

На правах рукописи

МЯТИЕВ АЛЕКСАНДР АНАТОЛЬЕВИЧ

**Формирование бизнес-партнерства в промышленности на
основе развития системы производственной кооперации**

**Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным
хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями,
отраслями, комплексами: промышленность)**

**Автореферат
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук**

Санкт-Петербург - 2012

Работа выполнена в Федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов».

Научный руководитель - кандидат экономических наук, доцент
Какава Лаша Омарьевич

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор
Уваров Сергей Алексеевич

кандидат экономических наук,
Морозов Роман Михайлович

Ведущая организация - Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Самарский государственный экономический университет»

Защита диссертации состоится “___” _____ 2012 года в _____ часов на заседании диссертационного совета Д 212.237.10 при Федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов» по адресу: 191023, Санкт-Петербург, ул. Садовая, д.21, ауд. _____.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов»

Автореферат разослан “___” _____ 2012 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета

Песоцкая Е.В.

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Процесс реформирования экономики активно развивается, создаются новые связи и взаимоотношения между субъектами рыночной экономики как внутри страны, так и с зарубежными фирмами и, следовательно, возрастает роль межфирменных отношений, создающих гибкую систему связей и обеспечивающих экономическую устойчивость бизнеса. Необходимость изучения партнерских отношений в системе взаимосвязей субъектов современной экономики определяется также возрастанием роли малого и среднего бизнеса (МСБ), поскольку усиление конкуренции на российском рынке со стороны отечественных и зарубежных компаний приводят к необходимости реструктуризации их производственных связей, объединяющих на единой основе различные виды партнерских взаимоотношений.

Стихийность развития межфирменного сотрудничества заканчивается, и по мере усложнения российского рынка будут возрастать количество и относительная цена правильного формирования партнерских отношений, являющихся важным фактором возникновения и условием успешного функционирования предприятий, способных помочь предпринимателю оценить и адекватно отреагировать на очередное изменение ситуации на рынке. Самостоятельность, которую приобрели предприятия, облегчила диалог между ними, однако в этой новой экономической среде многие фирмы терпят поражение в бизнесе, поскольку не имеют четкой и скоординированной политики формирования партнерских отношений. Несмотря на наличие многообразного экономического инструментария, и различных методических оценок эффективности партнерских отношений, отсутствует единый алгоритм их формализации в разной конкурентной среде, что затрудняет поиск наиболее оптимальной и приемлемой стратегии развития малого и крупного бизнеса.

Механизм формирования и последующего укрепления взаимовыгодных связей между крупным бизнесом и малыми предприятиями в промышленности недостаточно разработан и освещен в отечественной литературе. Как правило, внимание уделяется лишь крупным объединениям, между тем механизм взаимодействия крупной промышленности с предприятиями среднего и малого бизнеса требует теоретического осмысления, поскольку существует отставание теории партнерства в бизнесе, что тормозит развитие межфирменных деловых контактов малых и крупных предприятий, адекватных рыночным условиям. Отсутствие целостной концептуальной разработки теоретико-методологических и практических разработок по проблемам формирования эффективного

механизма партнерских отношений, позволяющих создать механизм привлечения инвестиций в сферу развития МСБ и обеспечить их экономическую устойчивость в современных условиях, обосновывают актуальность темы диссертационного исследования.

В отечественной литературе управленческие функции делового партнерства и исследование сетей бизнес-партнерства в условиях становления постиндустриальной экономики и информационного общества опирается на труды Д. Белла, М. Кастельса, О. Тоффлера, А. Турена, И. Масуды, Ю. Хаяши, а также на труды российских ученых И. Алексеевой, М. Вершинина, О. Вершинской, И. Коваленко, И. Полищук, Н. Покровского, Н. Римашевской и многих других. Проблемам взаимодействия малого и крупного предпринимательства посвящены работы Е. Омельченко, А. Емельянова, В. П. Арашукова, И. Дуэль, А. Гибб, С. Ляпунова, Р. Гумерова, М.П. Корепанова, Н.В.Королева, Ю. Ликольского, В. Д. Мартынова, С.Р.Хачатрян и др. Изучению создания системы кооперационных связей в промышленности посвящены работы Н. Е. Егоровой, Ю. Ф. Кормнова, Ю.М. Киселева, М.А. Маренного, Е.Ф. Меликова, Ю.П. Наумовой, Ю.В. Пискунова, И.В. Скопиной, З. Б. Хмельницкой.

Тем не менее, механизм формирования и последующего укрепления взаимовыгодных связей между крупным бизнесом и малыми предприятиями в сфере производственной кооперации в России недостаточно развит, поскольку отсутствует отлаженная система реализации экономических интересов в системе партнерских отношений. Недостаточная разработанность данных проблем в теоретическом и методологическом аспектах, а также необходимость их скорейшего практического решения определили цель и постановку задач исследования.

Цель диссертационной работы - теоретическое обоснование организационно-экономических основ партнерских отношений малых, средних и крупных промышленных предприятий, возникающих в процессе производственной кооперации и разработка комплекса практических рекомендаций по определению направлений ее совершенствования в промышленно развитом регионе. Достижение поставленной цели исследования потребовало решения следующих **задач**:

- уточнение сущности малого, среднего и крупного бизнеса и определение их ролевых функций в общей системе партнерских отношений на основании анализа понятийного аппарата;
- определение содержания и форм взаимодействия крупных и малых предприятий и исследования экономического механизма бизнес-оценки партнерских отношений;

- изучение рыночной среды функционирования промышленных предприятий Новгородской области и обобщения накопленного опыта взаимодействия крупного и малого бизнеса для выявления наиболее приемлемых форм и способов производственной кооперации;
- исследование механизма кооперационных связей предприятий Новгородской области и разработки методических рекомендаций по выбору организационно-экономических форм взаимодействия крупного и малого бизнеса;
- определение отдельных форм совместной деятельности крупного и малого бизнеса на основе использования системы субконтрактов с целью выделения наиболее приемлемых из них к различным сферам конкурентной среды.

Предмет исследования - бизнес-партнерство предприятий малого, среднего и крупного бизнеса, предопределяющее возможность развития производственной кооперации за счет активизации их взаимодействия в промышленности.

Объект исследования – промышленные предприятия города Великий Новгород и Новгородской области.

Теоретической и методологической базой исследования являются труды отечественных и зарубежных авторов, действующее российское законодательство, регулирующее процесс экономического развития предприятий малого, среднего и крупного бизнеса. Нормативно-правовую, эмпирическую и документальную базу диссертационного исследования составили: законы и нормативно-правовые акты Российской Федерации; материалы социологических исследований и опросов общественного мнения по тенденциям и перспективам развития бизнеса в субъектах Российской Федерации; аналитические материалы Федерального фонда поддержки малого предпринимательства, Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса и других организаций.

Методология исследования. Исследование базируется на системном подходе с применением методов системного анализа, в котором выделены структурно-экономические, структурно-функциональные, динамические и информационно-концептуальные аспекты; методов экспертного опроса, методов сравнений, обобщений и аналогий, позволяющих рассматривать бизнес-партнерство в диалектическом единстве с процессами организационного формирования малого и среднего бизнеса; механизмов развития взаимодействия с предприятиями крупного бизнеса и с финансово-кредитными структурами.

Научные результаты исследования, полученные лично соискателем, и их новизна заключаются в теоретическом обосновании и разработке системы действенных подходов к решению проблем делового

партнерства, способствующего развитию малого и среднего бизнеса в Российской Федерации, а также выработке рекомендаций по совершенствованию их межфирменного взаимодействия в Новгородской области.

К числу основных результатов исследования, определяющих научную новизну диссертационного исследования, относятся следующие:

- уточнено понятие механизма бизнес-партнерства промышленных предприятий малого, среднего и крупного бизнеса и развит терминологический аппарат теории их взаимодействия, основанный на организации их межфирменного взаимодействия, позволяющий разработать концепцию предпринимательских сетей в бизнесе, нацеленную на подъем промышленного производства;
- выработаны рекомендации по определению как приоритетных сфер, в которых субконтрактация даст наибольший результат, так и круга малых предприятий, способных выполнять субконтрактные заказы, позволяющие снизить издержки производства за счет концентрации усилий и ресурсов на одном или немногих технологических процессах;
- предложены методические рекомендации по оценке эффективности партнерских отношений, основанные на создании единого алгоритма их формализации в разной конкурентной среде, определяющие оптимальную стратегию развития малого и крупного бизнеса;
- разработан алгоритм по реализации механизма государственной поддержки и развития предпринимательской деятельности, основанный на использовании федеральных, региональных и отраслевых программ по созданию и развитию системы поддержки процессов производственной кооперации (участников субконтрактных отношений);
- разработаны предложения по размещению крупными предприятиями кооперационных заказов, основанные на постепенном включении малых и средних предприятий в производственные цепочки крупных предприятий (поток заказов «от крупного предприятия – к малому»), обеспечивающих расширение круга потребителей за счет диверсификации бизнеса либо его перепрофилирования на производство продукции конечного потребления на основе развития системы субконтрактации;
- обоснованы рекомендации по оказанию финансовых услуг малым и средним предприятиям, позволяющих внедрять специальную технологию или оборудование, способствующих выполнению субконтрактных обязательств.

Теоретические положения, выводы и практические рекомендации, содержащиеся в диссертации, являются результатом самостоятельного исследования автора.

Личный вклад автора в исследование состоит в:

- определении корректирующих управленческих воздействий в рамках реализации стратегии развития МСБ, основанных на механизме формирования деловых связей;
- разработке методических рекомендаций по оценке резервов использования производственного потенциала промышленного предприятия на основе системного подхода;
- определении схемы формирования партнерских отношений, основанных на стратегической и финансовой оценке бизнеса;
- разработке рекомендаций по созданию системы мониторинга процессов развития бизнеса, позволяющего эффективно использовать производственную кооперацию и потенциал предприятий, контролируя качественные изменения и финансовые характеристики деловых контактов предприятия.

Практическая значимость работы заключается в разработке конкретных предложений и рекомендаций по совершенствованию механизма партнерских отношений промышленных предприятий Новгородской области, повышения на их основе эффективности деятельности МСБ. В работе определены рекомендации по созданию "Центра промышленной субконтрактации", основными целями которого является создание благоприятных условий для развития бизнеса в промышленности, повышения конкурентоспособности малых и средних промышленных предприятий и развитие наиболее эффективных форм партнерских отношений между промышленными предприятиями;

Рекомендации автора могут быть использованы исполнительными органами, муниципальными образованиями, структурами поддержки малого предпринимательства, руководителями предприятий, банков, лизинговых компаний и других заинтересованных структур. Использование предлагаемой в диссертации концепции построения бизнес-партнерства позволит предпринимателям получать доступ к ресурсам стратегических партнеров, правильно распределять риски, повысить эффективность и устойчивость их деятельности, обеспечить привлечение инвестиций в хозяйственный комплекс Новгородской области.

Апробация материалов исследования.

Основные положения диссертации на отдельных этапах научного поиска докладывались автором на всероссийском научно-производственном симпозиуме молодых ученых и специалистов «Роль молодежи в инновационном развитии России» и изложены в 10 публикациях автора общим объемом 4.2 п.л., (вклад автора - 3.4. п.л.)

Логика и структура работы. Цель и логика исследования определяют структуру диссертации, которая состоит из введения, трех глав и заключения, библиографии и приложений.

II. ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Российские предприятия ищут новых партнеров, позволяющих им реализовать дополнительные возможности выхода на новые рынки сбыта, или получить доступ к новым источникам сырья. Необходимость изучения партнерских отношений в системе взаимосвязей субъектов современной экономики определяется возрастанием роли малого и среднего бизнеса, поскольку усиление конкуренции на российском рынке со стороны отечественных и зарубежных компаний приводит к необходимости реструктуризации их производственных связей, объединяющих на единой основе различные виды партнерских взаимоотношений.

Партнерство как форма организации деловых связей широко используется сегодня в практике бизнеса, однако в терминологии партнерства отсутствует четкое и однозначное понимание сущности партнерских отношений. Отношения между предприятиями до сих пор рассматривались как разновидность их производственно-хозяйственной деятельности: хозяйственные связи по поставкам продукции, научно-технические связи, финансово-кредитные отношения и т.п. Такое деление было положено в основу большинства исследований по взаимоотношениям субъектов рыночной экономики. В то же время недостаточно разработанными остаются аспекты эффективного управления малыми и средними предприятиями на основе их взаимодействия с крупным бизнесом, создания рациональных и оптимальных форм такого взаимодействия.

Партнерские связи в сфере бизнеса выступают не только важным составным элементом предпринимательских действий, но и необходимым условием договорных отношений между предприятиями, давая возможность каждому из них получить определенную прибыль за счет обмена результатами деятельности.

Любое предприятие нуждается в эффективных партнерских связях - это является главным условием его благополучного функционирования в той или иной области целостного хозяйственного процесса. В настоящее время наиболее важной становится предрасположенность к сотрудничеству и постоянный поиск наиболее эффективных производственных связей, в ходе которого осуществляется переориентация дея-

тельности в соответствии с условиями рынка, поскольку партнерские отношения позволяют фирме достичь, сохранить и усилить свои конкурентные преимущества. Таким образом, партнерство в бизнесе можно определить как вид экономических отношений, основанных на совместных действиях и усилиях сторон, объединенных общим интересом (выгодой для обеих сторон), направленных на достижение конкретных целей, которые хорошо понимаются участниками таких отношений. Другими словами, под партнерскими экономическими отношениями понимается совокупность способов и форм целенаправленной организации взаимоотношений сторон для достижения общих целей.

Бизнес-партнерство - это добровольное соглашение о сотрудничестве между двумя или более сторонами, в котором все участники договариваются работать вместе для достижения общей цели или выполнения определенной задачи, разделяя риски, ответственность, ресурсы, правомочность и прибыль.

К ключевым характеристикам партнерства следует отнести:

- разделение компетенций и ресурсов, основанное на соглашении о доле участников на добровольной основе (партнерство - механизм использования различных типов ресурсов и компетенций, включая финансы);
- организация совместной работы участников делового стратегического партнерства;
- определение взаимной зависимости, основанной на разделении рисков, ответственности, ресурсов, полномочий и доходов;
- достижение эффекта синергии - концепции добавленной стоимости, или целое больше суммы составляющих.

Формирование системы бизнес-партнерства в системе промышленных предприятий диктует необходимость создания института делового партнерства, позволяющего четко определить систему их целей, сформировать основу для возникновения стратегического управления, конкурентной среды, повлиять на механизмы государственного и общественного контроля над социально-экономическим развитием. Для создания института делового партнерства, основанного на исследовании взаимоотношений предпринимательских фирм с партнерами, по мнению автора, необходимо:

- определить особенности партнерских связей и их воздействие на трансформацию принципов рыночных отношений во взаимоотношениях между предприятиями крупного и малого бизнеса;
- исследовать природу и систематизировать факторы, влияющие на формирование системы бизнес-партнерства в различных отраслях промышленности;

- определить способы эффективного включения малых и средних предприятий в систему производственной кооперации и разработать рекомендации по формированию системы бизнес-партнерства в различных отраслях промышленности;
- раскрыть и создать механизм производственной кооперации в предпринимательской деятельности предприятий крупного и малого бизнеса, функционирующих в разных отраслях экономики.

Использование концепции построения бизнес-партнерства позволит предпринимателям получать доступ к ресурсам стратегических партнеров, правильно распределять риски, повысить эффективность и устойчивость их деятельности, тем не менее долевое участие крупных, средних и малых предприятий в производственной кооперации крупных предприятий невелико (рис. 1).

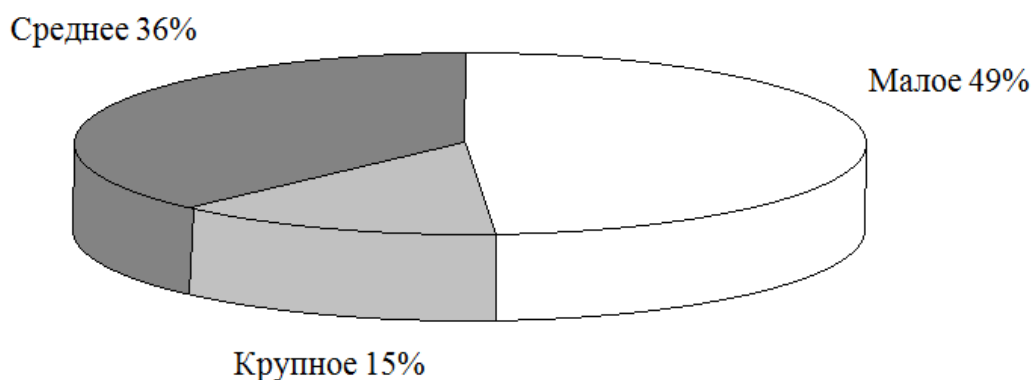


Рис. 1. Долевое участие крупных, средних и малых предприятий в производственной кооперации

Процесс взаимодействия крупных и малых предприятий на первой фазе становления отечественного бизнеса, почти полностью связанной с торгово-посреднической деятельностью, во многом завершен и необходимо привести организационно-правовые формы бизнес-партнерства в соответствии с требованиями рыночной экономики, поскольку на очереди новая фаза с акцентом на промышленно-производственную деятельность, основанную на соединении с финансовым бизнесом. Для этого необходимо четко определить организационно-правовой статус органов, координирующих партнерство, повысить меру ответственности сторон и усовершенствовать механизмы реализации соглашений, достигнутых субъектами рыночных отношений.

2. Экономические и социальные функции МСБ ставят его развитие в разряд важнейших государственных задач, делают неотъемлемой частью реформирования экономики России, поскольку важность и акту-

альность процесса его функционирования обусловлена, прежде всего, тем, что этот процесс является необходимым условием повышения конкурентоспособности экономики страны.

Экономическое возрождение российской экономики на рыночной основе неизбежно влечет за собой коренное реформирование отношений между субъектами экономики, причем меняются не только сами субъекты, но и изменяется механизм их взаимодействия друг с другом, и особенно значимыми являются взаимоотношения малого, и крупного бизнеса. Отсутствие ясности во взаимодействии различных по масштабам предприятий обуславливает несовершенство этой политики: существует явная взаимосвязь эффективности экономики, уровня общественного благосостояния, уровня развития крупного и малого бизнеса и рыночная экономика, ни развиваться, ни не может эффективно функционировать. Следовательно, должна соблюдаться известная сбалансированность между малым и крупным бизнесом, поскольку в сфере их взаимодействия имеются значительные ресурсы для их взаимовыгодного сотрудничества.

Крупные предприятия, в отличие от малых, в большей степени обладают большими производственными помещениями, имеют более современное оборудование, и выступают как заказчики для многих производственных, торговых и сервисных малых предприятий. Однако зачастую крупные предприятия используют свое доминирующее положение на рынке, действуя без учета интересов малых предприятий, не всегда являясь добросовестными партнерами при взаиморасчетах и сделках, в то время как малые предприятия не имеют реальных возможностей для защиты своих прав.

Усиление конкуренции на российском рынке со стороны отечественных и зарубежных компаний приводят к необходимости реструктуризации связей малых и средних предприятий со своими партнерами в сфере крупного бизнеса. На первоначальном этапе создания рыночных отношений отечественная модель взаимодействия малого и крупного бизнеса характеризовалась значительной долей нагрузки на малые предприятия, которые зачастую обеспечивали «выживание» крупных фирм, и эта тенденция, на наш взгляд, не преодолена полностью и до настоящего момента. В процессе взаимодействия малых и крупных предприятий довольно часто удавалось выработать совместную стратегию развития бизнеса предприятий, поддерживающую обе структуры, однако российская модель партнерских отношений обладает значительной спецификой, при которой значительная доля нагрузки на первоначальном этапе ложилась на малые предприятия, которые зачастую обеспечивали «выживание» крупных фирм. В складывающемся экономиче-

ском симбиозе предприятий до сих пор эта тенденция не преодолена полностью, однако с течением времени многие малые и крупные предприятия становились все более независимыми друг от друга, так как их экономические интересы стали различаться.

Из множества возможных направлений взаимодействия малого и крупного предпринимательства наиболее актуальными в условиях российской экономики является решение следующих задач:

- включение торгово-посреднических малых предприятий в общие снабженческо-сбытовые, маркетинговые схемы работы крупных предприятий;
- налаживание производственной кооперации между малыми и крупными предприятиями, включение малых предприятий в производственные цепочки крупных;
- участие малых предприятий в реструктуризации крупных предприятий, использование малыми предприятиями простаивающих площадей и оборудования крупных промышленных предприятий;
- совместная работа, сотрудничество малого и крупного бизнеса в сфере НИОКР и инноваций.

3. В период реформирования российской экономики промышленность Новгородской области претерпела очень глубокие кризисные изменения, глубина которых объясняется уникальным по мировым масштабам совмещением по времени этапов структурных и рыночных реформ, сокращением военно-промышленного комплекса, разрушением межрегиональных и межреспубликанских связей, финансовым и бюджетным кризисом, несбалансированной денежно-кредитной политикой. Механизм формирования и последующего укрепления взаимовыгодных связей между крупным бизнесом и малыми предприятиями (именно в сфере промышленного производства) в России недостаточно развит, отсутствует отлаженная система реализации экономических интересов в системе кооперационных связей крупного и малого бизнеса.

Крупный бизнес в Новгородской области представляет собой один из очень важных элементов внешней среды малого предпринимательства, значимость которого определяется двумя обстоятельствами. Во-первых, его ведущей ролью в рыночной системе, во-вторых, этот элемент внешней среды обладает колоссальным потенциалом поддержки малых фирм, который реализуется через широкий спектр форм хозяйственной интеграции. В области крупный бизнес представлен промышленностью, являющейся ведущей отраслью экономики, на ее долю приходится около 40% валового внутреннего продукта и более 80% всей полученной прибыли.

МСБ развивался наиболее активно в последние годы в отраслях рыночной инфраструктуры, а также в таких секторах экономики, как строительство, розничная торговля и общественное питание, машиностроение и приборостроение. В то же время, в тех секторах, которые лидировали в первые годы экономических реформ (оптовая торговля, материально-техническое снабжение, сфера услуг населению и т.п.), ситуация стабилизировалась, темпы развития малого предпринимательства в последнее время несколько снизились. Автор принимал участие в проведении опроса с руководителями малых предприятий города Великий Новгород, который проводился в форме стандартизированных интервью. Результаты опроса, полученные на незначительном объеме выборочной совокупности, выступают, скорее, в качестве иллюстрации к характеристике процессов взаимодействия малого бизнеса с крупным в указанном регионе. Ответы, полученные от руководителей фирм всех трех категорий бизнеса (микро-, малый и средний) представлены на рисунке 2.

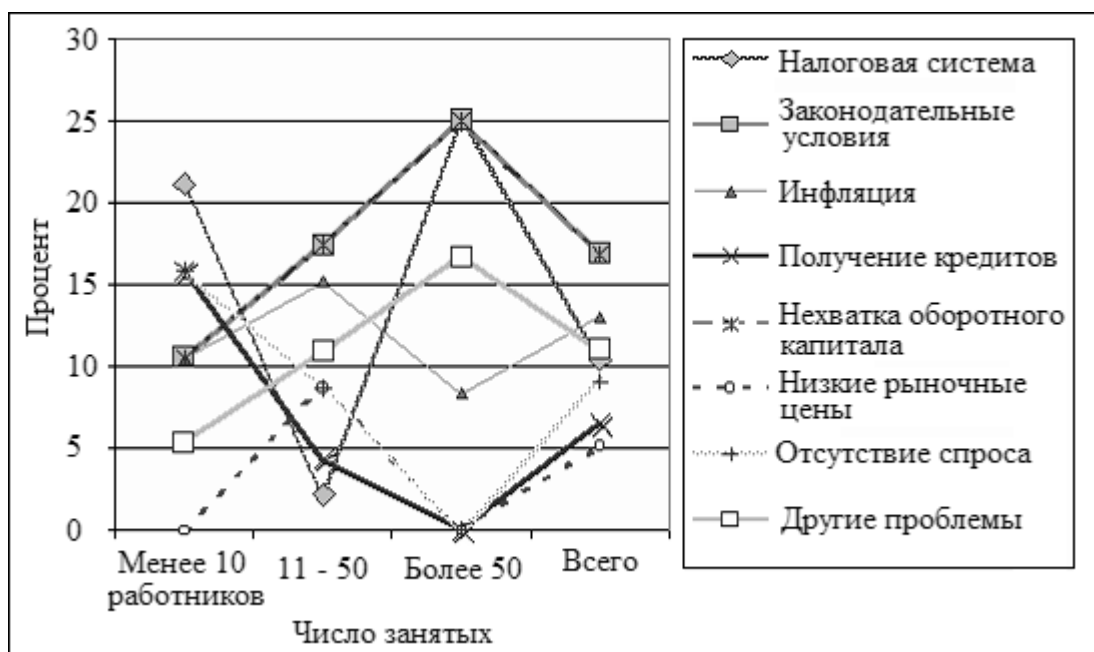


Рис. 2. Характеристика проблем, стоящих перед предприятиями малого и среднего бизнеса

Сегодня крупные предприятия Новгородской области начинают воспринимать малый бизнес как необходимый элемент производственной системы, понимая, что перспективные идеи целесообразнее обрабатывать на малых предприятиях, а в случае успеха - масштабировать эти идеи, внедряя их на крупных производствах. Используя гибкость, маневренность малых хозяйственных единиц, крупные предприятия име-

ют возможность повысить эффективность своего производства, наладить новые сбытовые каналы, освоить и внедрить передовые технологии.

4. Совокупность форм кооперации между крупными и малыми фирмами является особым сегментом в системе внешних связей крупных предприятий. В рамках настоящего исследования под кооперационными связями мы понимали наличие и развитость процессов перетекания тех или иных видов ресурсов (финансовых, материальных, кадровых, интеллектуальных) между субъектами малого бизнеса и крупными предприятиями. В процессе исследования ходе выявлено, что масштабы развития кооперации в значительной степени ограничиваются действием ряда организационно-управленческих, нормативно-правовых, производственно-технологических, инфраструктурных, информационных и социальных факторов. Включение потенциала предприятий малого и среднего бизнеса в процессы производственной кооперации и формирования стратегического партнерства является для региона актуальной задачей, поскольку процессы их взаимодействия в производственной сфере протекают довольно интенсивно и отношение интенсивности загрузки малыми предприятиями крупных к интенсивности обратного процесса составляет примерно 2:1. Таким образом, процесс загрузки крупным бизнесом малого бизнеса значительно менее интенсивен, нежели обратный процесс. С позиций, высказанных выше, уже в среднесрочной перспективе это может составить определенный риск для производственных предприятий МСБ.

Диссертантом, с целью изучения возможностей и перспектив сотрудничества в Великом Новгороде между крупным бизнесом и малыми предприятиями, было проведено социологическое исследование практики и тенденций развития кооперации в экономике города, направленное на определение факторов, тормозящих раскрытие потенциала предпринимательских фирм в межфирменном взаимодействии, позволяющее разработать организационно-экономический механизм взаимоотношений участников производственно-сбытового цикла, объединяющего интересы партнеров и обеспечивающее их эффективное взаимодействие. В процессе исследования базовых тенденций, присущих процессам кооперации МСБ и крупных предприятий, для более полного понимания картины представляется интересным проследить побудительные мотивы МСБ для установления и развития кооперационных связей с крупными предприятиями, а также предпочтительные формы кооперации. На рис.3. представлена диаграмма, характеризующая масштабы распространения кооперационных связей в различных отраслевых сегментах региона.

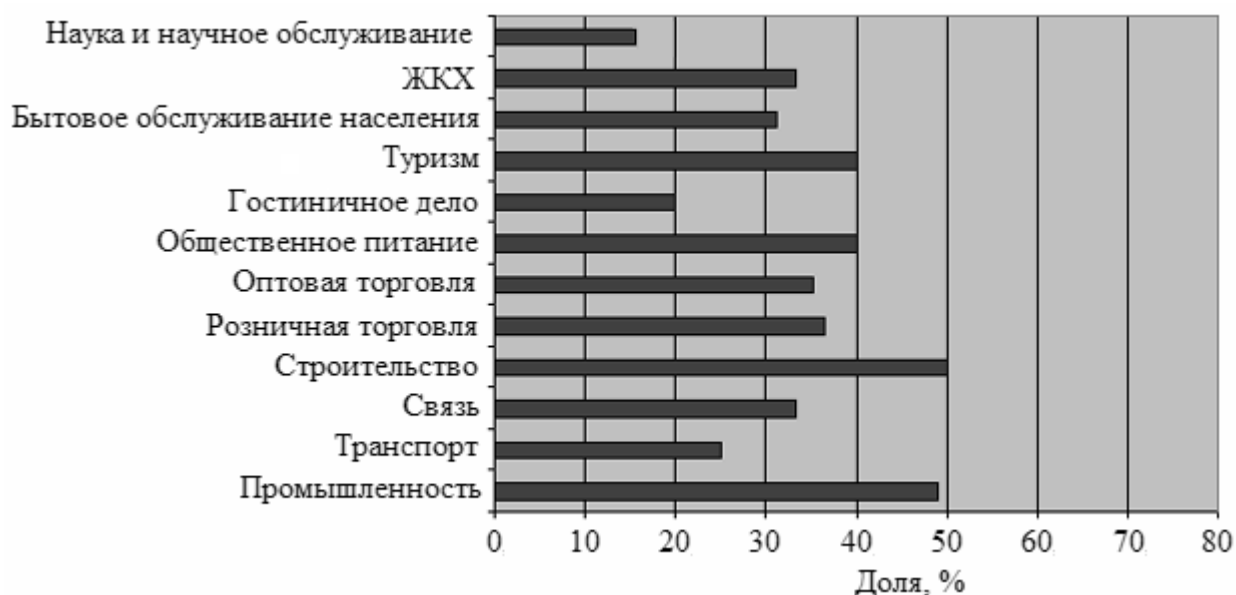


Рис. 3. Доля предприятий, участвующих в кооперационных связях

Результаты исследования, проведенного автором на предприятиях Великого Новгорода, свидетельствуют о том, что для предприятий МСБ основными стимулами для кооперации с крупным являются расширение масштабов кооперации, которые в значительной степени ограничиваются действием ряда организационно-управленческих, нормативно-правовых, производственно-технологических, инфраструктурных, информационных и социальных факторов.

Исследование, характеризующее развитие кооперационных связей, проведено автором в двух независимых плоскостях:

- по материальному обеспечению (снабжению) предприятия сырьем, материалами, технологическим оборудованием и запасными частями;
- по реализации продукции.

Наиболее востребованными со стороны крупного бизнеса являются следующие виды услуг: производство комплектующих изделий, спецодежды, инструмента, тары, оптовая поставка материалов, ремонт зданий и сооружений. Лишь незначительная часть респондентов рассматривают возможность участия малых фирм в основном технологическом процессе крупного бизнеса, что говорит о недостаточном внимании предприятий к процессам кооперации производства, использования в этом направлении возможностей малых предприятий. Выяснилось, что крупный бизнес не доверяет профессионализму малого бизнеса и, следовательно, не размещает заказы на малых предприятиях – так счи-

тает 18% респондентов, более 70% ответивших полагает, что малый бизнес вынужден самостоятельно решать свои проблемы.

Основными причинами, по которым предприятия крупного бизнеса ничего не могут предложить малому бизнесу, являются: отсутствие свободных площадей; сложные технологии; политика компании, контрактные обязательства; специфика производства, отсутствия у предприятий малого бизнеса необходимых лицензий и разрешений.

Недостаточное внимание к интересам кооперации со стороны региональных органов власти и управления, увеличение замкнутости производственных процессов, рост самодостаточности предприятий приводят к утрате конкурентных преимуществ у предприятий и организаций региона. Снижается эффективность экономических, транспортных, финансовых и информационных связей. В условиях кризиса данная ситуация усугубляется тем, что предприятия и организации утрачивают способность не только опережать проявление негативных тенденций, но и даже просто адаптироваться к изменениям внешней среды.

По мнению автора, основным фактором, сдерживающим развитие сотрудничества между крупным, средним и малым бизнесом, является отсутствие информации. Малые предприятия не имеют достаточных сведений об ассортиментном портфеле крупных предприятий, их технологических возможностях, свободных производственных мощностях и площадях, а крупные предприятия недооценивают возможности малых в решении своих проблем. Для устранения этих негативных факторов необходимо обеспечить координацию в работе различных структур поддержки промышленности на областном и муниципальном уровне на базе создания системы мероприятий по диагностике промышленного потенциала, позволяющей получить информацию о производственных возможностях промышленных предприятий и потенциале их участия в производственной кооперации. Кроме того, следует создать механизм по сбору, распространению и обмену информацией о производственных заказах предприятий города и области, чему может способствовать организация специализированных выставок и ярмарок, направленных на выявление технологического потенциала промышленных предприятий области и установление кооперационных связей

Результаты социологического исследования показали наличие ряда проблем, существующих по кооперации крупного среднего и малого бизнеса:

- отсутствие системного подхода со стороны федеральных и региональных структур, отвечающих за развитие промышленности и поддержку предпринимательства, к развитию субконтрактных отношений с участием субъектов малого предпринимательства и, как следствие, от-

сутствие системы стимулов для крупных предприятий развивать указанные отношения;

- недостаточная привлекательность малых предприятий в качестве партнеров для крупных предприятий;
- неразвитость прикладных услуг (информационных, консультативных, инжиниринговых, проектных, конструкторских и др.) для предприятий, заинтересованных в кооперации;
- отсутствие эффективной системы финансирования субконтрактных отношений (специализированных гарантийных фондов, кредитной кооперации), обеспечивающей потребности малых предприятий;
- отсутствие специализированной системы страхования рисков, возникающих в процессе кооперированных связей с участием малых предприятий (страхование рисков, как малых, так и крупных предприятий);
- недостаточная информированность и компетентность менеджмента предприятий области в организации субконтрактинга, франчайзинга, аутсорсинга и других технологий кооперации.

Все эти негативные факторы имеют комплексный и системный характер, что усложняет устранение или снижение их влияния.

Формирование и развитие кооперационных связей предприятий МСБ с крупными предприятиями позволит обосновать необходимость новых подходов к организации межфирменного взаимодействия и разработать концепцию предпринимательских сетей в бизнесе, основанную на создании механизма партнерства в предпринимательской деятельности в условиях становления рыночных отношений в России.

5. Включение потенциала предприятий МСБ в процессы производственной кооперации и формирование стратегического партнерства может осуществляться через механизмы субконтрактинга, являющегося способом организации производства, основанного на разделении труда, технологической специализации, рассчитанного на долгосрочное сотрудничество крупных предприятий с малыми и средними специализированными предприятиями, являющимися поставщиками комплектующих изделий и услуг. При этом развитие субподрядных отношений может иметь для малого предпринимательства и общие положительные результаты. Техническая и финансовая помощь в рамках субподряда может резко повысить оснащенность и конкурентоспособность большого числа малых предприятий. Так, среди обследованных малых предприятий абсолютное большинство получало помощь от заказчиков, как непосредственно для осуществления контракта, так и способствующую их развитию в целом.

Для оценки возможностей развития субконтрактации автором исследован рынок субконтрактации, позволяющий определить:

- уровень специализации производства промышленных предприятий;
- развитие кооперационных связей между малым и крупным бизнесом;
- круг малых предприятий, способных выполнять субконтрактные заказы;
- приоритетные сферы поддержки процессов, в которых субконтракция даст наибольший результат;
- проблемы, тормозящие процесс развития субконтракции.

Как показывает мировой опыт, существует объективная необходимость создания условий для взаимовыгодного сотрудничества и взаимодействия малых и крупных предприятий, в том числе в области производственной кооперации. За рубежом субконтракция развивается в разных формах - как способ предоставления заказов малому бизнесу, в форме участия в тендерах, выигранных крупными фирмами и др. Качественно новый уровень взаимодействия крупного и малого бизнеса проявляется при создании региональных центров поддержки малого бизнеса в странах Евросоюза, где консолидируются усилия практически всех сторон, заинтересованных в успешной работе малых предприятий и увеличении их числа.

Применение механизма субконтракции позволяет крупным предприятиям сокращать непроизводительные издержки и концентрировать ресурсы на внедрении новых технологий, обновлении модельного ряда и техническом перевооружении, малым предприятиям - обеспечить возможность доступа к необходимым ресурсам (производственные площади, оборудование) и долгосрочным заказам крупных предприятий, повысить уровень специализации и технологического развития. Преимущества субконтракции для потребителя, прежде всего, связаны с более высокой эффективностью малого бизнеса, которая находит свое отражение в оптимальной цене поставляемых комплектующих из-за более узкой специализации производства и невысоких управленческих расходах, оперативности изменений. Тем не менее, государственная политика, законодательная база создают проблемы и в сфере развития субконтракции. Так, большинство малых предприятий (70,4% от всех опрошенных автором руководителей) отметило, что в процессе выполнения субконтракта им приходилось сталкиваться с ситуацией, когда заказчиком не выдерживались согласованные в договоре сроки платежа. Также более 40% опрошенных руководителей малых предприятий заявило, что были случаи, когда при заключении договора заказчиком навязывались неприемлемые условия оплаты. Эти и другие названные проблемы (например, требования заказчика снизить цены, наруше-

ние заказчиком взятых на себя договорных обязательств) связаны с наличием некоего превосходства этих предприятий над субконтракторами, диктующими свои условия и не выполняющими в полной мере собственные обязательства.

Наиболее острые проблемы возникают среди узкоспециализированных малых предприятий, производящих продукцию промежуточного потребления (комплектующие и т.д.), особенно в машиностроении. Так, малые предприятия, производящие электронику и сложную продукцию машиностроения часто специализируются на запасных частях и комплектующих, для которых участие в выполнении субконтрактов является основным условием развития. Если же предприятие при сбыте своей продукции завязано на ограниченный круг заказчиков (потребителей), то в таком случае заказчики, пользуясь своим “монопольным” положением диктуют свои условия и выдвигают неадекватные требования. Для решения данной проблемы для предприятий МСБ является расширение круга потребителей за счет диверсификации производства либо перепрофилирования на производство продукции конечного потребления, что, в свою очередь, трудноосуществимо без создания таких базовых условий, как развитие системы микрокредитования, внедрения лизинговых механизмов и т.д.

Программа поддержки субъектов малого бизнеса в промышленной сфере путем развития субконтракта должна включать:

- стимулирование создания новых малых промышленных предприятий;
- повышение информированности субъектов малого, среднего, крупного бизнеса в промышленной сфере о процессах субконтракта;
- формирование комплекса услуг для субъектов малого, среднего, крупного бизнеса в промышленной сфере, участвующих в процессах субконтракта;
- создание системы поддержки процессов производственной кооперации;
- повышение эффективности деятельности предприятий в промышленной сфере и качества продукции на основе специализации.

Возможные направления взаимодействия с субконтракторами условно можно разделить на пять блоков (рис. 4).

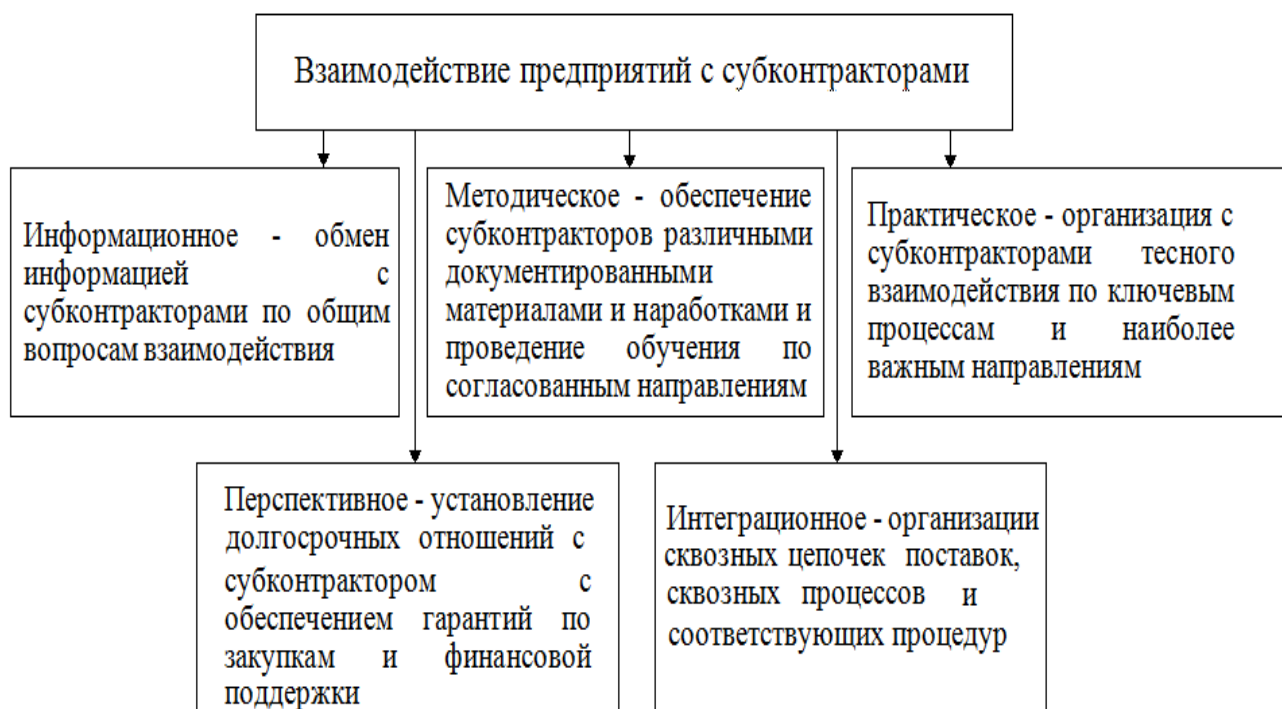


Рис. 4. Основные направления взаимодействия с субконтракторами в сфере производственной кооперации

6. Для конструктивного развития ситуации в области подготовки и участия предприятий МСБ в реализации заказов в качестве субконтракторов и поставщиков продукции для крупного бизнеса необходимо:

обеспечение равноправного и эффективного взаимодействия заказчиков и субконтракторов с помощью мер консультационного и правового характера;

внедрение и развитие различных кредитно-финансовых механизмов поддержки МСБ;

создание систем информационного, кадрового и методического обеспечения участия предприятий в торгах и непосредственной реализации заказов.

В рамках достижения поставленной цели для Новгорода и области в диссертационной работе рекомендуется создание Совета по развитию региональной производственной кооперации (рис. 5).



Рис. 5. Организационная поддержка региональной производственной кооперации промышленных предприятий Новгородской области

Система программных мероприятий может быть представлена организационной и правовой поддержкой участников субконтрактации, развитием инфраструктуры. Потенциальных партнеров, скорее всего, можно найти среди существующих в настоящее время лучших поставщиков. Алгоритм следования к партнерству представлен в блок-схеме на рисунке 6.

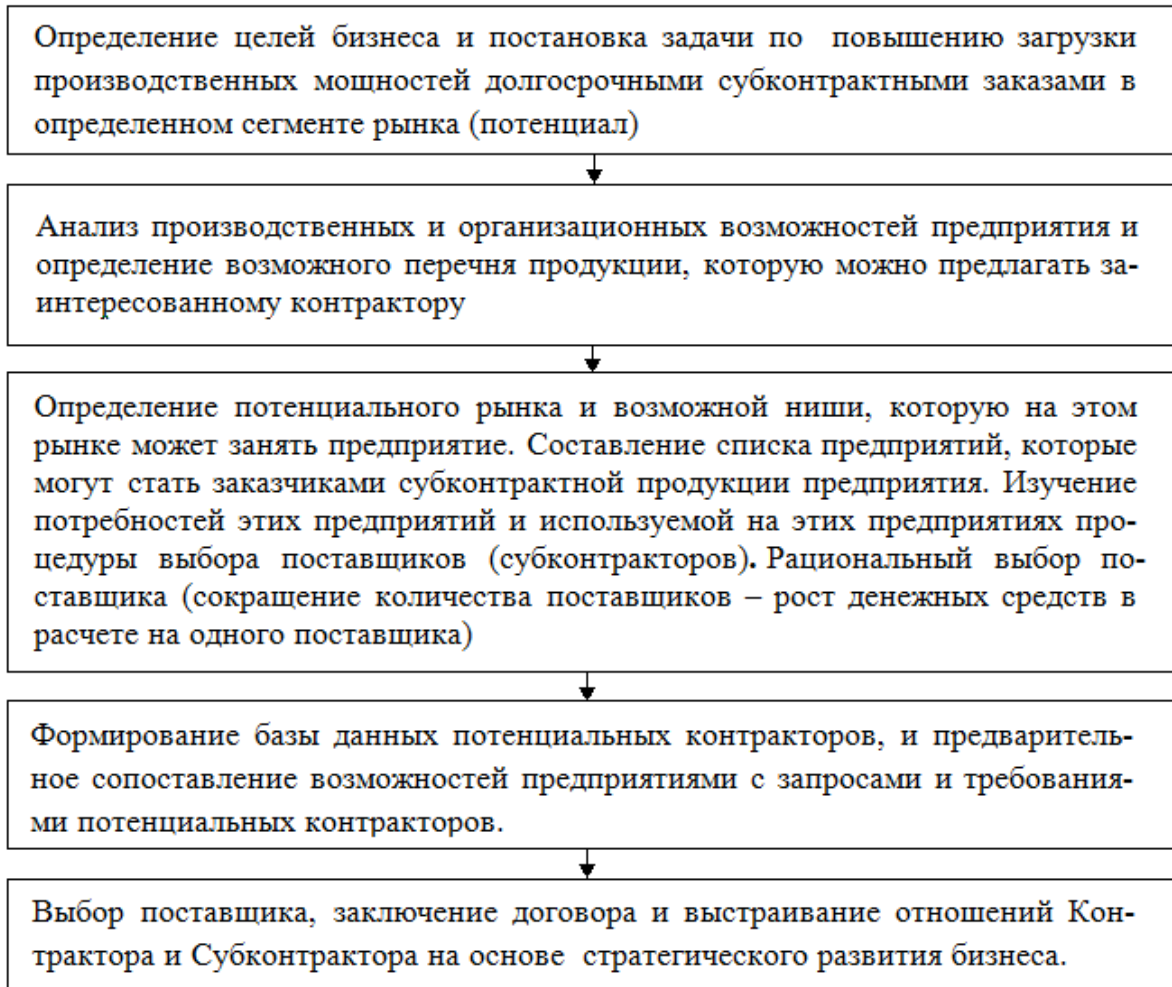


Рис. 6. Алгоритм развития бизнес-партнерства в системе производственной кооперации.

В диссертационной работе разработаны методические рекомендации по созданию биржи субконтрактов, которая является механизмом для создания партнерских отношений и предназначена для подготовленных переговоров уполномоченных представителей предприятий-заказчиков с потенциальными поставщиками по вопросам изготовления и поставки изделий, узлов, комплектующих и т.д. по техническим заданиям заказчика. На бирже субконтрактов будут выставлены заказы крупных предприятий России и ближнего зарубежья, позволяющие заключить долгосрочные контракты с поставщиками на производство продукции и осуществление производственных процессов, а для малых и средних предприятий появляется возможность дозагрузить простаивающие производственные мощности. Для заказчиков существенно сокращается время на поиск новых квалифицированных поставщиков, что позволит сэкономить до 30% средств при размещении заказа,

Создание «Биржи субконтрактов» должно проходить ряд этапов.

На первом этапе производится отбор новгородских компаний, разрабатывающих и выпускающих продукцию машиностроения, и формируется портфель их конкретных деловых предложений по развитию межрегионального сотрудничества, в том числе и с использованием механизмов субконтрактации. Заканчивается этап изданием каталога с информацией о новгородских компаниях, который направляются в уполномоченные региональные структуры Российской Федерации.

На втором этапе ведутся переговоры и на основании результатов квалификационного отбора Заказчики формируют список Поставщиков.

Уполномоченные региональные структуры, получив каталог с описанием деятельности малых предприятий Великого Новгорода и их деловых предложений, распространяют полученную информацию среди предпринимательских структур своего региона, отбирают компании, заинтересованные в установлении контактов с новгородскими компаниями, указанными в каталоге, и собирают информацию о деятельности этих региональных компаний, анализируют их встречные деловые предложения по кооперации и высказанные пожелания по созданию контактов с конкретными новгородскими компаниями. Далее они формируют общий список компаний из своего региона с описанием их деятельности и предложений по кооперации и направляют его в исполнительную дирекцию в Великом Новгороде.

III. ОСНОВНЫЕ НАУЧНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИОННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

1. Мятнев А.А. Управление субъектами малого и среднего бизнеса на основе эффективного информационного обеспечения //Современные аспекты экономики – 2010. – №2 (115) - 0.4 п.л.

2. Мятнев А.А., Совершенствование системы лизингового обслуживания предприятий малого и среднего бизнеса Великого Новгород //Современные аспекты экономики 2010. - №2 (115) - 0.4 п.л.

3. Мятнев А.А. Формирование стратегического партнерства через механизм подрядного кооперирования – субконтрактинг //Современные аспекты экономики – 2010. – №3 (116) - 0.4 п.л.

4. Мятнев А.А., Гончарова Э.А. Мотивационные механизмы в управлении развитием бизнеса малых и средних предприятий //Экономика и управление: Сборник научных трудов. Часть 3./ Под ред. А.Е. Карлика.- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. - 0,4 п.л. (вклад автора – 0,2 п.л.)

5. Мятнев А.А. Механизм делового партнерства промышленных предприятий малого и среднего бизнеса с финансово-кредитными

структурами//Экономика и управление: Сборник научных трудов. Часть 3./ Под ред. А.Е. Карлика.- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.- 0,4 п.л.

6. Мятеев А.А., Гончарова Э.А. Использование скоринговых систем для управления кредитными рисками в сфере малого бизнеса //Экономика и управление: Сборник научных трудов. Часть 4./ Под ред. А.Е. Карлика.- СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010.- 0,4 п.л. (вклад автора – 0,2 п.л.)

7. Мятеев А.А. Формирование партнерских отношений в сфере малого и крупного бизнеса //Журнал правовых и экономических исследований. – 2010. - № 4. - 0,4 п.л.

8. Мятеев А.А. Масштабы и характер кооперационных связей малого бизнеса и крупных предприятий //Материалы научно-практического симпозиума молодых ученых и специалистов. - СПб.: Изд-во СПб. ИМЦ «НВШ-СПб», 2010. – 0,4 п.л.

9. Мятеев А.А., Какава Л.О. Механизм делового партнерства как элемент системы управления российскими предприятиями //Материалы научно-практического симпозиума молодых ученых и специалистов. - СПб.: Изд-во СПб. ИМЦ «НВШ-СПб», 2011. – 0,4 п.л. (вклад автора – 0,2 п.л.)

10. Мятеев А.А. Развитие системы производственной кооперации на промышленных предприятиях крупного и малого бизнеса //Вестник Российской академии естественных наук. – 2011. - № 2 - 0,6 п.л.