

Региональный механизм взаимодействия малых, средних и крупных предприятий: компоненты, субъекты, инструменты развития

© 2011 А.В. Алешин

кандидат экономических наук, доцент

Южный федеральный университет, г. Ростов-на-Дону

E-mail: pirostov@mail.ru

В статье представлена авторская структура и раскрыто содержание регионального механизма взаимодействия малых, средних и крупных предприятий. Обосновано, что для развития данного механизма необходимо участие не только субъектов бизнеса, но и органов государственной власти региона. В работе предложены инструменты развития регионального механизма взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса.

Ключевые слова: взаимодействие малых, средних и крупных предприятий, региональный механизм, инструменты развития взаимодействия.

Взаимодействие разномасштабных субъектов бизнеса региона в рыночных условиях хозяйствования способно генерировать существенные позитивные эффекты для сотрудничающих компаний и региональной экономики в целом. Однако для превращения потенциальных эффектов в реальные, для массового распространения эффективных партнерских отношений в сложившейся экономической ситуации сил саморегулирования и рыночного механизма недостаточно. В то же время государство не может с помощью своих стимулов и рычагов полностью сформировать мотивацию к налаживанию взаимовыгодных отношений партнерского типа у разномасштабных субъектов бизнеса. В этой связи целесообразно определение структуры регионального механизма взаимодействия бизнес-акторов, а также распределение ролей региональных органов государственной власти и управления и коммерческих компаний в его формировании и развитии на мезоуровне.

В авторской версии региональный механизм взаимодействия малых, средних и крупных предприятий включает следующие основные компоненты: субъекты, процессы, структуры, инструменты, ресурсы, результаты (рис. 1).

В рассматриваемом механизме в качестве субъектов выступают как коммерческие компании и их общественные объединения, так и государственные структуры, являющиеся участниками партнерских схем и реализующие инструменты развития указанного механизма в регионе. То есть региональные органы власти не представляют собой внешних субъектов по отношению к механизму взаимодействия разномасштабных коммерческих компаний, а интегрирова-

ны в его структуру с двойственными функциями - участников и регуляторов партнерских отношений. При этом по отношению не к региональному механизму в целом, а к конкретным партнерствам малых, средних и крупных предприятий государственные структуры являются внешней стороной, частью деловой среды хозяйственных отношений.

В качестве субъектов взаимодействия могут выступать: потребители, конкуренты, поставщики, университеты и исследовательские организации, фирмы из собственного холдинга, консультанты, институциональные посредники. То есть в данном механизме субъекты рассматриваются не только с точки зрения сектора и масштаба деятельности компаний, но и с позиции ролей и функций потенциальных партнеров в разделяемой ими рыночной среде, влияющих на их вовлеченность во взаимодействие. Как показывает хозяйственная практика, конкуренты чаще всего испытывают сложности и препятствия при построении партнерских отношений в технологической сфере, а также в значительно меньшей степени вовлечены в отношения кооперации и сотрудничества¹.

В зависимости от того, какие ресурсы и в каком объеме вкладывают предприятия в совместную деятельность, определяются: распределение полномочий и эффектов; вовлеченность в партнерские отношения и заинтересованность в результатах; выбор формы взаимодействия; эффективность партнерства. Специфика малых, средних и крупных предприятий обуславливает особенности ресурсного наполнения схем партнерства. Так, чаще всего в странах с развитой рыночной экономикой крупный бизнес обеспе-

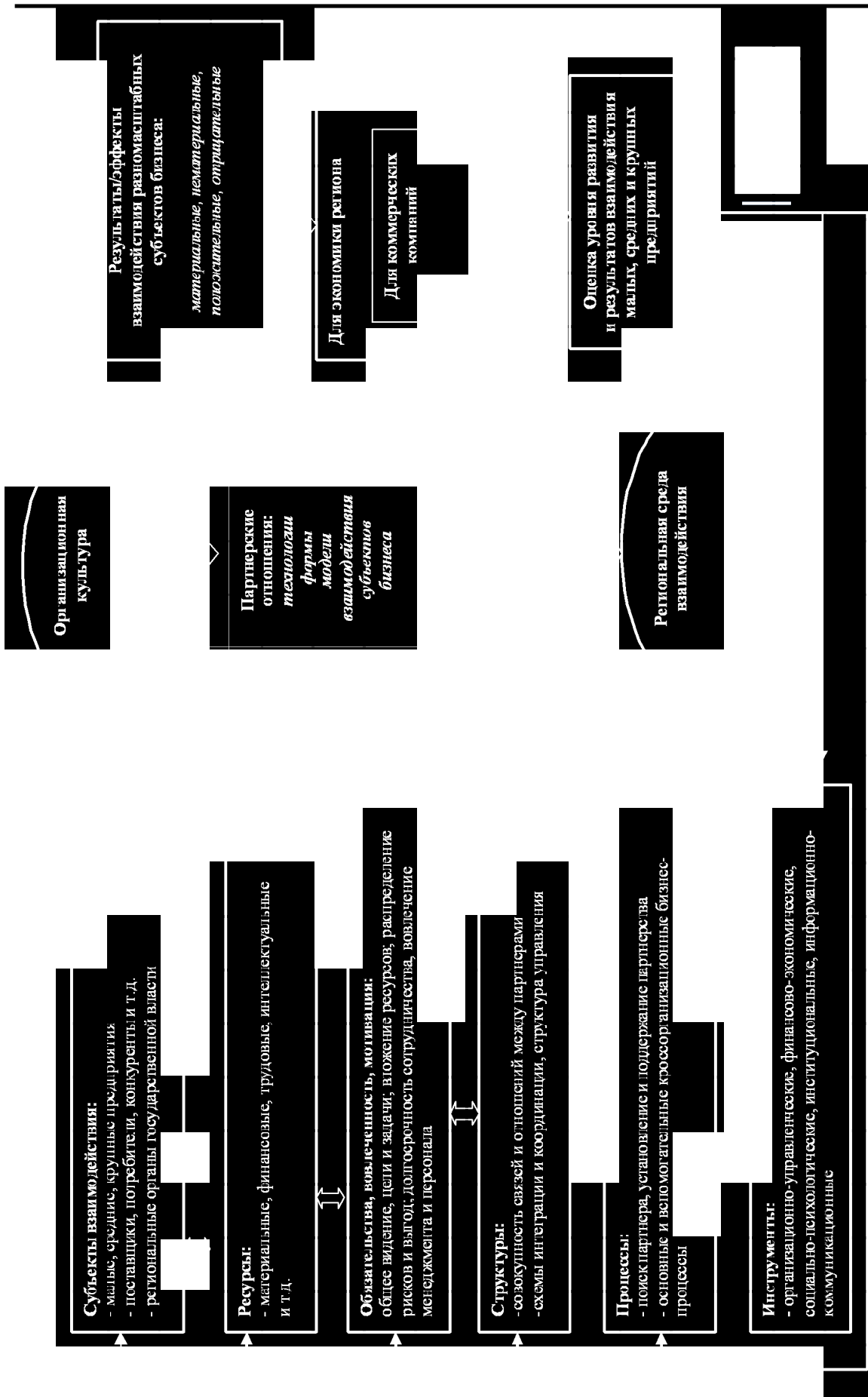


Рис. 1. Структура регионального механизма взаимодействия малых, средних и крупных предприятий

чивает финансовую основу взаимодействия, тогда как малые предприятия инвестируют в партнерство нематериальные активы.

В блок вовлеченности во взаимодействие входят важнейшие предпосылки получения позитивных результатов партнерства: наличие разделяемых целей партнерства; общее видение согласованной совместной деятельности; заинтересованность в сотрудничестве; готовность персонала к осуществлению взаимодействия; равноправие партнеров; справедливое распределение рисков, ответственности, полномочий, результатов.

Основные мотивы для построения партнерских отношений субъектов бизнеса: стремление к минимизации транзакционных издержек; заинтересованность в получении уникальных ресурсов для достижения стратегической дифференциации на рынке; создание стоимости посредством интеграции знаний; улучшение способности к обучению; увеличение масштаба деятельности без дополнительных издержек; быстрая реакция на рыночные сигналы; концентрация на ключевых бизнес-процессах компании; наращивание стратегических компетенций и возможностей; распределение инновационных затрат и рисков; трансфер технологий от партнеров; сокращение затрат на рекламу и продвижение продукции и услуг и т.д.

Процессы в рамках механизма взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса в регионе рассматриваются: во-первых, как некоторые стадии построения и развития партнерских отношений, составляющие жизненный цикл взаимодействия; во-вторых, как основные и вспомогательные кросс-организационные бизнес-процессы.

Структуры как компонент механизма взаимодействия представляют собой определенную схему связей и отношений между малыми, средними и крупными предприятиями. При построении партнерства необходимо выбрать способ координации совместной деятельности, определить вертикальные и горизонтальные связи, выделить управляющую и управляемые подсистемы. Конкретные характеристики таких структур определяют в зависимости от формы сотрудничества. Так, структура управления региональным кластером или промышленным парком будет сильно отличаться от структуры управления франчайзинговыми отношениями или схемы координации неформализованных способов взаимодействия.

Организационная культура, а также региональная среда оказывают непосредственное воздействие на реализацию партнерских отношений.

Развитие рассматриваемого механизма, управление партнерскими отношениями, обеспечи-

вающие достижение позитивных эффектов, реализуются через блок соответствующих методов и инструментов, реализация которого осуществляется коммерческими компаниями и региональными органами государственной власти на разных стадиях жизненного цикла межфирменного взаимодействия (рис. 2).

Коммерческие компании имеют широкий арсенал организационно-управленческих методов развития партнерских отношений. В первую очередь, формирование эффективного механизма сотрудничества предприятий в регионе требует создания общей согласованной политики, стратегии взаимодействия. Важную роль играет также подготовка сторон к сотрудничеству, их взаимная адаптация. Для решения этих задач подходит создание интегрированных рабочих групп с участием представителей разных компаний, поскольку дает возможность наладить открытые коммуникации и обмен идеями, установить общие цели, разработать стратегии и планы. Компании, достигшие успеха в построении партнерских отношений, отмечают, что интегрированные рабочие группы являются важным элементом стратегии совместной деятельности².

К организационно-управленческому блоку относится и подготовка всех уровней отдельных организаций к взаимодействию с другими субъектами бизнеса, мотивация персонала к построению партнерства.

Работа с персоналом компаний включает и образовательный аспект, связанный с повышением социальных и профессиональных компетенций работников, необходимых для эффективного партнерства разномасштабных субъектов бизнеса. Понимание сущности партнерских взаимодействий дает менеджменту возможность лучше оценить положение своей компании в структуре сети или стратегического альянса и определить возможности для роста и развития. Зачастую участие в партнерских сетях и использование их возможностей требует изменения и соответствующей адаптации организационной структуры компании, реинжиниринга ее бизнес-процессов. При этом постоянство менеджмента в развитии партнерских отношений с другими компаниями является для персонала индикатором серьезности его намерений. И в этой части организационно-управленческие инструменты тесно связаны с социально-психологическими. К последним относятся средства создания атмосферы доверия, снижения неопределенности совместной деятельности, улучшения групповой динамики в интегрированных рабочих командах и т.д.

Для формирования достаточно сильного импульса для развития партнерства на региональ-

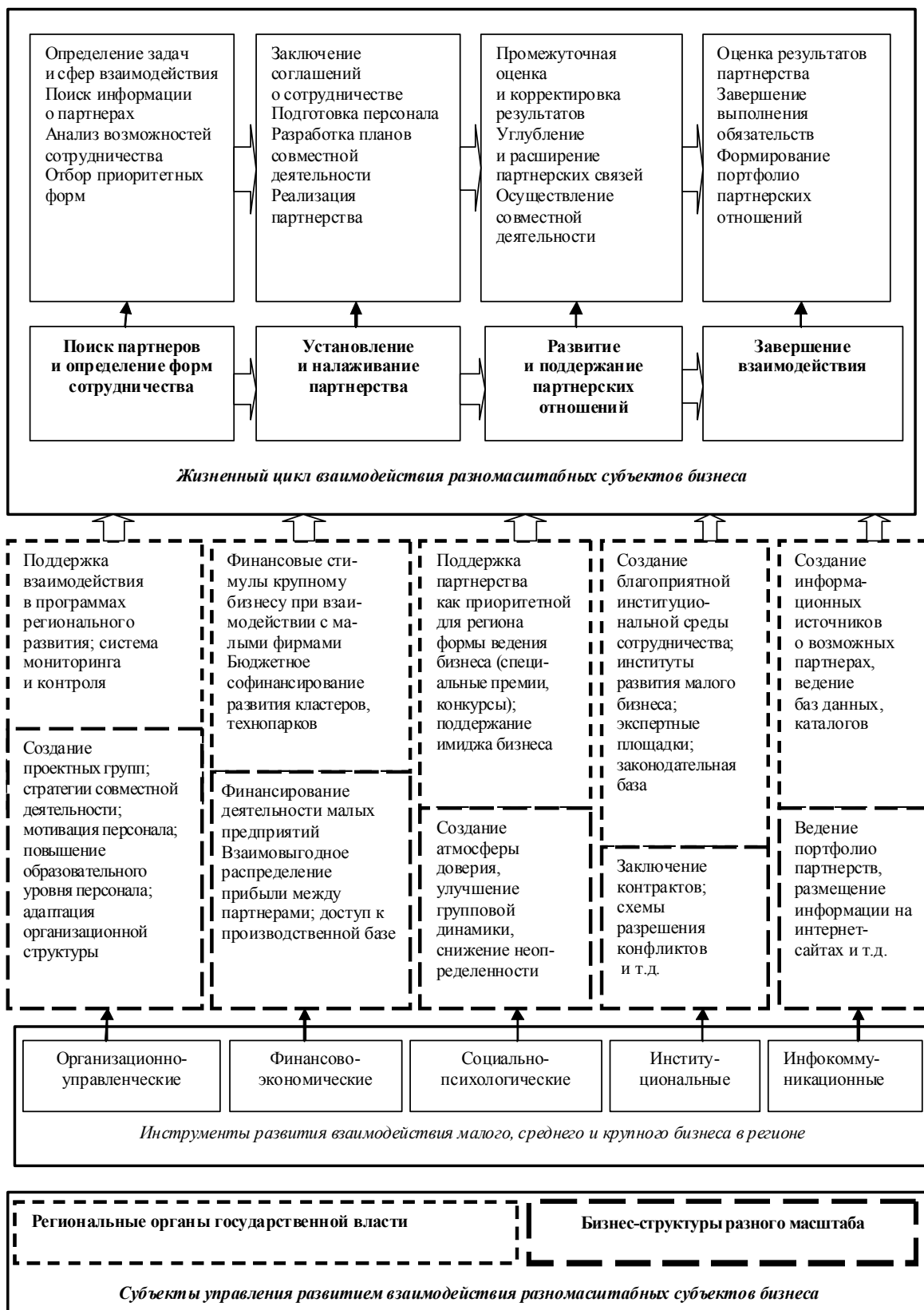


Рис. 2. Управляющий блок регионального механизма взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса

ном уровне важную роль играют органы власти субъектов РФ. Через учреждение специальных премий, конкурсов, нацеленных на создание позитивного имиджа партнерства малых, средних и крупных предприятий, органы власти способны привлечь внимание частных структур к возможности межфирменного сотрудничества. Целесообразно также включение методов поддержки партнерских отношений в региональные программы и стратегии развития. Это позволит систематизировать стимулирующие меры, более эффективно распределять ресурсы, оценивать результативность предпринимаемых действий.

В нестабильной экономической ситуации важны и финансово-экономические меры по развитию межфирменного взаимодействия. Инвестирование в совместные проекты, финансирование инновационных разработок, взаимовыгодное распределение прибыли, размещение выгодных малых партий заказов или доступ к производственным мощностям, развитие международных связей - неполный перечень финансово-экономических стимулов, которые позволяют крупным компаниям вовлекать в орбиту своей деятельности малые предприятия и использовать их гибкость, инновационный потенциал, возможность выхода на узкие рыночные ниши.

В качестве инструментов поддержки исследуемого взаимодействия региональные органы власти могут использовать финансовые льготы крупному бизнесу при условии его партнерства с малыми фирмами, бюджетное софинансирование развития кластеров, налоговые льготы для партнеров в приоритетных сферах экономической деятельности.

В институциональном блоке инструментов коммерческих компаний важная роль отводится средствам защиты интересов партнеров. Данные инструменты носят формальный и неформальный характер. В первом случае речь идет, прежде всего, о контрактах, регулирующих отношения взаимодействия малых, средних и крупных предприятий, во втором - о создании доверительных отношений между партнерами.

Со стороны властных структур региона институциональный блок инструментов наполняется такими мерами, как формирование благоприятной среды для взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса, снижение административных барьеров для развития бизнеса, сокращение уровня коррупционности экономики региона; создание экспертных и дискуссионных площадок для поиска перспективных способов межфирменного сотрудничества; расширение деятельности институтов развития; проведение выставок, ярмарок, форумов и т.д.

Информационный блок инструментов связан со структурированием и наполнением информационного пространства, созданием сети специальных информационно-коммуникационных каналов для распространения информации о взаимодействии малых, средних и крупных предприятий. Для последних эффективным инструментом в данном блоке является, например, создание портфолио успешных партнерств, а для региональных органов государственной власти - разработка и наполнение баз данных о малых и средних предприятиях как надежных потенциальных субъектах для взаимодействия с крупными компаниями.

Включение в механизм взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса контура обратной связи обусловлено тем, что постоянная оценка процессов и результатов реализации партнерства и корректировка на этой основе компонентов механизма является ключевым фактором его успешного развития. Мониторинг партнерства, направленный на подтверждение того, что взаимодействие развивается в соответствии с ожиданиями сторон, а также на регулярное внедрение улучшений, полученных идей, использование результатов партнерства, приводит к улучшению его общих эффектов.

Таким образом, предложенная структура регионального механизма взаимодействия разномасштабных субъектов бизнеса позволяет реализовать циклическую схему "взаимодействие - оценка результатов - корректировка процессов - использование достижений и результатов - взаимодействие - оценка и т.д.". Ее практическое осуществление позволит сокращать сроки внедрения инноваций, уменьшать продолжительность совместных проектов, снижать риски и наращивать общий потенциал положительных результатов совместной деятельности, обеспечивая увеличение позитивных эффектов развития партнерских отношений малых, средних и крупных компаний в регионе. Для того чтобы данный механизм эффективно функционировал, необходимы согласованные усилия коммерческих компаний и региональных органов государственной власти.

¹ Lokshin B., Hagedoorn J., Letterie W. The bumpy road of technology partnerships: understanding causes and consequences of partnership mal-functioning // Research Policy. 2011. □ 40. P. 297-308.

² Beach R., Webster M., Campbell K.M. An evaluation of partnership development in the construction industry // International J. of Project Management. 2005. □ 23. P. 611-621.