

## **Современные тенденции в развитии кооперационных связей в промышленности**

**Соболева Юлия Павловна**

*сотрудник, кандидат экономических наук*

*Орловский государственный институт экономики и торговли, Орел, Россия*

*E-mail: soboleva@orel.ru*

Современный этап развития российских реформ требует от промышленных предприятий серьезных организационных преобразований, обуславливает необходимость поиска эффективных форм хозяйствования. Актуальным становится создание интегрированных объединений на основе обращения к механизмам производственной кооперации, основы которой были заложены еще во времена плановой экономики, приспособив ее к современным рыночным условиям.

Особенностью развития производственной кооперации в нашей стране является то, что налаженная в советские годы система кооперационных связей между предприятиями была разорвана впоследствии распада СССР и упразднения единых органов управления, обеспечивающих планирование и регулирование данного процесса, перехода на рыночные условия хозяйствования. Это привело к тому, что часть предприятий-партнеров по кооперации оказались за территорией страны, часть в результате экономического кризиса были постепенно закрыты, оставшиеся предприятия не справлялись с задачами поставок ввиду хозрасчетных отношений с собственными поставщиками. К моменту реорганизации экономики новая система кооперационных связей не была построена.

Большинство отечественных и зарубежных экономистов считают, что самыми важными чертами производственной кооперации в промышленности являются долгосрочность хозяйственных связей, их непосредственная направленность на производство материальных благ, совместная или технологически связанная деятельность с целью экономии затрат, усовершенствования производства, повышения производительности труда, качества производимой продукции и эффективности производства. При этом кооперационное сотрудничество распространяется как на само производство, так и на деятельность, предшествующую производственному процессу или связанную с ним другим путем, например, на реализацию готовых изделий [1].

В настоящее время в российской экономической науке многие ученые работают над вопросами создания системы кооперационных связей. Подавляющее большинство этих работ делает акцент на развитие межстрановой кооперации. Что же касается исследований форм производственной кооперации в российской промышленности на современном этапе, то чаще всего это работы локального характера, проводимые специалистами самих предприятий и освещенные ими в докладах на практических конференциях, семинарах, заседаниях. При этом мало научных трудов, изучающих проблемы управления межфирменными взаимодействиями на основе внедрения современных форм кооперации предприятий. В качестве одной из таких форм следует отметить субконтрактную систему организации производства [2]. Эта форма сотрудничества становится все более распространенной, так как характеризуется более справедливым распределением обязанностей, рисков и прибылей между партнерами.

Опыт промышленно развитых стран показывает, что субконтрактация является современным и эффективным способом организации промышленного производства. Она основана на взаимодействии промышленных предприятий на всех этапах производственного цикла на принципах долгосрочности, стабильности, высокой степени ответственности и доверия. Субконтрактные отношения позволяют предприятиям достичь высокой эффективности производства благодаря рациональному использованию имеющихся производственных мощностей и экономических ресурсов.

Ранее субконтрактная система организации производства рассматривалась исключительно как один из способов сокращения производственных затрат. Обращение к подрядчикам зачастую оказывалось более выгодным, чем сохранение внутреннего производства. В настоящее время руководители предприятий при принятии решения об

обращении к подрядчикам не ограничиваются только расчетом издержек, а принимают во внимание и факторы стратегического развития предприятия.

В отличие от простых поставок сырья и комплектующих изделий субконтрактная система организации производства отличается большей прочностью и надежностью связей, так как сопровождается, как правило, устойчивыми долгосрочными партнерскими взаимоотношениями по более широкому спектру взаимных проблем генерального контрактора и специализированных субконтракторов. По этой причине эту систему следует отнести к одному из наиболее действенных инструментов повышения эффективности промышленного производства. В результате проведенной реструктуризации предприятие-контрактор избавляется от всех нестратегических производств и заказывает необходимые комплектующие у субконтракторов.

Несмотря на очевидные преимущества субконтракта, взаимодействие предприятий в нашей стране пока практически не выходит за рамки обычных коммерческих сделок, а имеющиеся субконтрактные кооперационные взаимоотношения в промышленности являются настолько неотработанными, что очень часто негативно сказываются как на заказчике, так и на изготовителе продукции, что приводит к разрыву партнерских отношений. Одной из причин сложившегося положения дел является то, что подавляющее количество предприятий промышленности располагают полным циклом производства. Их структура характеризуется максимальным уровнем самообеспечения. Например, до 70 % машиностроительных предприятий имеют собственные заготовительные, металлургические, гальванические и другие переделы [3]. Это позволяет обеспечить высокий уровень надежности работы предприятия, но совершенно не подходит для работы на конкурентном рынке по следующим причинам:

- наличие не полностью загруженных производственных мощностей не позволяет добиваться конкурентоспособных цен на конечную продукцию предприятия;
- недостаточная концентрация усилий на ключевых направлениях не дает возможности своевременно обновлять модельный ряд;
- громоздкая система управления делает скорость прохождения решений совершенно неприемлемой;
- доля «внешних» хозяйствующих субъектов в их конечной продукции, как правило, остается сравнительно небольшой, при этом значительная часть внешних закупок приходится на сырье и энергоносители, которые поставляются еще более крупными предприятиями, часто относящимися к категории естественных монополистов.

Российские промышленные предприятия, имеющие такую структуру, в большинстве своем существенно проигрывают в конкурентоспособности не только зарубежным производителям, но и вновь созданным малым промышленным предприятиям.

Одним из путей преодоления этих проблем в условиях ограниченности финансовых ресурсов может стать развитие интегрированных объединений промышленных предприятий на основе современной формы производственной кооперации - субконтрактной системы организации производства.

#### **Литература.**

1. [www.yartpp.ru](http://www.yartpp.ru) (Сайт Ярославской торгово-промышленной палаты).
2. Терешкина Т. Семинар по промышленному субконтрактингу // Логистика. - 2001. - № 4. - С. 42-43.
3. <http://www.center.ekt.ru> (Доклад на Коллегии Министерства промышленности Свердловской области «Состояние и перспективы развития производственной кооперации и специализации в машиностроительном комплексе Свердловской области»).