

Литовченко И. Л.

*доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой маркетинга*

Одесского национального экономического университета

Хмелярова Я. А.

преподаватель кафедры маркетинга

Одесского национального экономического университета

Lytovchenko I. L.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Chair, Department of Marketing
Odessa National University of Economics*

Khmeliarova Y. A.

*Lecturer at Department of Marketing
Odessa National University of Economics*

СУБКОНТРАКТАЦИЯ КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА ПРОМЫШЛЕННОЙ КООПЕРАЦИИ

SUBCONTRACTING AS A MODERN FORM OF INDUSTRIAL COOPERATION

Аннотация. В статье рассматриваются подходы к трактованию понятия «субконтрактация» – одной из новых форм производственной кооперации. Обосновывается введение в понятие маркетингово-аналитической функции на основе современных информационно-коммуникативных технологий. Исследован международный опыт применения субконтрактных отношений в производственной кооперации предприятий ведущих стран мира. Анализ позволил выделить три модели субконтрактации, разработать критерии оценки моделей и дать их сравнительную характеристику. Выделены существующие методики оценки эффективности производственной кооперации промышленных предприятий, предложено продолжить исследования по поиску оптимальных методик оценки эффективности субконтрактации.

Ключевые слова: производственная кооперация, термин «субконтрактация», взаимодействие мелких и крупных предприятий, маркетингово-аналитическая функция, международный опыт, модели субконтрактации, экономическая эффективность, информационно-коммуникативные технологии.

Постановка проблемы. В сложных и нестабильных экономических условиях развития Украины, в период ужесточения конкурентной борьбы между производителями, в частности на мировых рынках, необходим поиск новых эффективных инструментов повышения уровня благосостояния страны вообще и бизнес-структур в частности. Как показывает опыт мировых гигантов промышленности (США, Япония, Германия, Италия и др.), одной из действенных форм хозяйствования является субконтрактация. Этот вид современной формы промышленной кооперации крупных и мелких предприятий зарекомендовал себя как эффективный механизм оптимизации расходов, при котором сохраняются высокое качество и ценовые параметры товара. С учетом углубления в глобализационные процессы и развития инновационных технологий использование субконтрактных отношений, которые базируются на основе информационно-коммуникационных технологий, для Украины является актуальным и необходимым.

Анализ последних исследований и публикаций. Развитию кооперационных отношений было посвящено много трудов классиков экономической науки, а именно К. Маркса, Д. Рикардо, А. Смита, М. Портера, М. Энрайта, П. Друкера рассматривали концепцию кластерной организации отношений между предприятиями различных масштабов и методики оценки их эффективности. Международную межфирменную кооперацию исследовали финские экономисты П. Ринтала и К. Элон, которые изучали приобретение конкурентных преимуществ сторонами-участниками кооперационных проектов (при SWOT-анализе конкурентных позиций компаний на рынке) [1].

Развитие кооперации в российской экономике рассматривали Е. Дряхлов (2001 год), Е. Бобко (2002 год), Л. Хлебников (2007 год), А. Добронравов (2008 год), А. Киселев (2008 год), А. Скопион (2008 год), А. Булатов (2010 год), И. Петрищева (2012 год), Л. Христофорова (2014 год) и другие исследователи. Ведутся дискуссии среди большинства ученых относительно форм кооперации, их отличительных характеристик и самостоятельности субконтрактации. Вопросами становления кооперационных отношений в Украине занимаются такие авторы, как, в частности, М. Бабий (2007 год), З. Варналий (2014 год), М. Войнаренко (2014 год), Д. Антонюк (2015 год).

Однако по-прежнему среди авторов отсутствует единое мнение относительно понятия субконтрактации, недостаточно освещен механизм использования международных моделей субконтрактации, а также алгоритм расчета экономической эффективности от внедрения данного способа кооперации.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. В условиях существования украинской экономики, которые достаточно динамично изменяются, производственная кооперация требует своевременной трансформации и теоретического обоснования ее современных форм. В условиях перехода производства на новую технологическую основу необходимо изучение опыта применения субконтрактных отношений в развитых странах. Важным является расчет экономической эффективности от внедрения данной формы кооперации.

Целью статьи является изучение содержания понятия «субконтрактация», анализ международного опыта

применения субконтрактації и существующих методик расчета эффективности применения субконтрактных отношений участниками процесса производства.

Изложение основного материала. Рассматривая экономическое содержание взаимодействия крупных и мелких предприятий, необходимо отметить следующее. На базе крупных предприятий реального сектора предпринимательская деятельность наиболее часто возникает в виде следующих форм:

- интрапренерство (образование небольшого, часто временного коллектива для реализации некоторой цели или под разработку некоторой идеи, необходимой для повышения технического уровня крупного предприятия);
- инкубаторство («выращивание» малой фирмы, оказание различной помощи на этапах ее становления);
- спутниковая форма (организация малых фирм-спутников – различных дочерних фирм, сохраняющих «родственные связи» с «родителями», образование малых фирм, юридически самостоятельных, но экономически тесно зависимых от коренной структуры и т.д.) [2, с. 231].

Спутниковая форма взаимодействия малых и крупных структур реализуется преимущественно на основе субконтрактації и наблюдается как «дипольная», «атомарная», «сетчатая» или «корпоративная» структура (см. рис. 1).

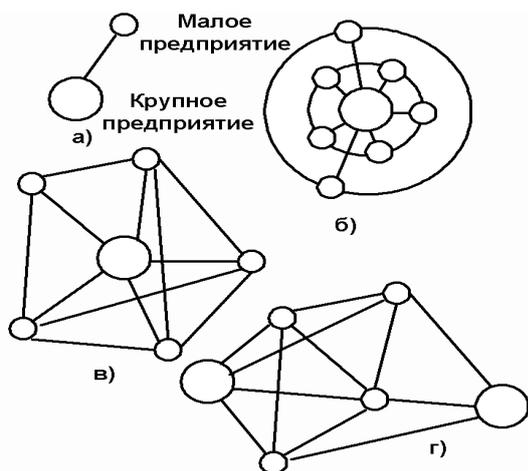


Рис. 1. Схема разновидностей (структур) спутниковой формы взаимодействия малых и крупных предприятий: а) дипольная; б) атомарная; в) сетчатая; г) корпоративная [3]

В литературе понятие «субконтрактація» постоянно трансформируется в связи с динамичным характером современного производства, глобализацией, стремительным развитием научно-технического прогресса. Сегодня это понятие еще не сформировалось окончательно, поэтому некоторые формулировки носят дискуссионный характер.

Основные исследования определения понятия «субконтрактація» представлены в таблице 1 [4, с. 75–77].

Следует отметить, что определение понятия «субконтрактація» с точки зрения большинства авторов очень похоже, так как все они определяют взаимоотношения, основанные на договоре между тем, кто заказывает (субконтрактором), и предприятием, выполняющим задания (контрактором). Однако европейский подход характеризуется определением понятия как разновидности делового партнерства, некоторого соглашения, с помощью которого происходит взаимодействие мелких и крупных предприятий. Российские авторы определяют понятие «субконтрактація» как механизм,

операцию, метод, инструмент, с помощью которого происходит кооперация между предприятиями разных форм. Некоторые ученые считают субконтрактацію частью понятия «производственный аутсорсинг», а некоторые придерживаются абсолютно противоположного мнения.

Мы считаем, что субконтрактація является формой производственной кооперации, более новой и современной, и представляет собой самостоятельный процесс, который независим от аутсорсинга.

Мы считаем, что большинство авторов описывает понятие с точки зрения механического подхода, то есть практической реализации данного процесса, а именно производственной функции. Считаем, что следует уделить внимание другой стороне данного понятия и рассмотреть его с точки зрения маркетингово-аналитических функций на основе современных информационно-коммуникативных технологий. В связи с этим авторами предложено следующее определение понятия «субконтрактація».

Субконтрактація – современная форма производственной кооперации, которая предусматривает долгосрочные партнерские взаимоотношения между предприятиями малого и крупного бизнеса на основе договора подряда с целью повышения эффективности производственного процесса, минимизации затрат и удовлетворения спроса качественной, конкурентоспособной продукцией в условиях трансформации рынка с использованием информационно-коммуникативных технологий.

Содержание маркетинговых функций субконтрактації заключается в выявлении и формировании спроса и предложения на промышленном рынке страны или региона (проведение маркетинговых исследований по количеству больших и малых предприятий, имеющих производственных мощностей). Важным является налаживание коммуникаций между заказчиком и поставщиком, которые вступают в договорные отношения, консультации на протяжении всего субконтрактного взаимодействия. Необходимо применение инструментов страхового маркетинга и маркетингового аудита, интернет-маркетинга для эффективного функционирования и инфраструктурной поддержки центров субконтрактації. Возможность проводить обучение и тренинги в рамках круглых столов и семинаров по повышению квалификации участников субконтрактных отношений с привлечением представителей бизнеса, государственных органов власти, образовательных учреждений, общественности.

Формирование маркетингово-аналитических функций субконтрактації является новым вектором развития этой формы производственной кооперации. Она требует осмысления и теоретического обоснования, развития и практического воплощения.

Важным для нашей работы является анализ классификации субконтрактных отношений.

В соответствии с принятой в практике международной производственной кооперации терминологией к субконтрактації относят следующие виды производственной кооперации:

- изготовление и поставка заказчику компонентов и комплектующих машинно-технической продукции, производимой в соответствии с международными стандартами и поставляющейся крупными партиями (например, скрепляющие изделия, упаковочные материалы);
- изготовление и поставка узлов и отдельных деталей (изделий), которые изготавливаются по спецификациям заказчика и поставляются ему, как правило, в ограниченном количестве и в строго определенные сроки;

Основные определения понятия «субконтракция»

№	Источник	Суть понятия
1	Генеральная дирекция пред-принимательства Европейской комиссии	Промышленный субконтрактинг может быть определен как соглашение, по которому предприятие, называемое «субконтрактором», уполномоченное другим предприятием, называемым главным «контрактором», обеспечивать последнее товарами и услугами, которые он будет использовать для своих собственных коммерческих целей, часто, но не всегда, инкорпорируя эти товары или услуги в свое общее целое.
2	Французская ассоциация по нормализации AFNOR (www.afnor.org)	Субконтрактинг – это одна или несколько операций по разработке и (или) производству продукта, которые предприятие, называемое заказчиком, доверяет предприятию, называемом субподрядчиком. Субподрядчик обязуется соблюдать в точности указания и технические спецификации заказчика. Заказчик сохраняет за собой ответственность за конечный продукт или его составляющие.
3	Российский «Межрегиональный Центр промышленной субконтракции и партнерства» «Субконтракция. Методическое пособие для предпринимателей» (http://www.subcontract.ru)	Субконтракция (субконтрактинг) – вид производственной кооперации. Способ организации производства, использующий разделение труда между контрактором (заказчиком) – сборочным предприятием с минимально необходимыми собственными производственными мощностями (наиболее прибыльные производственные процессы, критически влияют на качество продукции) – и субконтрактором (поставщиками, субподрядчиками) – специализированными предприятиями, производящими комплектующие, которые выполняют работы, услуги.
4	Ассоциация промышленных предприятий Санкт-Петербурга (http://www.appspb.ru)	Субконтракция – основной инструмент рациональной организации межпроизводственной кооперации и взаимодействия предприятий крупного, малого и среднего бизнеса
5	V. Christerson and R.P. Appelbaum	Субконтракция – разновидность делового партнерства, которая предусматривает такую кооперацию мелких предприятий, при которой большое предприятие на основе договора (контракта) размещает заказ, определяет спецификацию изделий, предоставляет сырье или полуфабрикат для дальнейшей переработки, а исполнители (малые фирмы) осуществляют частичную или завершающую обработку предоставленного материала. При этом большое предприятие может заключить контракт или на производство готового изделия без собственного участия в его производстве (коммерческий вариант), либо на участие малых фирм в отдельных стадиях технологического процесса (производственный вариант).
6	Министерство внутренней торговли и промышленности Японии	Субподряд – договорные взаимоотношения между предприятием и «материнским» предприятием, которое обладает большим капиталом и человеческими ресурсами. Первое из предприятий получит заказ на производство изделий, деталей, устройств, материалов или компонентов, которые используются в качестве производственных ресурсов материнским предприятием, или заказ на производство или ремонт установок, оборудования, инструментов и т. п., которые применяются. Когда предприятие закупает стандартные детали, компоненты и т. д. по обычным закупочным каналам, это не является субподрядом. При субподряде материнское предприятие направляет заказ непосредственно субподрядчику, определив при этом план, качество, спецификации, формы, конструкции и т. д.
7	Бизнес-союз предпринимателей и наемщиков им. проф. Кунявского (Белоруссия) (bspn-int@nsys.by)	Субконтракция представляет собой форму сотрудничества между крупными предприятиями и мелкими производителями. Это действенный и современный метод, позволяющий предприятиям достичь высокой эффективности производства благодаря рациональному использованию установленных мощностей и совершенному использованию имеющихся ресурсов.
8	Бест М	Субконтракция – способ организации производства, основанный на разделении труда, технологической специализации, а также рассчитанный на длительное сотрудничество крупных предприятий с малыми и средними поставщиками комплектующих и услуг.
9	Концепция промышленной политики в Тверской области на период до 2020 года (base.consultant.ru)	Субконтрактинг (субконтракция) – одна из форм производственного (промышленного) аутсорсинга, применяемых промышленными предприятиями для оптимизации производственных процессов. Он заключается в том, что одно промышленное предприятие (контрактор) размещает на другом предприятии (субконтракторами) заказ на разработку или изготовление определенной продукции, или на выполнение технологических процессов в соответствии с требованиями заказчика, что позволяет компании-контрактору построить действенную и эффективную организационную структуру производства.
10	И. Петрищева	Понимание процесса субконтракции подразумевает наличие главного предприятия («контрактора») и множества малых предприятий (субконтракторов), которые специализируются на выполнении ограниченного числа производственных процессов и стремятся соответствовать высоким требованиям, предъявляемым к качеству продукции.
11	Центр научно-технической и деловой информации (Белоруссия) (http://www.cntdi.gomel.by)	Термин «субконтракция» («субконтрактинг») включает все виды аутсорсинга, имеющих прямое отношение к промышленному производству продукции.

– проектирование, изготовление и поставка заказчику узлов, блоков и отдельных деталей (изделий) в соответствии с техническим заданием [5].

В международной практике выделяются различные классификации субконтрактных отношений. Для целей нашей работы использована классификация, разработанная А. Скопионом по данным UNIDO (табл. 2).

Как правило, особые отношения, которые возникают в ходе субконтракта, накладывают на стороны и особые обязанности. Так, контрактор, который передает субконтрактору оборудование и инструмент, оговаривает в контракте, что переданное оборудование и инструмент не могут быть использованы для выполнения аналогичных работ по заказу конкурентов. То же самое имеет отношение к контролю качества и приема готовой продукции, а также – даже в большей степени – к организации перевозок промышленной продукции.

Важно понимать, какую модель выстраивания отношений следует использовать, применяя механизм субконтракта. В мировой практике выделяют три модели

субконтракта: американскую, японскую и смешанную (европейскую).

Авторами проанализированы и выделены основные критерии функционирования этих трех моделей, которые представлены в таблице 3.

Как видно из таблицы, американской модели субконтракта свойственен краткосрочный характер отношений между партнерами, связанными обязательствами по выполнению конкретного заказа, который не рассчитан на долгосрочную перспективу. Критериями отбора исполнителей заказа служат, например, предлагаемая цена, качество выполнения заказа, опыт выполнения подрядных работ, стабильное финансовое положение, темпы выполнения работ, гибкость в договорных отношениях. Такая система существует в тесной связи с развитым малым предпринимательством, инновационной активностью фирм-исполнителей. Широкое предложение со стороны исполнителей позволяет заказчику выбрать лучший вариант для выполнения своего заказа.

Таблица 2

Классификация субконтрактных отношений на основе характера отношений (по материалам [6])

Вид субконтракта	Сущность субконтрактных отношений
Общепроизводственная субконтракта (согласно данным европейских исследований более 60% договоров субконтракта)	<p>Контрактор может оказаться в ситуации, когда происходит краткосрочное или более долгосрочное повышение спроса на его продукцию, а для него недостаточно выгодно удовлетворять этот спрос, наращивая собственные производственные мощности. В данном случае он имеет продукт, соответствующие технические условия, данные, необходимые для организации производства, и другую техническую документацию. В случае передачи этой документации субконтрактору, который имеет свободные производственные мощности, последний сможет производить продукцию, которая соответствует тем же стандартам качества, и продукцию, которую производит контрактор. Субконтракта такого типа предусматривает, что субконтрактор получает в свое распоряжение полные технические условия и использует эти технические условия исключительно для выполнения заказа контрактора (это обусловлено специальными пунктами в заключенном соглашении).</p> <p>Различают следующие типы общепроизводственных субконтрактаций:</p> <ul style="list-style-type: none"> – по объему выпущенной продукции (при повышении спроса на выпускаемую продукцию контрактор не увеличивает собственные производственные мощности, а организует расширение объема выпуска продукции по субконтрактам на мощностях других предприятий); – по виду выпускаемой продукции (контрактор расширяет ассортимент (модельный ряд) за счет новых видов продукции, изготовленных не в собственных производственных мощностях, а по субконтрактам); – по уровню имеющихся технологий (контрактор, который планирует выпуск новой продукции, сталкивается с необходимостью применения более совершенных технологий, чем его собственные, и отказывается от приобретения необходимого технологического оборудования, которым располагает другое предприятие).
Специализированная субконтракта (более 30%)	<p>Контрактор не имеет в своем распоряжении необходимого для изготовления продукции специализированного оборудования и организует выполнение определенных технологических процессов по субконтрактам. Может быть такой вариант: контрактор в ходе реструктуризации отделяет отдельное производство в самостоятельное юридическое лицо и вступает с ним в субконтрактные отношения на альтернативной основе. Такой субконтрактор, кроме выполнения работ по заказу контрактора, самостоятельно ищет дополнительные заказы, которые обеспечивают как можно более полную загрузку производственных возможностей.</p>
Субконтракта на основе перемещения производства	<p>Производитель, который действует в стране с высокими производственными затратами, принимает решение о перемещении производства той или иной продукции или ее компонентов в страну с более низкими производственными затратами, как правило, за счет более дешевой рабочей силы.</p> <p>Субконтракта этого типа довольно часто используется в текстильной, электронной и других отраслях промышленности. Деятельность субконтрактора полностью контролируется контрактором, который в большинстве случаев поставляет сырье и материалы, разрабатывает технические условия и забирает всю произведенную продукцию. В подобных случаях субконтрактор становится приложением контрактора, как правило, своего рода филиалом, за исключением того, что субконтрактные отношения предусматривают сохранение в полном объеме самостоятельности их участников как юридических лиц.</p>

В японской модели развития субконтрактных отношений можно выделить такие черты данного процесса: разделение труда, специализация, долгосрочное сотрудничество, рациональное использование имеющихся производственно-технологических мощностей и оптимизация использования всех видов ресурсов, высокое качество производимой продукции. В основу организации производства внедряются два главных принципа: “Just in time”, цель которого заключается в сокращении издержек производства, повышении качества продукции, сокращении сроков производства и производственных запасов, и “TQM” (Total Quality Management) – непрерывное управление качеством продукции.

Европейскую модель субконтракта называют иногда смешанной, поскольку она включает в себя черты американской и японской моделей. Основными принципами европейской модели кооперации являются высо-

кие требования заказчика к качеству изделий и срокам выполнения заказов. До начала развития кооперационного проекта европейскими производителями оговаривается приобретение субподрядчиком современного оборудования, контролируется процесс подготовки производственных площадей, оценивается система качества субподрядчика и т. д.

Использование в мировой практике механизма субконтракта позволяет выделить ряд преимуществ как для крупного предприятия-заказчика, так и для малых и средних предприятий-субподрядчиков (табл. 4).

Как видно из таблицы 4, крупные предприятия в условиях жесткой конкуренции при производстве продукции стремятся снизить свои расходы, обеспечив при этом выполнение требований к качеству продукции. Путем применения субконтрактных отношений предприятие может сконцентрировать свои ресурсы и усилия на участ-

Таблица 3

Сравнительная характеристика моделей субконтракта (по материалам [7])

Критерий	Американская модель	Японская модель	Европейская модель
Критерии выбора исполнителя заказа	Цена, срок выполнения заказа, гибкость договорных отношений	Качество, надежность партнеров, уровень ноу-хау	Качество, срок выполнения заказа
Продолжительность отношений между партнерами по кооперации	Краткосрочные отношения в рамках одного определенного заказа	Долгосрочные доверительные отношения	Относительно кратковременные отношения в рамках конкретных проектов (долгосрочные отношения при наличии у субподрядчика специфических активов)
Структура построения кооперационных отношений	Горизонтальная структура – один крупный контрактор и круг малых предприятий-субконтракторов, выполняющих конечные производственные операции	Иерархическая система (пирамида): контрактор – два или три уровня фирм-субконтракторов	Многомерная матричная модель
Примеры использования	Nike, Ford, General Motors, Boeing, Goodyear Tyre and Rubber, General Electric, Chrysler.	Canon, Toshiba, Panasonic, Nikon, Toyota, Nissan, Honda, Mazda.	Компании Aseapown Boveri (ABB), Rolls Royce, IKA, Nokia, Kone, Mercedes, Raba, Outotec, NORMET, Valmet.

Таблица 4

Основные преимущества применения субконтракта для контрактора и субконтрактора

Для большого предприятия (контрактора)	Для малого и среднего бизнеса (субконтрактора)
<ol style="list-style-type: none"> 1) снижение себестоимости готовой продукции за счет более низкой себестоимости комплектующих, получаемых от малых и средних предприятий; среди основных причин можно назвать высокую специализацию и низкие административные и накладные расходы субконтракторов; 2) более высокое качество комплектующих за счет узкой специализации малых предприятий, что в итоге позволяет повышать качество конечной продукции; 3) более гибкое реагирование на изменения рыночного спроса, так как субподрядчики более гибко реагируют на изменения рынка, скорее могут скорректировать свои производственные программы; в результате наблюдаются сокращения сроков постановки на производство новых изделий, следовательно, более быстрое обновление модельного ряда готовой продукции, уменьшения риска простоев (недозагрузка) оборудования в случае неблагоприятной рыночной конъюнктуры; 4) доступ к регионам с перспективами роста; для крупной фирмы размещение заказов на изготовление комплектации в развивающихся странах расширяет возможности расширения рынков сбыта в данных регионах; 5) рационализация управленческих функций за счет сокращения штата сотрудников, возможность больше внимания уделять стратегически важным направлениям развития предприятия (развитие новых технологий, разработка новых каналов сбыта и т. п.), не отвлекаясь на производственные проблемы. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) повышение их производительности вследствие того, что фирма-контрактор часто для выполнения заказа предоставляет технологическую документацию, результаты маркетинговых исследований и т. д.; 2) высокая степень загрузки оборудования за счет выполнения заказов от разных фирм, нуждающихся в подобной продукции; как следствие, происходит более быстрая окупаемость оборудования; 3) узкая специализация малого предприятия позволяет получить ему эффект масштаба, что в дальнейшем дает преимущество более низкой стоимости продукции, которая предоставляется крупным фирмам; 4) субконтрактные соглашения часто сопровождаются трансфером технологий со стороны предприятий-заказчиков, что позволяет малым и средним предприятиям улучшить свои технологические возможности; 5) крупные фирмы могут оказывать финансовую поддержку или улучшать доступ к кредитам своим субподрядчикам (например, договор с контрактором может служить залогом при получении кредита); 6) гарантия занятости персонала; 7) стабильный сбыт в результате заключения долгосрочных контрактов с крупными фирмами.

Источник: составлено авторами

ках, определяющих конкурентоспособность продукции и предприятия в целом. При этом главное предприятие (контрактор) получает возможность быстро обновлять свой модельный ряд, а необремененная непродуктивными затратами конечная продукция становится конкурентоспособной.

Однако прежде чем принимать какие-либо решения внедрения субконтракции, необходимо проанализировать ее экономическую эффективность. Для этого воспользуемся методикой, которую предложила Т. Дашкевич [8, с. 71–73]. Суть методики заключается в разработке сценариев, на основе которых производится расчет точки безубыточности производимой продукции.

Автор условно разделила сценарии кооперации на следующие 3 группы:

1) сценарии, предполагающие рациональное использование между предприятиями уже имеющихся у них ресурсов без их количественного изменения (например, более рационального использования парка оборудования, применение субаренды на имеющихся арендуемых площадях и т. д.);

2) сценарии, предполагающие рационализацию использования ресурсов с уменьшением их объема для избавления от балласта (продажа ненужной техники);

3) сценарии, которые предполагают совместные стратегии по увеличению потенциала имеющихся в распоряжении у малых и крупных предприятий ресурсов (совместное приобретение дорогостоящей и редко применяемой техники, получение больших кредитов и т. д.).

Автор предлагает ввести следующие обозначения:

1) x – объем производства продукции в натуральном выражении;

2) p – цена продукции;

3) y – выручка (объем продаж);

4) C – общие (суммарные) затраты;

5) k – переменные затраты на единицу выпуска;

6) b – постоянные затраты;

7) m – удельная прибыль;

8) S – сумма прибыли и постоянных затрат, называемая в финансовом анализе валовой маржой.

Итак, для расчета точки безубыточности необходимо выполнить ряд действий.

1. Изменение величины постоянных затрат в сторону их уменьшения или увеличения можно учесть, исходя из соотношения, характеризующего точку безубыточности:

$$x^0 = \frac{b \pm \Delta b}{p - k} \quad (1)$$

Соответственно, при этом происходит смещение точки безубыточности либо влево, либо вправо.

2. Если объемы реализации изменяются в сторону их увеличения, то новая точка безубыточности x^0 может быть определена следующим образом:

$$\left(\begin{matrix} y = px + \Delta y \\ C = kx + b \end{matrix} \right) \quad (2)$$

Отсюда при $y = C$ можно получить:

$$x^0 = \frac{b \pm \Delta y}{p - k} \quad (3)$$

то есть точка безубыточности смещается за счет параллельного сдвига прямой выручки влево, а запас прочности предприятия увеличивается. Очень часто увеличение объема реализуемой продукции может быть оценено долей (процентом) от их общей стоимости. В этом случае расчет точки x^0 еще более упрощается:

$$y = px + \lambda p * x = (1 + \lambda)y, \quad (4)$$

где λ – доля увеличения реализации.

Отсюда при $y = C$ имеем:

$$x^0 = \frac{b}{(1 + \lambda)p - k} \quad (5)$$

то есть точка безубыточности также смещается влево, однако это смещение обусловлено изменением угла наклона прямой реализации продукции.

3. При изменении величины постоянных затрат и увеличении объемов реализации новая точка безубыточности x^0 находится с учетом способов, рассмотренных в пунктах 1 и 2.

$$x^0 = \frac{b \pm \Delta b}{(1 + \lambda)p - k}$$

При этом положение новой точки x^0 будет определяться соотношением параметров Δb и λ .

3. При использовании кредитов (под оборот) возникает необходимость:

– изменения (увеличения) объемов реализации;

– увеличения постоянных затрат (за счет учета в них процентов за кредит);

– изменения уровня рентабельности к собственным средствам (рассчитывается по формуле финансового рычага с учетом увеличения прибыли).

При реализации малыми предприятиями сценариев первой и второй группы точка безубыточности за счет изменения угла наклона вследствие более эффективного использования ресурсов смещается влево и вниз; при реализации сценариев третьей группы она смещается за счет роста постоянных затрат вверх, а ее горизонтальное смещение (влево или вправо) определяется соотношением затрат и эффектов взаимодействия [6].

После того, как малое предприятие начнет взаимодействие с крупным предприятием, можно будет говорить о дальнейшем расширении производства малого предприятия и возможности выхода на новые зарубежные рынки сбыта продукции.

При расширении рынков сбыта за рубежом малому предприятию необходимо оценивать экономическую целесообразность внешнеторговой сделки. Основным принципом оценки эффективности внешнеторговых сделок является принцип приведения затрат и результатов в сопоставимый вид по объему, качеству, периоду времени. Экономическую эффективность экспорта можно оценить следующим образом:

$$E_x = \frac{I_{cur} + I_n}{C_x} \geq 1,$$

где E_x – экономическая эффективность экспорта, ден. ед.; I_{cur} – гривневый эквивалент перечислений в валютный фонд предприятия, рассчитываемый пересчетом валютной выручки в гривны по рыночному курсу на дату поступления валюты, ден. ед.; I_n – гривневая выручка от обязательной продажи части валютной выручки государству, ден. ед.; C_x – полные затраты предприятия на экспорт, затраты на производство и реализацию продукции, ден. ед.

Экспорт является экономически обоснованным в том случае, если эффективность экспортной сделки выше эффективности реализации данной продукции на национальном рынке.

$$E_x \geq E_n \geq 1,$$

где E_x – эффективность реализации продукции на внутреннем рынке.

$$E_n = \frac{P_n^x - C_n^x}{C_n^x}$$

где P_n^x – стоимость данного количества экспортной продукции во внутренних ценах; C_n^x – затраты на производство экспортной продукции и ее реализацию на внутреннем рынке [8, с. 71–73].

В данном случае имеется в виду бухгалтерский подход, который учитывает только явные выгоды и издержки.

Однако эффект от экспортной сделки может выражаться в таких преимуществах для малого предпринимателя

тельства, как расширение рынков сбыта, приобретение опыта международных операций, приближение масштаба производства к минимальному эффективному масштабу.

Таким образом, при помощи методики, предложенной Т. Дашкевич, можно рассчитать эффективность взаимодействия малых и крупных предприятий в процессе субконтрактации, а также возможность выхода на зарубежные рынки при экспорте продукции.

Выводы. Проанализировав понятие «субконтрактация», ее классификацию, международный опыт применения, а также методику расчета эффективности данного

процесса, можно говорить о результативности этого механизма взаимодействия крупных, средних и мелких промышленных предприятий. Опыт мировых гигантов экономики показывает действенность субконтрактации, а в сложных условиях развития Украины это является особо актуальным. Важными задачами являются выбор модели построения субконтрактных отношений в Украине, решение относительно инфраструктурной поддержки в регионах. Дальнейшего изучения требуют вопросы, связанные с расчетом методики экономической эффективности данного процесса.

Список использованных источников:

1. Rintala P. Hanna Competitive advantage in inter firm cooperation: old and new explanations (Lappeenranta School of Business, Lappeenranta, Finland) / P. Rintala, K. Ellonen // *Competitiveness Review*. – Volume 20. – Issue 5.
2. Николаева Л. Модели инновационного развития регионов / Л. Николаева, О. Кириллова // *Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки*. – 2015. – № 2 (34).
3. Маренный М. Методы финансового анализа кооперационных взаимодействий малых промышленных предприятий / М. Маренный [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/afa/2001-3/03.shtml>.
4. Литовченко І. Дослідження поняття «субконтрактація» як сучасної форми виробничої кооперації / І. Литовченко, Я. Хмелярова // *Науковий вісник Херсонського державного університету*. – 2015. – № 11. – С. 75–79. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_11/102.pdf.
5. Региональный центр субконтрактации. Организация работы центра: методическое пособие для руководителей региональных центров субконтрактации. – М., 2004.
6. Скопион А. Развитие региональной производственной кооперации и кластерных проектов : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А. Скопион. – К., 2008. – 218 с.
7. Гумаргалиев И. Участие крупных отечественных компаний в проектах международной кооперации / И. Гумаргалиев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://sd-inform.org/tribuna/demokratija-i-socialism/sbornik-2-nojabr-2015-g/yeconomika/ilzar-gumargaliev-uchastie-krupnyh-otechestvennyh-kompanii-v-proektah-mezhdunarodnoi-koperaci.html>.
8. Дашкевич Т. Методика взаимодействия малых и крупных предприятий на основе субконтрактации / Т. Дашкевич // *Вестник Брестского государственного технического университета*. – 2012. – № 3. – С. 71–73.

Анотація. У статті розглядаються підходи до трактування поняття «субконтрактація» – однієї з нових форм виробничої кооперації. Обґрунтовується введення в поняття маркетингово-аналітичної функції на основі сучасних інформаційно-комунікативних технологій. Досліджено міжнародний досвід застосування субконтрактних відносин у виробничій кооперації підприємств провідних країн світу. Аналіз дав змогу виділити три моделі субконтрактації, розробити критерії оцінки моделей і дати їх порівняльну характеристику. Виділено наявні методики оцінки ефективності виробничої кооперації промислових підприємств, запропоновано продовжити дослідження з пошуку оптимальних методик оцінки ефективності субконтрактації.

Ключові слова: виробнича кооперація, термін «субконтрактація», взаємодія дрібних і великих підприємств, маркетингово-аналітична функція, міжнародний досвід, моделі субконтрактації, економічна ефективність, інформаційно-комунікативні технології.

Summary. The issues which concerning the interpretation of the term “subcontracting” – one of the new forms of industrial cooperation were discusses. Substantiates an introduction to the concept the marketing and analytical functions on the basis of modern information and communication technologies. International experience of subcontracting relations in manufacturing cooperation between enterprises of the leading countries of the world was investigated. The analysis showed three models of subcontracting. Criteria for models evaluation were improved and conducted comparative characteristics. The existing methods of evaluating the effectiveness of industrial enterprises cooperation of were analyzed. It is proposed to develop research of the looking for the best methods of assessing the subcontracting effectiveness and the ability to apply reviewed methodology for assessing the cost-effectiveness.

Key words: production cooperation, term “subcontracts”, interaction of small and large enterprises, marketing and analytical function, international experience, subcontracting models, economic efficiency, information and communication technologies.