - высокой ресурсоемкостью производства;

- дефицитом собственных и заемных средств.

Несмотря на важность кластерного подхода в социально-экономическом развитии территорий в России, механизмы кластерного взаимодействия крупных и малых предприятий на сегодняшний момент еще окончательно не сформировались, в силу чего еще недостаточно исследованы и пока не нашли широкого практического применения.

3. *Аутсорсинг* с теоретико-методологических позиций представляет собой часть управленческой стратегии компании, применяемой при передаче работ и услуг стороннему исполнителю и основанной на двух тесно взаимосвязанных элементах: разделении труда и управленческих функциях [1. С. 77–91]. Обобщение информации о содержании аутсорсинга как формы взаимодействия крупных и малых предприятий позволило сформировать соответствующую концептуальную модель, отражающую сущность исследуемого механизма (рис. 4).

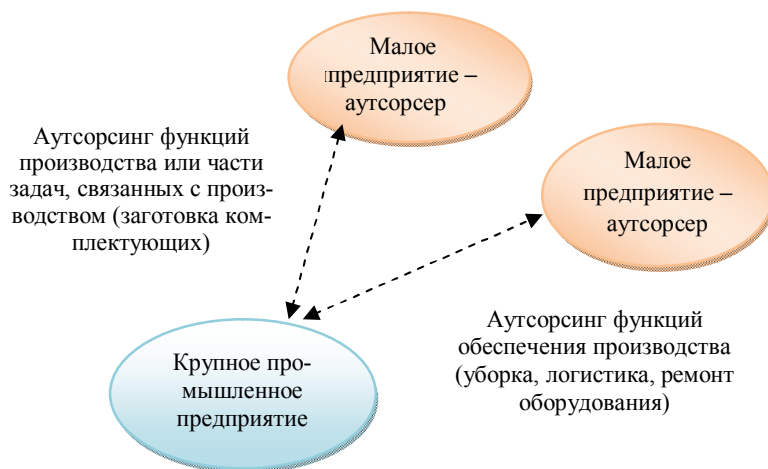


Рис. 6. Модель интеграционного взаимодействия на основе принципов аутсорсинга

Рассмотрим значимые преимущества и недостатки модели интеграции малых и крупных промышленных предприятий на основе аутсорсинга.

Сильные стороны модели интеграции:

1) способность гибко реагировать на изменения во внешней (рыночные изменения) и внутренней среде (реорганизация, реструктуризация, слияния и поглощения) организации;

2) снижение затрат крупного предприятия (финансовых, трудовых, временных и др.);

3) существенное сокращение сроков выполнения работ. Возможность для крупного предприятия сконцентрироваться на решении узловых (ключевых) задач;

4) развитие малого предпринимательства в промышленности и повышение его конкурентоспособности;

5) доступ предприятий к новым технологиям и оборудованию;

6) увеличение производительности труда и сокращение накладных расходов, связанных со стоимостью рабочих мест, обучением персонала и информационной поддержкой;

7) уменьшение необходимости инвестиций в основные фонды.

Слабые стороны модели интеграции:

1) существенные затраты крупного бизнеса на поиск и отбор надежных партнеров, а также на контроль (текущий и итоговый) деятельности малых предприятий;

2) повышение финансовых и коммерческих рисков крупного предприятия;

3) риск формализации условий в рамках договорных отношений между малым и крупным предприятиями (могут носить скрытый характер).

4) недостаточно раскрыты на теоретическом и практическом уровне нормативы расчета нормо-часов и соответствующих им расценок на изготовление аутсорсинговой продукции, что в целом, осложняет реализацию бизнес-процессов;

5) риск снижения качества сервиса;

6) утечка конфиденциальной информации;

7) ослабление или разрыв коммуникаций.

Таким образом, внедрение в практику крупного промышленного предприятия аутсорсинговых отношений позволяет снизить постоянные расходы, повысить конкурентоспособность предприятия и эффективность его производства за счет передачи неосновных производственных видов бизнеса малому промышленному предприятию [4. С. 8–22]. Одним из наиболее важных препятствий развитию аутсорсинговых отношений между малыми и крупными промышленными предприятиями является отсутствие единой эффективной системы менеджмента качества, осложняющее совместное развитие конкурентных преимуществ.

4. **Франчайзинг** представляет собой смешанную форму крупного и малого предпринимательства, при которой крупные корпорации, «родительские» компании (франчайзеры) заключают договор с малыми фирмами, «дочерними» компаниями (франчайзи) на право, привилегию действовать от имени франчайзера [10]. Исследованию рассматриваемого экономического явления посвящены научные работы Н. Кантильона, А.С. Копысовой [5], Д.Х. Мусина [8], Й. Шумпетера и др. [8. С. 8].

В исследованиях Д.Х. Мусина франчайзинг рассмотрен, с точки зрения теоретических аспектов данного экономического явления, как средство, предполагающее быстрый старт стабильного бизнеса [8. С. 27]. В то же время, А.С. Копысова в своих научных трудах определяет данный феномен как форму предпринимательства, основанную на системе взаимоотношений, закрепленных рядом соглашений, при которых одна сторона (франчайзер) предоставляет возмездное право действовать от своего имени (реализовать товары) другой стороне (франчайзи), способствуя тем самым расширению рынка сбыта [5].

Проанализировав мнения различных авторов, можно утверждать, что франчайзинг как форма интеграции представляет собой процесс взаимодействия в системе межорганизационных отношений в рамках возмездной передачи интеллектуальных прав, который строится на взаимовыгодных условиях, отличается относительной стабильностью и основан на сотрудничестве и доверии между относительно автономными субъектами [1, 4, 8]. В результате обобщения теоретико-методологической базы была разработана модель интеграционного взаимодействия малых и крупных промышленных предприятий, в основе которой представлена концепция франчайзинга (рис. 5).

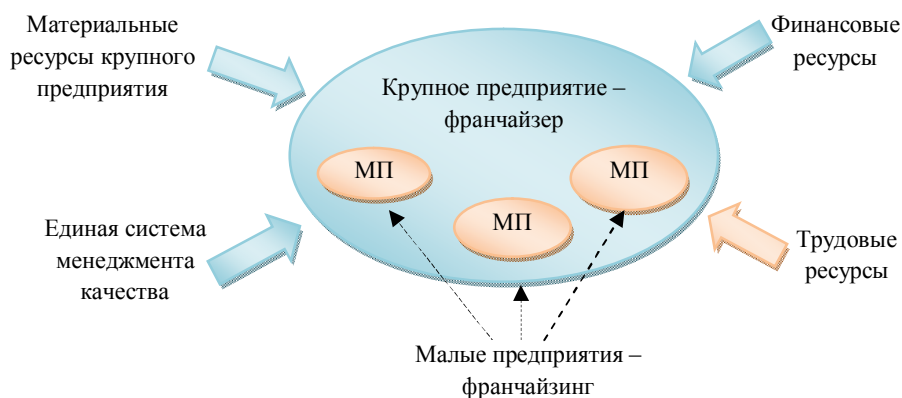


Рис. 5. Модель интеграционного взаимодействия предприятий на основе концепции франчайзинга

Рассмотрим сильные и слабые стороны франчайзинга как формы интеграции крупных и малых предприятий.

Сильные стороны франчайзинга:

- 1) снижение затрат на внедрения новых технологий и видов продукции;
- 2) снижение управленческих и маркетинговых расходов;
- 3) снижение затрат на реализацию стратегий диверсификации и расширения контролируемых рыночных сегментов;

- 4) экономия на содержании вертикально-интегрированной сети управления, т.е. снижение кадровых издержек;
- 5) венчурное финансирование, получение дополнительных доходов от реализации договоров лизинга, аренды, кредитования и т.д.;
- 6) возможность приобретения малым предприятием основных фондов крупного;
- 7) гарантированность постоянного снабжения малому предприятию;
Доступность ресурсов для малого предпринимательства;
8. Возможность использования малым предприятием результатов реализации маркетинговых программ крупного предприятия, его НИОКР и т.п.;
9. Повышение конкурентоспособности малого и крупного предпринимательства в промышленности.

Слабые стороны франчайзинга:

- 1) необходимость дополнительного стимулирования малого предприятия со стороны государства, учитывая ограниченные финансовые ресурсы малого предприятия;
- 2) снижение собственного уровня доходности крупного предприятия;
- 3) необходимость непрерывного контроля качества и аудита в рамках интегрированной системы менеджмента качества, а также оценки достоверности представленных малым бизнесом отчетов; при этом уровень влияния и контроля стратегического планирования со стороны малого предпринимательства недостаточно высок;
- 4) существенные затраты в рамках подбора ключевых менеджеров малого предприятия;
- 5) сильная конкуренция между малыми предприятиями и возможная конкуренция между малым и крупным предприятиями;
- 6) зависимость малых предприятий от изменений во внутренней и внешней среде крупного предприятия (имиджа, институционального аспекта и т.д.);
- 7) низкая степень соответствия финансовым возможностям малого предприятия объемов производства.

Благодаря существенным преимуществам франчайзинговой формы взаимодействия крупных и малых хозяйствующих субъектов она нашла широкое практическое применение в сфере оптовой и розничной торговли. Внедрению этой формы интеграционного взаимодействия в промышленности препятствует существенно более широкий спектр взаимоотношений малого и крупного бизнеса в рамках совместного производства, выходящий далеко за рамки возможностей франчайзинга.

Необходимо также отметить, что отсутствие экономической, политической и социальной стабильности в России, а также недостаточное развитие институциональной среды являются серьезным препятствием масштабному внедрению и развитию франчайзинга.

К формам интеграционного взаимодействия крупного и малого предпринимательства, помимо рассмотренных выше, относится венчурное финансирование (инвестирование). Оно представляет собой механизм снижения финансовых и инвестиционных рисков крупного предприятия, их сосредоточение на уровне дочерней венчурной компании, как правило, являющейся субъектом малого предпринимательства. Венчурное финансирование состоит в реализации инвестиций в новые сферы деятельности, поэтому данный процесс сопровождается высоким риском в сочетании с возможностью получения значительного дохода. Необходимо отметить, что венчурное финансирование как механизм развития малых промышленных предприятий является односторонним и не охватывает такие важные элементы взаимодействия, как информационное обеспечение, организацию движения материальных ресурсов, управление инновациями, развитие кадрового потенциала, совместное управление качеством, формирование и развитие конкурентных преимуществ и т.д.

Проведенное исследование показало, что дальнейшее развитие стратегического интеграционного взаимодействия малого и крупного предпринимательства в сфере промышленного производства должно основываться на системном и комплексном подходах, учитывать специфику совместного протекания бизнес-процессов, способствовать повышению конкурентного потенциала интегрированной предпринимательской структуры с целью расширения возможностей долгосрочного конкурентного сотрудничества.

Список литературы

1. Анализ взаимодействия субъектов малого и крупного бизнеса [Электронный ресурс] / Центр производств. кооп. предпр. – URL: <http://subcontract.by> (дата обращения: 12.11.2010).
2. Дышкант О.В. Кластерная модель организации крупного бизнеса как инструмент модернизации региональной экономики: автореф. дис ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Ростов н/Д, 2007. – 17 с.
3. Киселев А.Н., Бухвальд Е.М., Виленский А.В. Взаимодействие малого и крупного бизнеса // Информ.-аналит. сборник по материалам IV Всерос. конф. представителей малых предприятий (Москва, апрель 2003) [Электронный ресурс]. Ин-т предпр. и инвестиций. – URL: http://www.nisse.ru/business/article/article_863.html
4. Киселенко А.Е. Совершенствование процесса управления крупными и малыми промышленными предприятиями на основе франчайзинга: автореф. дис ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Самара, 2008. – 26 с.
5. Копысова А.С. Институциональное обеспечение экономического стимулирования развития малого предпринимательства // Проблемы инновационного развития национальной экономики: сб. науч. тр. [Электронный ре-

сурс]. – Екатеринбург: УрО РАН, 2007. – URL: http://www.uiec.ru/publikacii/proekty_uchenyh/proekt_2007/razdel_5/ (дата обращения: 13.11.2010).

6. Краевая целевая программа «Развитие малого и среднего предпринимательства в Пермском крае на 2008–2011 годы» (в ред. Законов Пермского края от 03.09.2009 N 489-ПК, от 30.11.2009 № 554-ПК, от 04.10.2010 № 694-ПК).

7. Малый бизнес: зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – URL: www.kreditbusiness.ru/foreignbusiness.

8. Мусин Д.Х. Франчайзинг в рыночных отношениях: функции и формы: дис ... канд. экон. наук: 08.00.01. – М., 2003. – 126 с.

9. Российский статистический ежегодник / Росстат. – М., 2009. – 795 с.

10. Сайфиева С.Н. Теоретические основы и эволюция развития аутсорсинга // Журн. экон. теории / Ин-т экономики УрО РАН. – Екатеринбург, 2006. – № 3. – С. 77–91.

11. Сидоренко Е.Е. Взаимодействие крупных и малых промышленных предприятий на основе производственного аутсорсинга : автореферат дис ... канд. экон. наук: 08.00.05. – Белгород, 2008. – 22 с.

12. Современный экономический словарь [Электронный ресурс]. – URL: <http://slovari.yandex.ru> (дата обращения: 12.11.2010).

13. Статистика: практикум: учеб. пособие / под ред. В.Н. Салина, Е.П. Шпаковской. – М.: КНОРУС, 2009. – 494 с.

14. Статистические данные Федеральной службы государственной статистики: Малое и среднее предпринимательство России в 2009 г.: стат. сб.; Россия в цифрах 2009: краткий стат. сб.; Россия в цифрах 2010: краткий стат. сб. [Электронный ресурс] – URL: http://www.gks.ru/wps/portal/PUB_CAT (дата обращения: 27.11.2010).

15. Христофорова Л.В. Субконтрактинг как экономическая категория и особый элемент «новой экономики» // Проблемы современной экономики [Электронный ресурс]. – СПб. – 2008. – № 3 (27) – URL: <http://www.m-ekonomu.ru/number.php3?bnumber=27> (дата обращения: 20.11.2010).

16. Шатских А.В. Совершенствование взаимодействия малых предприятий и крупных корпоративных структур в российской экономике: автореф. дис ... канд. экон. наук: 08.00.05. – М., 2007. – 28 с.

Получено 1.12.2010