

2) определить участки для строительства кооперативных домов;

3) обеспечить оснащение земельных участков для кооперативного строительства инженерной и социальной инфраструктурой за счет государства.

4) привлекать строительные кооперативы и их возможности по финансированию для комплексного освоения территорий.

5) создать бюджетную структуру, цель которой определить координацию работ по строительству кооперативных домов.

В результате, деятельность ЖСК позволит обеспечить массовое вовлечение финансовых средств населения в создание нового жилья. Указанные меры государственного управления могут стать регуляторами положительного развития рынка строительства жилья, что повлечет за собой повышение активности строительной отрасли и внутреннего спроса, т.е. будет иметь положительный эффект на уровне макроэкономики Российской Федерации.

Библиографический список

1. <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/enterprise/building/#>
2. Россия и страны мира: Сборник / Гос. ком. Российской Федерации по статистике. – М.: Госкомстат России, 2002. – 398 с.
3. http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_39/Main.htm
4. *Небритов Б.Н.* Повышение адаптивности и конкурентоспособности предприятий на современном этапе развития инвестиционно-строительного комплекса: сб. научных трудов / Ростов-на-Дону: Ростовский гос. строит. ун-т, 2008
5. *Бузырев В.В.* Повышение эффективности управления инвестиционно-строительным комплексом в рамках финансово-промышленных групп / Сб. науч. тр. – СПбГИЭА, СПб, 1998
6. Жилищный Кодекс Российской Федерации [Федеральный Закон от 29.12.2004 № 188-ФЗ: в ред. 17.12.2009 г.] - М: Изд-во Эксмо, 2010.

УДК 334.7: 338.1

Стратегическая оценка кооперационных взаимодействий предприятий на основе субконтрактации*

©2011 г. Ю.В. Вертакова, И.В. Петрищева**

Становление и дальнейшее развитие малого предпринимательства в России на фоне неблагоприятной экономической среды и слабой государственной поддержки создали предпосылки для активного взаимодействия с крупными предпринимательскими структурами. Для адекватной оценки и диагностирования ситуации, характерной для сферы малого и крупного бизнеса, необходимо совершенствовать научный инструментарий управления этой областью

* Выполнена в рамках гранта Президента РФ «Формирование конкурентоспособных региональных кластеров в условиях модернизации российской экономики» регистрационный номер: МК-1778.2011.6

** Вертакова Ю. В. – д-р. экон. наук, проф., зав. кафедрой «Региональной экономики и менеджмента» Юго-Западного государственного университета.

Петрищева И.В. – аспирант кафедры «Региональной экономики и менеджмента» Юго-Западного государственного университета.

деятельности. При этом особое значение приобретает расширение применения современных методов анализа для оценки эффективности взаимодействия малого и крупного бизнеса и обоснования путей ее повышения.

Современная экономическая наука имеет в своем распоряжении огромное количество разнообразных методов анализа финансового состояния и производственно-хозяйственной деятельности малых и крупных предприятий. Универсальность этих методов позволяет их использовать для решения достаточно широкого круга задач, возникающих в процессе функционирования данных предприятий.

Рассмотрим специфику применения этих методов для решения задач взаимодействия малых и крупных предприятий, что является основой для формирования алгоритма обоснования их кооперационных взаимодействий с учетом фактора субконтрактации. Под алгоритмом оценки кооперационных взаимодействий предприятий на основе субконтрактации, понимается точное предписание, которое

задает вычислительный процесс, начинающийся с произвольного исходного элемента (информация о действующих малых и крупных предприятиях) и направленный на получение полностью определяе-

ствующей развитию субконтрактации в регионе и др. В **табл. 1** приведена система показателей, характеризующих, на наш взгляд, уровень развития субконтрактации в регионе.

Система показателей состояния и развития субконтрактации на уровне региона				Таблица 1
№ п.п	Показатель		Числовое значение	Степень готовности
1	Доля малых и крупных промышленных предприятий в регионе		0,80 – 1,00	Очень высокая
2	Наличие регионального центра производственной кооперации и субконтрактации	Количество зарегистрированных предприятий – контракторов	0,64 – 0,80	Высокая
		Количество зарегистрированных предприятий – субконтракторов	0,37 – 0,64	Средняя
		Количество проводимых мероприятий региональным центром	0,20 – 0,37	Низкая
3	Наличие государственной поддержки субконтрактации в регионе		0,00 – 0,20	Очень низкая

мого этим исходным элементом результата (формулировка выводов о возможностях и перспективах развития субконтрактной системы на предприятиях). Предлагаемый алгоритм оценки представлен на **рис. 1**.

Первый этап алгоритма предусматривает компаративный анализ малых и крупных предприятий на уровне региона в целях выявления основных тенденций их развития. На наш взгляд, основными критериями, по которым необходимо проанализировать состояние и развитие этих предприятий, являются: их количественное соотношение, производительность труда, выпускаемая продукция, численность занятых, инвестиции в основной капитал. Далее необходимо проанализировать указанные критерии для оценки вклада крупных и малых предприятий в экономику региона, с целью установления основных путей повышения его экономического статуса. На данном этапе в качестве наиболее подходящего методического инструментария можно использовать систему индикаторов: темпы изменения количества, производительности труда, выпуска продукции, численности занятых, инвестиции в основной капитал малых и крупных предприятий. Результаты компаративного анализа могут свидетельствовать о возможности использования механизма субконтрактации на малых и крупных предприятиях хозяйствующего комплекса региона.

Второй этап предлагаемого автором алгоритма включает оценку состояния и развития регионального рынка субконтрактации как одного из действенных инструментов реализации кооперационных взаимодействий малых и крупных предприятий. Оценка необходимо проводить по таким критериям, как: отраслевая принадлежность; количество объектов взаимодействия (малых и крупных предприятий, использующих механизм субконтрактации); уровень развития информационной системы субконтрактации; наличие государственной поддержки, способ-

Положительная динамика удельного веса малых и крупных промышленных предприятий в регионе свидетельствует о целесообразности исследования субконтрактации.

Наличие регионального центра производственной кооперации и субконтрактации показывает степень развития информационной системы субконтрактации и характеризуется: наличием зарегистрированных пользователей – предприятий – контракторов и субконтракторов, а также наличием проводимых мероприятий, направленных на поддержку субконтрактной системы отношений в регионе.

Необходимо отметить, что основные проблемы поддержки малого бизнеса решаются преимущественно на региональном уровне, поскольку по характеру и масштабу своей деятельности он является субъектом региональных рынков. Именно на уровне регионов должны определяться приоритетные направления поддержки малого бизнеса, и механизмы ее реализации. Обеспечение высокого уровня жизнеспособности малых предприятий указывает на необходимость создания системы поддержки как со стороны государства в лице исполнительной власти, так и со стороны различных структур, дифференцированных по формам собственности, принципам финансирования и сфере деятельности.

В качестве числовых значений, по которым предлагается оценить развитие и состояние субконтрактации в регионе, выбрана универсальная вербально – числовая шкала Харрингтона. В ее состав входят содержательное (словесное) описание выделенных градаций и соответствующие им числовые значения. Эти значения получены по результатам анализа большого массива статистических данных. Благодаря этому шкала Харрингтона универсальна и может в соответствующих модификациях использоваться для оценки многих качественных показателей [1, с. 68].

Результаты исследования рынка субконтрактации в регионе могут обеспечить формирование гене-

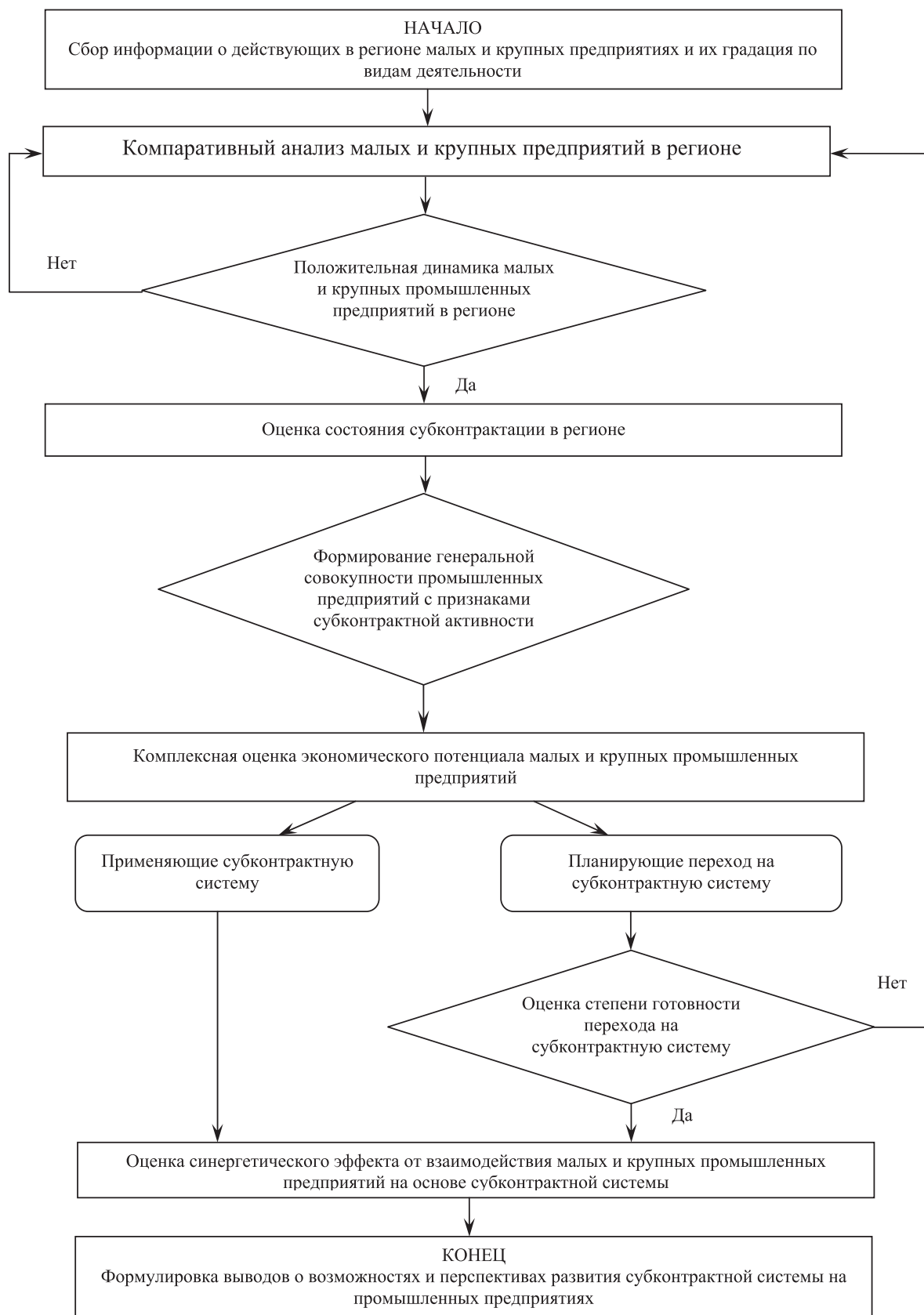


Рис. 1. Алгоритм оценки кооперационных взаимодействий предприятий на основе субконтрактной системы

ральной совокупности хозяйствующих субъектов с признаками субконтрактной активности (третий этап предлагаемого алгоритма). К таким предприятиям, на наш взгляд, можно отнести:

- исключительно промышленные предприятия;
- предприятия, выпускающие конечную продукцию, рассчитанную на платежеспособный спрос, и привлекающие другие предприятия для выполнения субконтрактов (производство комплектующих, узлов, деталей и выполнение производственных операций);

- предприятия, выполняющие (или имеющие недавний опыт выполнения) заказы на выпуск продукции или выполнение производственных операций, используемых для изготовления конечной продукции предприятием – заказчиком.

Третий этап предлагаемого алгоритма оценки кооперационных взаимодействий предлагаем рассмотреть на примере предприятий, применяющих в своей деятельности механизм субконтрактации, и предприятий, только планирующих переход на данную систему организации производства.

Для предприятий первой группы предлагаем рассмотреть показатели раздельной хозяйственной деятельности в сравнении с показателями деятельности после применения системы.

Для предприятий второй группы следует:

- 1) определить их экономический потенциал;
- 2) оценить готовность предприятий к внедрению в хозяйственную деятельность механизма субконтрактации;
- 3) описать конкретные цели и задачи, которые требуется решить в процессе взаимодействия малых и крупных предприятий на основе субконтрактации.

Комплексная оценка потенциала предприятий, использующих, а также планирующих переход на субконтрактную систему организации производства должна проводиться в совокупности его элементов, так как в этом случае можно получить реальные сведения о возможности внедрения предприятием субконтрактных отношений и перспективах их развития в будущем.

Обобщающим показателем, характеризующим эффективность деятельности организации, является экономический потенциал. Под экономическим потенциалом предприятия подразумевается его возможность осуществлять в будущем производство товаров и услуг при наиболее полном использовании по времени и продуктивности определенного количества имеющихся в наличии экономических ресурсов. Иными словами, экономический потенциал предприятия представляет собой систему элементов, усиливающих позицию на рынке. В соответствии с этим большинство исследователей рассматривает экономический потенциал как систему, структурными элементами которой являются: имущественный, трудовой, финансовый, научно-технический, коммерческий и т.д. В целях комплексной оценки экономического потенциала предприятия по переходу на

субконтрактную систему производства автор выделяет следующие его элементы (рис. 2).

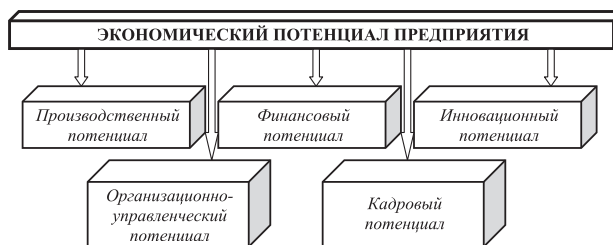


Рис. 2. Декомпозиция структурных элементов экономического потенциала промышленного предприятия

Анализ экономического потенциала предприятия должен носить комплексный характер, поскольку потенциал создается благодаря сочетанию нескольких факторов (ресурсы, резервы, результаты, предпринимательские способности), которые и выступают объектами анализа экономического потенциала. Комплексный анализ позволит дать обобщающую оценку эффективности использования экономического потенциала, наличие и рост которого определяют конкурентоспособность предприятия, служат гарантом эффективной реализации управленческих решений.

Экономический потенциал промышленного предприятия есть интегральная оценка возможностей, заключенных в ресурсном потенциале, и их реализации для достижения экономического эффекта.

Для комплексной оценки экономического потенциала предприятия по переходу на субконтрактную систему производства предлагается использовать интегральный метод, преимуществами которого являются полный учет факторов и отсутствие необходимости устанавливать очередность их действия.

Производственный потенциал промышленного предприятия определяется его способностью производить максимально возможный объем потребительных стоимостей на базе имеющихся в его распоряжении техники, технологии, научно-технической информации и природных ресурсов. Величина производственного потенциала характеризуется соответствующими видами производственных ресурсов, их количеством и качеством, а также степенью использования производственных мощностей. Оценка производственного потенциала является ключевой в условиях перехода промышленного предприятия на субконтрактную систему отношений. Роль производственного потенциала промышленного предприятия в условиях субконтрактации заключается в увеличении масштабов производства, повышении качества продукции и ускорении научно-технического прогресса. Несомненно, наличие производственного потенциала является необходимым условием существования промышленного предприятия.

Систематизируем основные показатели, характеризующие и оценивающие уровень производственного потенциала в **табл. 2**.

Таблица 2

Система показателей, характеризующих производственный потенциал предприятия			
№ п/п	Условное обозначение	Показатель	Алгоритм расчета показателя
1	P_{pp1}	Коэффициент выбытия основных фондов	Суммарная стоимость выбывших в течение года основных средств / Первоначальная стоимость основных средств на начало года
2	P_{pp2}	Коэффициент обновления основных средств	Суммарная стоимость введенных за год основных средств / Первоначальная стоимость основных средств на конец года
3	P_{pp3}	Коэффициент износа основных фондов	Сумма износа, начисленная за весь период эксплуатации / Первоначальная (восстановительная) стоимость объекта основных средств
4	P_{pp4}	Коэффициент годности основных фондов	Остаточная стоимость основных фондов / Первоначальная стоимость основных фондов
5	P_{pp5}	Фондоотдача	Годовой выпуск продукции в стоимостном или натуральном выражении / среднегодовая стоимость основных средств
6	P_{pp6}	Коэффициент загрузки оборудования	Затраты станочного времени в станко-часах / Полезный фонд времени работы оборудования
7	P_{pp7}	Материалоотдача	Стоимость произведенной продукции / Сумма материальных затрат

Интегрирование локальных показателей оценки производственного потенциала экономического субъекта обеспечивает индекс производственного потенциала:

$$IP_{pp} = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i^2)}, \quad (1)$$

где x_i – компоненты, формирующие производственный потенциал предприятия ($P_{pp1}, \dots, P_{pp8}$).

Следующим элементом экономического потенциала промышленного предприятия является финансовый потенциал.

Он характеризует возможность достижения максимального финансового результата при условии наличия собственного капитала, достаточного для выполнения условий ликвидности финансовой устойчивости и наличия эффективной системы управления финансами, обеспечивающей прозрачность текущего и будущего финансового состояния. Важность оценки финансового потенциала при оценке эффективности субконтрактации заключается в том, что у предприятий появляется возможность сократить размер капиталовложений в средства производства, сэкономить финансовые ресурсы, что в конечном итоге окажет влияние на финансовую устойчивость предприятий. Количественно финансовый потенциал предприятия характеризуется показателями ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности. В соответствии с этим показатели, приведенные в **табл. 3** могут быть положены в основу интегрированной оценки финансового потенциала предприятия.

Индекс финансового потенциала предприятия рассчитывают следующим образом:

$$IP_f = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i^2)}, \quad (2)$$

где x_i – компоненты, формирующие финансовый потенциал предприятия ($P_{f1}, \dots, P_{f10}$).

Производственный и финансовый потенциалы взаимосвязаны: нерациональная структура имущества, его некачественный состав могут привести к ухудшению финансового состояния, и наоборот. Так, изношенность оборудования, его несвоевременная замена могут повлечь за собой срывы в выполнении производственной программы. Неоправданное омертвление средств в производственных запасах, дебиторская задолженность могут сказаться на своевременности текущих платежей, а неоправданный рост заемных средств привести к необходимости реализовать часть имущества промышленного предприятия для расчетов с кредиторами. Отметим, что именно производственный и финансовый потенциал – два основных элемента в структуре экономического потенциала. Однако в условиях применения субконтрактной системы производства на промышленных предприятиях целесообразно рассмотреть инновационный, кадровый и организационно-управленческий потенциалы.

Для эффективного вовлечения новых технологий в хозяйственный оборот малых и крупных предприятий – участников субконтрактации необходимы проведение предварительной оценки и дальнейший постоянный учет инновационного потенциала предприятия.

Инновационный потенциал предприятия характеризуется его способностью продуцировать новшества и нововведения собственными силами или приобретать их со стороны, а также эффективно внедрять инновации в практику хозяйственной деятельности. Результатами реализации инновационного потенциала предприятия являются:

- освоение новой и модернизация выпускаемой продукции;
- разработка и внедрение в производство новых машин, оборудования, инструмента, конструктивных материалов;
- разработка и внедрение в производство новых технологий и способов производства продукции;

Таблица 3

Система показателей, характеризующих финансовый потенциал предприятия			
№ п/п	Условное обозначение	Показатель	Алгоритм расчета показателя
1	P_{f1}	Коэффициент абсолютной ликвидности	$\frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$
2	P_{f2}	Коэффициент текущей ликвидности	$\frac{\text{Текущие активы}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$
3	P_{f3}	Коэффициент срочной ликвидности	$\frac{\text{Денежные средства} + \text{Краткосрочные фин. вложения} + \text{Дебиторская задолженность}}{\text{Краткосрочные обязательства}}$
4	P_{f4}	Коэффициент финансовой независимости	$\frac{\text{Заемный капитал}}{\text{Собственный капитал}}$
5	P_{f5}	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	$\frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Оборотные средства}}$
6	P_{f6}	Коэффициент автономии	$\frac{\text{Собственный капитал}}{\text{Пассив}}$
7	P_{f7}	Коэффициент постоянного актива	$\frac{\text{Внеоборотные активы}}{\text{Собственный капитал}}$
8	P_{f8}	Коэффициент финансовой устойчивости	$\frac{\text{Собственный капитал} + \text{Долгосрочные пассивы}}{\text{Пассив}}$
9	P_{f9}	Рентабельность активов	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость активов}}$
10	P_{f10}	Рентабельность собственного капитала	$\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Среднегодовая стоимость собственного капитала}}$

– совершенствование и разработка новых методов, средств и правил организации и управления производством.

Инновационность промышленного предприятия важное конкурентное преимущество, так как позволяет своевременно защитить бизнес от назревающих угроз со стороны внешней среды через систему опережающего и непрерывного поиска новых возможностей выживания и развития. При этом усиливаются адаптивные способности предприятия, расширяется горизонт принятия управленческих решений, возрастают разнообразие и вариативность продуктов и технологий.

В основе методики оценки инновационного потенциала промышленного предприятия лежит изучение следующих аналитических показателей: уровня техники, технологии и организации производства, показателей прочих условий производства. Данные показатели характеризуют качество и прогрессивность продукции, состояние применяемой техники и технологии, уровень научно-исследовательской работы, поточность производства, его концентрацию и размещение, организацию труда и управление.

Совокупность исследуемых в процессе анализа показателей дает интегральную оценку инновационного потенциала промышленного предприятия (табл. 4).

Индекс инновационного потенциала предприятия рассчитывают следующим образом:

$$IP_m = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i^2)}, \quad (3)$$

где x_i – компоненты, формирующие инновационный потенциал предприятия ($P_{in1}, \dots, P_{in4}$).

Понятие «кадровый потенциал» отражает ресурсный аспект социально-экономического развития. Кадровый потенциал можно определить как совокупность способностей всех людей, которые заняты в данной организации и решают определенные задачи.

В качестве характеристик кадрового потенциала выступают: численность, структура, знания, профессиональный состав, квалификация, навыки, накопленный производственный опыт, а также личные качества: здоровье, образование, профессионализм, способность к творчеству, нравственность, разностороннее развитие, активность.

При проведении оценочных мероприятий используют различные методики психологической и социально-психологической диагностики, специализированные методы сбора и анализа информации, социометрия, групповые оценочные методы. Применение взаимодополняющих методик позволяет считать достоверной информацию, которая получена в ходе оценки кадрового ресурса. Заключительным элементом, предлагаемым для характеристики экономического потенциала предприятия, является организационно-управленческий потенциал.

Организационно-управленческий потенциал предприятия характеризуется способностью его системы управления обеспечить устойчивое положение предприятия на рынке и его экономическое развитие. Он определяется уровнем прогрессивности организационной структуры управления предприятием, организацией производства и труда, методами и способами управления персоналом.

Таблица 4

Система показателей, характеризующих инновационный потенциал предприятия			
№ п/п	Условное обозначение	Показатель	Алгоритм расчета
1	P_{in1}	Коэффициент автоматизации труда	$\frac{\text{Число рабочих, занятых механизированным трудом}}{\text{Общее число рабочих}}$
2	P_{in2}	Коэффициент автоматизации производства	$\frac{\text{Объем продукции, произведенной автоматизировано}}{\text{Общий объем продукции}}$
3	P_{in3}	Коэффициент автоматизации работ	$\frac{\text{Трудоемкость работ, выполненных с помощью машин}}{\text{Трудоемкость работ, выполненных автоматизированным и ручным способом}}$
4	P_{in4}	Техническая вооруженность труда	$\frac{\text{Среднегодовая стоимость основных фондов}}{\text{Средне-списочная численность работников}}$

Совокупность исследуемых в процессе анализа показателей дает интегральную оценку организационно-управленческого потенциала промышленного предприятия (табл. 5).

пути развития предприятия. Может ли оно выступать в роли контрактора или ограничиться субконтрактными работами. Может быть, не осуществлять переход на субконтрактную систему организации

Таблица 5

Система показателей, характеризующих организационно-управленческий потенциал предприятия			
№ п/п	Условное обозначение	Показатель	Алгоритм расчета показателя
1	P_{oy1}	Занятость персонала в аппарате управления	$\frac{\text{Численность персонала аппарата управления}}{\text{Численность производственного персонала}}$
2	P_{oy2}	Результативность управления	$\frac{\text{Объем реализованной продукции в стоимостном выражении}}{\text{Численность персонала аппарата управления}}$
3	P_{oy3}	Экономичность управления	$1 - \frac{\text{Общая сумма затрат на управление}}{\text{Общая сумма затрат на производство продукции}}$
4	P_{oy4}	Эффективность управления	$\frac{\text{Доход от реализации товаров}}{\text{Численность персонала аппарата управления}}$

Индекс организационно-управленческого потенциала рассчитывают следующим образом:

$$IP_{oy} = \sqrt[n]{\sum_{i=1}^n (x_i^2)}, \quad (4)$$

где x_i – компоненты, формирующие организационно-управленческий потенциал предприятия ($P_{oy1}, \dots, P_{oy4}$).

Итак, представленная системная характеристика экономического потенциала промышленных предприятий включает следующие подсистемы: производственный, финансовый, инновационный, кадровый и организационно-управленческий потенциал. Данные показатели могут быть проанализированы по отдельности, но для обобщенного представления субъекта в структуре региональной экономики необходимо агрегировать локальные показатели, используя следующий алгоритм.

$$IP = \sqrt[n]{IP_{pp} \cdot IP_f \cdot IP_{in} \cdot IP_{oy}}. \quad (5)$$

Без знания показателей эффективности хозяйственной деятельности, финансового состояния предприятия, интенсивности загрузки производственных мощностей, степени использования основных производственных фондов, невозможно принять обоснованное решение относительно дальнейшего

производства, поставив целью устранить выявленные недостатки и перейти к интенсивному развитию предприятия [2, с. 48].

Достоверная и объективная оценка всех элементов, формирующих экономический потенциал промышленного предприятия, гарантирует отсутствие ошибок при принятии решения относительно формы его дальнейшего развития.

Прежде чем разрабатывать стратегию, на базе которой осуществляется переход предприятия на субконтрактную систему, необходимо оценить готовность предприятия именно к такому подходу в организации производства. Это очень важный элемент в процессе подготовки к внедрению субконтракта на предприятиях. Теоретическое и практическое изучение работы «субконтрактно-активных» предприятий позволило нам выявить ряд признаков (способность своевременно и качественно выполнить заказ, наличие необходимой производственной базы, квалифицированных кадров и т.д.), которые в деятельности предприятия характеризует его готовность к использованию механизма субконтракта.

Для оценки готовности предприятия к формированию субконтрактной стратегии используем методический подход, предложенный в работе [3, с. 25].

Степень проявления признаков, характеризующих подготовленность предприятия к использованию принципов и методов стратегического планиро-

вания и управления, может производиться экспертным путем по методу Дельфи, являющемуся одним из наиболее распространенных методов экспертного оценивания. Он относится к классу методов групповой экспертной оценки и основан на выявлении согласованного коллективного мнения в ходе индивидуального анкетного опроса экспертов. При этом в нем сочетаются процедуры получения экспертной информации с эффективной обратной связью, позволяющей экспертам корректировать свои суждения. Одной из отличительных особенностей метода является анонимность ответов, введенная с тем, чтобы суждения экспертов основывались лишь на собственных предпочтениях и при этом другие мнения не влияли на эксперта.

В качестве экспертов предлагается привлекать управленческий персонал предприятия, имеющий непосредственное отношение к производственному процессу, что обеспечивает хорошее знание ситуации, конфиденциальность мероприятия и не требует привлечения больших ресурсов.

Для оценки готовности предприятия к работе на принципах субконтракции экспертам предлагается выставить оценки, соответствующие степени проявления того или иного признака. Воспользуемся градацией признаков, предложенной В.А. Шкардуном [3, с. 24].

Таблица 6 Градация степени проявления признаков на предприятии	
Степень проявления признака	Оценка
Проявляется полностью	5
Проявляется не полностью	4
Проявляется слабо	3
Не проявляется	2

Общая степень готовности предприятия представляет собой средневзвешенный балл и рассчитывается по формуле:

$$\bar{s} = \frac{1}{mn} \sum_{i=1}^m k_i \sum_{j=1}^n S_{ij}, \quad (6)$$

где S_{ij} – балльная оценка j -го эксперта степени проявления i -го признака; n – количество экспертов; m – число рассматриваемых признаков; k_i – коэффициент важности i -го признака, определяемый по правилу

$$k_i = \begin{cases} 1, & \text{если } i\text{-й признак «менее важный»;} \\ 2, & \text{если } i\text{-й признак «важный»;} \\ 3, & \text{если } i\text{-й признак «очень важный»}. \end{cases}$$

Отметим, что оценка степени готовности предприятия к переходу на субконтрактную систему организации производства устанавливается в зависимости от полученных результатов анкетирования экспертов и может характеризоваться как: «очень высокая», «высокая», «умеренная», «низкая». На основании полученной оценки делается заключение:

если она высокая, то можно приступать к разработке стратегии, основанной на применении субконтракции, в противном случае сначала необходимо провести работу по подготовке предприятия к введению субконтрактных отношений.

На четвертом этапе предлагаемого алгоритма оценим синергетический эффект от взаимодействия малых и крупных предприятий на основе субконтракции. Данную зависимость выразим следующей формулой:

$$\Theta_k + \Theta_m < \Theta^s, \quad (7)$$

где Θ_k и Θ_m – эффект автономного функционирования малого и крупного предприятий соответственно, Θ^s – эффект от их совместной деятельности.

Таким образом, синергетический эффект от взаимодействия малого и крупного предприятия измеряется величиной разницы:

$$S^s = \Theta^s - (\Theta_m + \Theta_k). \quad (8)$$

Экономическая интерпретация синергетического эффекта заключается в следующем:

1) $S^s > 0$ – объединение малых и крупных предприятий целесообразно. При этом следует учитывать:

– чем больше величина S^s , тем эффективнее процесс экономического взаимодействия и тем устойчивее союз малых и крупных предприятий;

– чем меньше величина S^s , тем меньше этот эффект и неустойчивее новообразованная структура;

2) при $S^s < 0$ – экономическое взаимодействие не эффективно, и объединение предприятий нецелесообразно.

В случае подобного взаимодействия между несколькими предприятиями синергетический эффект определяется следующим образом:

$$S^s = \sum_{i=1}^n w_i - \sum_{i=1}^n z_i, \quad (9)$$

где w_i – дополнительные доходы предприятия i от объединения, z_i – затраты предприятия i на объединение предприятий.

Для стимулирования образования кооперативной структуры необходимо, чтобы эффекты (выгоды) от их кооперации были больше затрат на формирование кооперации. Для обеспечения «долгожительства» нового образования превышение кооперационных эффектов над кооперационными затратами должно обеспечивать компенсацию убытков от воздействия внешней среды. При этом необходимо соблюдать еще одно условие: внутри подобных структур должна существовать «сила взаимного притяжения», превышающая предпочтения (преимущества) автономного функционирования объектов. В ходе оценки синергетического эффекта определяют затраты и доходы (выгоды), формирующиеся в процессе кооперации.

Взаимодействие малых и крупных предприятий на основе субконтракции влияет на следующие показатели деятельности организации:

1) *финансовая устойчивость*. Участники кооперационных процессов зачастую перемещают финансовые ресурсы между собой, предоставляя и привлекая займы, наращивая кредиторскую и дебиторскую задолженность, предоставляя и принимая финансовую помощь и используя другие формы перемещения финансовых ресурсов, что делает невозможным применение стандартных методов экономического анализа без учета особенностей перечисленных обязательств или активов;

2) *эффективность деятельности*. В ходе кооперационных процессов активно используется механизм трансфертного ценообразования, что позволяет перемещать прибыли (убытки) между участниками кооперационных связей. Такие действия делают стандартный анализ эффективности неадекватным. Например, если результаты от совместной деятельности распределяются в пользу одного из участников, то оценка эффективности его деятельности будет, очевидно, завышенной, а других – заниженной. При перераспределении финансовых результатов становится также необъективным анализ показателей динамики развития организации [4, с. 39];

3) *обеспеченность ресурсами и эффективность их использования*. В рамках кооперации экономических субъектов между ними могут перемещаться не только финансовые результаты, но и экономические ресурсы. В результате кооперационных процессов возникает эффект операционной, финансовой и управленческой синергии, который выражается в получении дополнительных выгод организациями, участвующими в интеграционных процессах. Такая синергия связана, со следующими обстоятельствами.

Получение экономии от масштаба позволяет в отдельных случаях организациям стать более эффективными в части экономии затрат и увеличения прибыли. К снижению затрат, в частности, приводит вертикальная интеграция экономических ресурсов, позволяющая уменьшить потери вследствие получения контроля над поставщиками и посредниками в распределении продукции.

Уменьшение риска потерь вследствие рассредоточения активов по разным субъектам и минимизация потерь от возможного негативного воздействия внешней среды приводят к тому, что потери понесут отдельные участники, и бизнес в целом будет сохранен.

Ускоренный рост на новых или существующих рынках возникает, например, когда крупные предприятия, имеющие хорошую дистрибьюторскую сеть и узнаваемый бренд, интегрируются с организациями, работающими на формирующихся рынках, и потом используют свои преимущества для увеличения объема продаж продукции.

Рост кредитоспособности участников за счет субконтрактации предприятия с избыточной наличностью и ограниченными проектными возможно-

стями и предприятия с ограниченными денежными средствами и высокодоходными проектами приводит к увеличению работающих активов у первой организации и повышению возможностей для развития у второй. Кооперация способствует возрастанию их кредитоспособности и увеличению долговых возможностей, поскольку при кооперации совокупная прибыль и денежные потоки становятся более стабильными и предсказуемыми, и, следовательно, риск кредиторов существенно снижается.

На пятом этапе формулируются выводы о возможностях и перспективах развития субконтрактации на промышленных предприятиях.

Таким образом, предлагаемый алгоритм позволит оценить эффективность кооперационных взаимодействий предприятий на основе субконтрактации, причем для предприятий, как применяющих данную систему, так и планирующих переход на нее.

Применение бизнес-стратегии на основе субконтрактации дает возможность промышленному предприятию освободиться от непроизводительных издержек и сконцентрировать ресурсы и усилия на участках, определяющих конкурентоспособность продукции и предприятия в целом. Преимущества субконтрактации для крупного предприятия связаны прежде всего с более высокой эффективностью малого бизнеса, которая находит свое отражение в оптимальной цене поставляемых комплектующих из-за более узкой специализации производства, невысоких управленческих расходах и оперативности изменений. Производственная кооперация позволяет крупному бизнесу повысить производительность труда и эффективность производства, а малым предприятиям – загрузить имеющееся оборудование производственными заказами, автоматически решив при этом проблему сбыта.

В целом, производственная кооперация способствует дальнейшей структурной перестройке экономики, повышению загрузки и конкурентоспособности предприятий, улучшению социально-экономического положения региона.

Библиографический список

1. *Забелин П.В., Моисеева Н.К.* Основы стратегического управления: Учеб. пособие. – М.: Инф.-внедренческий центр «Маркетинг», 1997.
2. *Лялин В.Е.* Развитие малого предпринимательства: отечественный и зарубежный опыт. – М.: Экономика, 2006. – 254 с.
3. *Шкардун В.А.* Оценка готовности предприятия к реализации маркетинговой стратегии // Маркетинг. 2001. № 3. С. 23 – 26.
4. *Маренный М.А.* Финансовый анализ кооперационных стратегий развития промышленных предприятий в сфере малого бизнеса // Финансовый менеджмент. 2002. № 1. С. 36 – 49.