ПРОБЛЕМИ СПІВРОБІТНИЦТВА МАЛИХ ТА ВЕЛИКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кічук О.С.
к.е.н., доцент,
Одеський національний економічний університет, м. Одеса
Тарасова Ю.А.
к.е.н., викладач,
Одеський національний економічний університет, м. Одеса

Мале підприємництво є гнучкою формою господарювання, швидко реагує на зміни на ринку, ефективно реалізує свою здатність до переходу з одного сектора економіки в інший. В умовах фінансової кризи мале підприємництво виступає значним стабілізаційним фактором і заслуговує на пильну увагу і підтримку.

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.

Малі підприємства мають значно 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 капіталоємних досягнень науки і техніки у виробництво; обмеженість у впровадженні прогресивних форм і методів організації виробництва. 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. дана частка коливається в межах (33,7-43,8 %) [1].

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.

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.

Слід зазначити, що інфраструктура сприяння розвитку малого підприємництва в Україні ще недостатньо сформована. 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 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.

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 колосальних масштабів і продовжують свій розвиток, розширюючи можливості їх застосування, для бізнесу.

• Інтернаціоналізація – зросла політична та регуляторна стабільність, поліпшення освіти робочої сили, зниження опору (а 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.

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 – слабко 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 підприємництва 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 підприємництва, 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;
- невиразні орендні відносини не сприяють ефективній довгостроковій роботі підприємств; 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 субконтрактингу – 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 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, ускладненно ще з багатьох причин:

- низький рівень якості;
- прострочені постачання;
- необґрунтоване завищення цін;
- зношені основні фонди;
- відсутність більшості з них міжнародної системи сертифікації.

На наш погляд, головна причина низького поширення субконтрактингу – людський фактор та відсутність інформації про партнерство (рис. 1).



Рис. 1. Проблеми формування субконтрактної системи в Україні
Джерело: розроблено авторами

Питання розвитку системи субконтрактації тісно пов'язані з питанням конкурентоспроможності малого підприємництва. Малі підприємства – потенційні субконтрактори – працюють в умовах постійної нестачі оборотних коштів, відсутності системи якості, сертифікованої за міжнародними стандартами, дефіциту інформації про тендери, що проводяться, браку досвіду маркетингової діяльності, недостатнього знання інтернет-технологій і, зрештою, непоінформованості про власні можливості.

Закони ринку диктують появу в Україні малих підприємств-субконтракторів. Зрештою Україні необхідно пройти той самий шлях, що пройшли Франція, Італія, Туреччина, Америка та Японія. Для багатьох галузей вітчизняної промисловості субконтрактація – реальний спосіб реанімації виробництва. Це, перш за все, відноситься до машинобудування, електротехнічної та електронної промисловості, виробництва побутових приладів, металообробки, пошиття одягу та деяких інших галузей. Тільки гнучкі малі підприємства-субконтрактори матимуть змогу забезпечити стабільний рівень якості продукції з низькими цінами.

Тільки вони можуть швидко перебудовуватися та забезпечувати переналагодження відповідно до інтересів великих замовників та складальних виробництв.

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 партнерство, нерозвиненість ринкової інфраструктури, що сприяє формуванню та розвитку інтеграційних зв'язків між підприємствами різних розмірів.

Для ефективного розвитку малого підприємництва в Одеському регіоні, де є чимала кількість як великих, так і малих підприємств, на наш погляд, необхідно створити підприємство – центр субконтрактації та партнерства (ЦСП).

На початковому етапі функціонування джерелами фінансування та організаційної допомоги даному підприємству як об'єкту бізнес-інфраструктури можуть бути фонди підтримки малого підприємництва, 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 підприємництва 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.

В рамках цілісності сфера малого підприємництва в Одеській області розглядається як невід'ємна частина соціально-економічного життя регіону та покликана функціонувати на користь ефективного розвитку регіону загалом.

Систематизуємо базові засади діяльності центру (рис. 2).

Селективність визначає, що кошти, що виділяються на розвиток суб'єктів малого підприємництва в Одеській області, спрямовуються на підтримку окремих видів економічної діяльності, ефективне функціонування та пріоритетний розвиток, яких забезпечує прогресивне зростання економіки Одеської області.

Кластеризація здійснюється шляхом формування та інтенсивного розвитку комплексів, що складаються із суб'єктів малого підприємництва, що взаємодіють у рамках послідовних технологічних ланцюжків, з метою виробництва та реалізації продукції (робіт, послуг), потрібної ринком як усередині Одеської області, в рамках міжрегіонального обміну, так і експорту [7].



Рис. 2. Базові засади діяльності центру субконтрактації та партнерства
Джерело: розроблено авторами

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

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

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

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

податковими органами, а також одержується в ході спеціальних обстежень.

Оцінка обізнаності керівників підприємств Одеської області проілюструвала низький рівень володіння інформацією про нову методологію управління, про такі форми співробітництва підприємств, як аутсорсинг та субконтрактація, які вже здобули світове визнання. У зв'язку з цим пропонується на початковому етапі роботи Центру субконтрактації та 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.

Необхідно надавати підтримку менеджерам у процесі затвердження рішення передачі окремих функцій в аутсорсинг у вигляді навчання або інформаційного та консалтингового супроводу подібних рішень.

Прийняття рішення про застосування аутсорсингу вимагає ретельної підготовки, і має ґрунтуватися на аналізі ринкового середовища, можливих ризиків, обґрунтуванні економічної доцільності системи замовлень та наявності компетентних виконавців.

Процес прийняття рішення про використання системи аутсорсингу на підприємстві подано у вигляді уніфікованого алгоритму на рис. 3. На початковому етапі підприємство оцінює власні можливості та наявні ресурси для провадження господарської діяльності. Визначаються пріоритетні та непрофільні види діяльності.

Виділяються потенційні види діяльності, функції, які підприємство планує передати стороннім організаціям. На цьому етапі відбувається розрахунок поточних та капітальних витрат, пов'язаних із реалізацією даних функцій. Основними поточними витратами є: заробітна плата персоналу та відрахування від неї; матеріальні витрати (сировина, матеріали, комплектуючі, та ін.). Капітальні витрати, зазвичай, пов'язані з інвестиціями в основний капітал, зокрема. на придбання машин, обладнання, інструменту,

інвентарю, нове будівництво, реконструкцію та технічне переозброєння підприємства.

Далі проводиться аналіз підприємств, які пропонують необхідну продукцію, послуги з аутсорсингу, порівнюється діяльність власних підрозділів із сторонніми підприємствами за якісними та вартісними характеристиками.

При оцінці ризиків слід враховувати ймовірність виникнення та розмір можливих фінансових втрат щодо кожного виду ризику. Головним фактором мінімізації ризику при роботі з аутсорсингу, на наш погляд, є залучення сумлінних професійних партнерів, які добре зарекомендували себе на ринку [8].

При прийнятті позитивного рішення щодо роботи з аутсорсингу настає етап переговорів із партнерами. Важливо юридично грамотно укласти договір, що відображає всі необхідні умови зниження ризиків, інтеграційну розробку проектів та технічного завдання, контроль проміжних результатів проекту, фінансові ризики та відповідальність сторін. Підтримку в цьому питанні можуть надати фахівці ЦСП, які постійно стикаються з подібними проблемами та накопичують досвід роботи у сфері аутсорсингу.

Впровадивши аутсорсингові відносини у роботу свого підприємства, важливо з певною періодичністю проводити оцінку ефективності від співпраці – порівнювати вартість функцій, переданих з аутсорсингу, із внутрішньою собівартістю, розраховувати економію на поточних та капітальних витратах, оцінювати економію від мінімізації ризиків підприємства, підвищення якості продукції. За результатами оцінок приймається рішення про продовження чи припинення співробітництва. Зниження витрат завжди є потужним інструментом підвищення рентабельності, і аутсорсинг дозволяє як скорочувати витрати, так і використовувати передові управлінські та інформаційні технології та знання, своєю чергою дозволяючи підприємству вирішувати масштабні завдання й успішно розвиватися.



Рис. 3. Алгоритм процесу ухвалення рішення про використання системи аутсорсингу на підприємстві

Джерело: розроблено авторами

Скорочення персоналу, яке часто супроводжує аутсорсинг, може бути сприйняте працівниками як втрата добробуту, погіршити відносини у колективі, знизити мотивацію персоналу. На наш погляд, не слід скорочувати весь персонал, пов'язаний з переданою на аутсорсинг функцією, а залишити в штаті кілька профільних фахівців, які виконують стратегічну та контрольну функцію.

Слід врахувати, що підприємство-аутсорсер менш керований, ніж внутрішній підрозділ, тому слід розробити механізм контролю над діяльністю аутсорсингової компанії, з метою недопущення зниження якості послуг. Для посилення важелів впливу виконавця слід передбачити у договорі спосіб поетапної оплати за фактом надання послуг чи виконання робіт.

Розроблений та запропонований алгоритм «Процес прийняття рішення про використання системи аутсорсингу на підприємстві» може бути використаний фахівцями Центру субконтрактації та партнерства для надання підтримки підприємствам, які планують передачу непрофільних видів діяльності стороннім організаціям, а також менеджерами будь-якого підприємства. Зазначимо, що для малих підприємств аутсорсинг може виступати як засобом для побудови бізнесу та управління ним, так і засобом існування – у разі, якщо підприємство виступає аутсорсером на ринку. Можливі варіанти, коли мале підприємство виступає і аутсорсером, і передає деякі другорядні функції стороннім організаціям, спеціалізуючись на тому, що воно робить краще за інших.

Для організації інформаційного обміну між малими та великими промисловими підприємствами та швидкого пошуку партнерів із виробничої кооперації пропонується розробити та підтримувати інформаційний сервіс – інформаційну систему при Центрі субконтрактації та партнерства (ЦСП).

Ідея створення такої системи полягає в припущенні, що інфраструктура підтримки субконтрактних відносин має будуватися:

- на державному рівні – розробка стратегічних заходів;

- на регіональному рівні – розвиток структур підтримки (у т.ч. центрів субконтрактації).

Центр субконтрактації та партнерства, на наш погляд, має служити для виконання наступних функцій:

- отримання, обробки та зберігання інформації;
- пошуку та залучення субконтрактних замовлень для розміщення на виробничих потужностях підприємств;
- допомоги у підготовці договорів та супроводі субконтрактних замовлень.

Запропонована нами структура інформаційного поля, в якому функціонує центр промислової субконтрактації та партнерства, представлена на рис. 4.

Що стосується першої функції, то центр повинен мати інформацію про таке:

- виробничих можливостях промислових малих та середніх підприємств;
- тимчасово вільні потужності великих підприємств регіону;
- потенційних замовників субконтрактної продукції послуг;
- наявне обладнання;
- виробничих площах, що здаються в оренду.

При пошуку та залученні субконтрактних замовлень для розміщення на виробничих потужностях підприємств необхідно підтримувати контакти з центром субконтрактації та партнерства, галузевими асоціаціями виробників та споживачів субконтрактної продукції, організовувати участь (як очна, так і заочна) промислових МП у спеціалізованих виставках.

До функцій центру входить цільовий пошук постачальників сировини, комплектуючих, обладнання, проведення конкурсів серед виробників на розміщення замовлення.

Однією з важливих завдань діяльності центру є створення так званого інформаційного майданчика, який може бути оформлений у вигляді web-сайту.

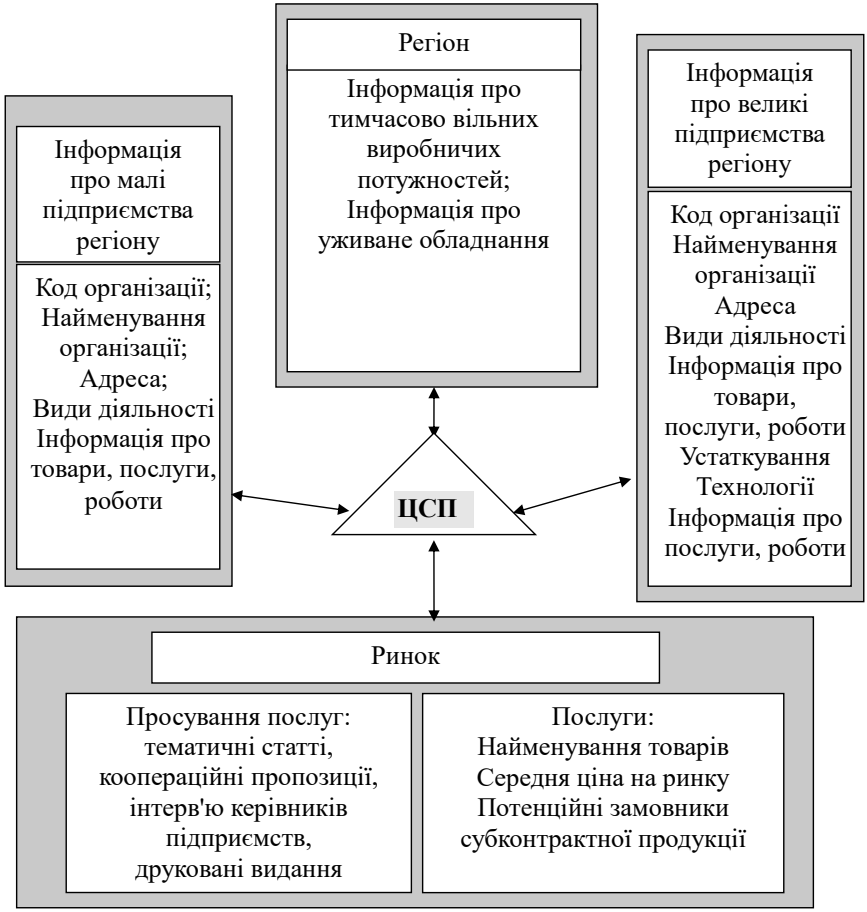


Рис. 4. Структура інформаційного поля центру субконтрактації та партнерства
Джерело: розроблено авторами

Такий інформаційний майданчик, на наш погляд, має містити розділи, пов'язані з виробничою кооперацією, а саме:

- виробниче обладнання, інструмент;
- матеріали, комплектуючі вироби;
- виробничі приміщення;
- партнерство, інвестиції, послуги;
- вакансії підприємств.

Крім того, рекомендується створити інформаційну систему обміну виробничими замовленнями. Для цього мають бути сформовані бази даних, пов'язаних загальною системою пошуку інформації, та структуровані з використанням класифікаторів виробничих процесів, які застосовуються в ЄС:

- база даних актуальних замовлень;
- база даних постачальників;
- база даних виробничих потужностей та наявності вільних потужностей;
- база даних виробничого устаткування;
- технічні характеристики машин та обладнання.

Інформація, що одержується центром, повинна оброблятися, систематизуватися, уточнюватися і вноситися до бази даних з детальним описом існуючих можливостей великих і малих підприємств.

Ця інформація дозволить співробітникам центру контактувати з керівництвом великих підприємств, які можуть виступати потенційними замовниками, та здійснювати допомогу у виборі з бази даних центру можливих виконавців замовлення.субконтракторів.

Опис завдань єдиного інформаційного поля для реалізації ідеї субконтрактації наведено в табл. 1.

Інформаційна система дозволить здійснювати пошук партнерів великими вітчизняними та зарубіжними підприємствами та розміщувати на сайті пропозиції малих підприємств регіону.

Паралельно з розвитком Інтернет-ресурсу передбачається, що центр братиме участь у підготовці тематичних статей, коопераційних пропозицій, братиме інтерв'ю у керівників підприємств, готувати друковані видання, надавати малим підприємствам різноманітні консалтингові послуги.

Слід зазначити, що розвиток системи субконтрактації у регіонах залежить від ставлення до цього питання як губернатора та обласної адміністрації, так і торгово-промислової палати та інститутів підтримки малого підприємництва як зацікавлених структур.

Таблиця 1

Перелік завдань єдиного інформаційного поля

Функціональні підсистеми	Найменування задач (комплексів задач)
Дослідження ринку	1) розвиток інформаційного простору виробничої кооперації 2) ведення бази даних щодо промислових підприємств регіону та України в цілому, а також зарубіжних країн
Організація роботи	1) розробка та впровадження правил інформаційного обміну 2) пошук інформації в режимі реального часу
Розробка стратегії	1) прогнозування ринкових тенденцій, нових технологій
Формування інформаційного поля	1) інформаційне забезпечення діяльності 2) підтримка роботи інформаційного поля
Консультаційне обслуговування	1) формування інформації про виробничі можливості клієнта у БД 2) надання клієнту інформації про замовлення 3) розсилання інформації про субконтрактні замовлення клієнта підприємствам, включеним до БД 4) ведення електронного листування з можливими партнерами клієнта для уточнення різних аспектів співпраці
Аналіз діяльності	1) вилучення масивів інформації для проведення необхідного аналізу

Джерело: розроблено авторами

Ефективність роботи центрів буде пов'язана не так з позицією місцевих адміністрацій, як від конкретних виконавців та позиції керівників підприємств, особливо від позиції керівників великих промислових підприємств у регіонах. Якщо з їхнього боку проявляється інтерес, то система в регіоні працюватиме успішно [9, 10].

Для формування кола партнерів керівництву центру субконтрактації слід провести масштабну інформаційно-роз'яснювальну роботу із засобів проведення круглих столів, семінарів, випуску публікацій та залучення ЗМІ.

Центр також виконує функцію комутатора, пропонуючи малим виробничим підприємствам та їх можливим

партнерам вже відпрацьовані механізми для отримання та розміщення замовлень. При цьому діяльність центру може охоплювати такі сфери:

- електроніка; електротехніка;
- виробництво гумотехнічних виробів, виробів із пластмас;
- послуги виробничого призначення (розробка конструкторської та технологічної документації, випробування, вимірювання та ін.);
- розробка промислового дизайну;
- розробка та виготовлення дослідних зразків;
- виготовлення малих партій;
- виконання консалтингових послуг.

Таким чином, інформаційна система субконтрактації сприяє формуванню відкритого конкурентного середовища над ринком поставок продукції виробничого призначення, і навіть зниження транзакційних витрат промислових підприємств, що з пошуком партнерів.

Послуги, що надаються центром субконтрактації підприємствам, поділяються на платні та безкоштовні.

До безкоштовних послуг можна віднести:

- пошук постачальника/розміщення замовлення;
- пошук виробничого замовлення.

Самостійно використовуючи інформаційну систему субконтрактації, контактна особа підприємства може скористатися відкритою базою даних постачальників та розмістити замовлення. Розміщення замовлення в інформаційній системі є запитом від потенційних постачальників, який включає наступну інформацію про замовлення:

- виробничу програму;
- технічні умови;
- термін виконання запиту;
- попередню ціну виробу;
- додаткові вимоги до субконтрактора.

Інформація про нові замовлення надсилається зареєстрованим користувачам, а також передплатникам на розсилку.

Крім того, самостійно використовуючи інформаційну систему субконтрактації, контактна особа підприємства може розмістити інформацію про виробничі можливості підприємства у відкритій базі даних постачальників, отримати інформацію про поточні замовлення, включаючи креслення та виробничу програму.

До платних основних послуг можна віднести:

- інформаційне обслуговування;
- посередницькі послуги із залучення постачальників та/або кооперaційних замовлень;
- цільовий пошук постачальника, що має унікальне технологічне обладнання;
- організація та проведення тендеру на закупівлю комплектуючих виробів;
- проведення презентаційного семінару;
- біржа субконтрактів.

Таким чином, центр субконтрактації стає сполучною та координуючою ланкою при пошуку партнерів з виробничої кооперації.

Для розвитку субконтрактингу для малого підприємництва в регіоні зараз пропонується виконати наступний комплекс завдань:

- виділити мале підприємництво у сфері промислового виробництва на особливий та найважливіший для економічного розвитку вид підприємництва, що несе у собі потенціал науково-технічного та технологічного прогресу, зростання промислового виробництва, збереження та розвитку науково-технічних та виробничих кадрів;
- розвинути систему центрів субконтрактації;
- дати процесам реструктуризації промислових підприємств відповідну ідеологічну та методичну основу за участю всіх зацікавлених сторін, включаючи систему центрів субконтрактації;
- залучити центри субконтрактації до розробки регіональних програм розвитку промисловості та до участі у їх виконанні;
- організувати збір інформації про вільні виробничі потужності підприємств регіонів, виробничі приміщення та надати

таку інформацію центрам субконтрактації для передачі малим підприємствам.

Реалізація перерахованих завдань дозволить суттєво розширити можливості для якісного та кількісного розвитку малого підприємництва у промисловості.

Першочерговим завданням стає розвиток інформаційної складової ринку субконтрактів, збільшення кількості центрів субконтрактації та підвищення якості їхньої роботи.

Слід зазначити, що деякі послуги центру, такі як цільовий пошук постачальника, що має унікальне технологічне обладнання, можуть бути прийняті центрами субконтрактації як системні.

Таким чином, розвиток системи аутсорсингу та субконтрактації в Україні дозволить подолати традиційні обмеження малого підприємництва та дасть змогу йому зайняти гідне місце у системі громадського виробництва та вийти на міжнародний ринок.

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.

Література

1. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 15.07.2022).

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 (дата звернення: 17.07.2022). DOI: 10.32702/2307-2105-2018.12.122.

6. Красношапка 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 (дата звернення: 17.07.2022).

7. Феш М. С., Запорожан Л. П. Форми кооперованих зв'язків підприємств у сучасних соціальноекономічних умовах розвитку України. URL: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/lib/21036/2/TRM_2 017_Fesh_M_S Formy_kooperovanykh_zviazkiv_250-274.pdf (дата звернення 17.07.2022).

8. Бартко М. Т. Підтримка розвитку малого бізнесу в Україні. *Проблеми та перспективи розвитку бізнесу в Україні*: матеріали міжн. наук-практ. Конф.,м. Львів, 2021. Львів, с.276-278.

9. Кизим М. О., Чечетова-Терашвілі Т. М., Хаустова В. Є. Мале та середнє підприємництво в Україні: особливості та проблеми розвитку. *Бізнес Інформ.* 2019. №10. С. 301–317. https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-10-301-317.

10. Гнатенко І.А. Специфічні проблеми оцінювання партнерської взаємодії малих та великих виробничих підприємств. *Український соціум*. 2014. №4 (51). С.104-112.