

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ МЕЖФИРМЕННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА И ИХ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

О. Н. Монтик

*Академия управления при Президенте Республики
Беларусь*

В системе рыночных отношений решающим фактором их эффективной реализации является предпринимательство, в основе которого лежит коммерческий риск и имущественная ответственность за принимаемые хозяйственные и финансовые решения. При этом особая роль в подъеме экономики и структурной перестройки хозяйства в большинстве стран отводится среднему и малому бизнесу. Создавая новые рабочие места, производя необходимые обществу товары и услуги, выступая одновременно потребителем различной продукции, малые предприятия занимают все более заметное место в экономике страны. Необходимо отметить, что мелкое предпринимательство воздействует на структуру рынка и расширение рыночных отношений прежде всего в результате изменения количества субъектов рынка, повышения квалификации и степени приобщенности все более широких слоев населения к системе предпринимательства и делового администрирования. Малые предприятия выступают своеобразным «полигоном» разработки и апробации новых научных и технических идей, поскольку их выживание определяется в первую очередь способностью чутко реагировать на нововведения, а не наличием собственных крупных финансовых и производственных резервов. И в этом состоит важнейшее значение малого предпринимательства для развития научно-технического прогресса.

Несмотря на имеющиеся сложности, процесс реформирования экономики Беларуси для повышения ее благосостояния является необходимым. При этом предпринимательство может и должно все более последовательно выступать в качестве «локомотива» глубокого реформирования в экономике, на деле доказывая не только свою жизнеспособность, но и свои преимущества. Оно в состоянии ускорять рыночные реформации, повышая их результативность, и одновременно снижать социальные напряжения, обычно сопутствующие рыночным преобразованиям.

Таким образом, сектор малого и среднего предпринимательства следует рассматривать в русле долговременного направления структурной политики, поскольку он естественным образом обеспечивает органическую смычку воспроизводственных и рыночных процессов в национальном хозяйстве, реализацию современной стратегии экономического роста в течение долговременного перехода.

Одной из современных тенденций развития предпринимательства является его интернационализация, выражающаяся во все более активном межфирменном сотрудничестве. В общем виде межфирменное сотрудничество представляет собой регулируемое соглашением стабильное и долгосрочное взаимодействие на основе единичного международного разделения труда двух или более юридически независимых друг от друга партнеров путем координации их деятельности по осуществлению ряда хозяйственных функций, непосредственно связанных с производством в целях повышения его эффективности.

Межфирменное сотрудничество затрагивает не только непосредственно сферу производства, но также включает в себя различные области хозяйственной деятельности предприятий: научные исследования, закупку материалов и сырья, непосредственный процесс производства, сбыт продукции, управление предприятием, маркетинг. В этой связи целесообразно говорить об интернационализации воспроизводства в процессе межфирменного сотрудничества, а кооперация между партнерами приобретает форму научно-производственно-сбытовой. Это отражает комплексный подход к решению проблем научно-технического развития фирм, при котором должны быть увязаны в одну систему все этапы общественного воспроизводства от научного поиска до реализации продукции на мировом рынке. При этом межфирменное сотрудничество распространяется как на само производство, так и на деятельность, предшествующую производственному процессу или связанную с ним другим путем, например, с реализацией изделий.

В связи с этим целесообразно выделить следующие области межфирменного сотрудничества: предпроизводственная, производственная, научно-техническая и торговая (сбытовая).

К межфирменному сотрудничеству в предпроизводственной сфере можно отнести следующие организационные формы: поставки комплектного оборудования, генеральный подряд, субподряд, предоставление лицензий и (или) опыта и знаний с последующей оплатой их стоимости поставками продукции.

Так, в межфирменном сотрудничестве широкое распространение получают комплектные поставки, в объем которых входит набор оборудования, предназначенный согласно предварительно выполненному проекту для исполнения определенного технологического цикла. Помимо поставки оборудования, технологических линий, их сборки и установки они включают сопутствующие услуги, оказываемые поставщиком, цена которых обычно входит в стоимость сделки. Поставщик предоставляет клиенту план предстоящих работ, обучает местный персонал, оказывает помощь при вводе объекта в эксплуатацию. Часто это сотрудничество распространяется на обмен технической документацией и информацией, проведение совместных исследований по совершенствованию продукции. Предпосылкой этого объективного процесса служит сложность современного автоматизированного и компьютеризированного оборудования. Специфика поставок комплектного оборудования, сопровождаемых, как правило, предоставлением инжиниринговых услуг, определяет формы организации экспортеров.

Практика показывает, что заказчики комплектного оборудования предпочитают заключать один контракт с консорциумом экспортеров, а не отдельные соглашения с проектными, производственными, сбытовыми фирмами. Для поставщиков консорциальная форма организации позволяет обеспечить отгрузку за границу широкой номенклатуры сложнотехнических изделий, изготовление которых целиком не может охватить ни одна промышленная компания.

При поставках комплектного оборудования расширяются разновидности условий такой формы межфирменного кооперирования, как, генеральный подряд, получивший в западной литературе термин «под ключ». К причинам их распространения следует отнести усложняющуюся конструкцию оборудования, его насыщенность электронными системами. При этом в современных модификациях условий «под ключ» в обязательствах поставщика наблюдается тенденция к расширению, вплоть до ответственности за доведение предприятия до стадии эксплуатации на проектной мощности и даже до обеспечения сбыта продукции построенного предприятия.

Разнообразные виды приобретает субподряд – наиболее простая, начальная форма кооперации, при которой подрядчик обязуется выполнять определенные работы в соответствии с заданием партнера, его заказом и по его технической документации или спецификации. Разновидностью этой формы может выступать специализированный подряд, позволяющий устанавливать более тесную связь между производственными и технико-экономическими программами партнеров. Общей чертой соглашений о таком сотрудничестве становится непродолжительный срок их действия: большинство из них включает в себя краткосрочный ежегодно обновляемый договор. Если часть продукции остается у подрядчика, то на ее использование, как правило, вводятся строгие ограничения и не предусматривается использование общих торговых знаков. В целом сотрудничество на основе субподряда следует рассматривать как переходный этап к более сложным формам сотрудничества, таким как совместное производство на основе разделения производственных программ или специализации.

В производственной области важнейшими формами межфирменного сотрудничества являются производственная специализация и производственная кооперация. Международная специализация производства может быть предметной (производство готовых изделий), поддетальной, технологической (или стадийной). Среди организационных форм производственной кооперации можно выделить совместное производство, совместное предприятие, консорциум.

Совместное производство в наибольшей степени соответствует понятию производственной кооперации. Оно предполагает обмен узлами и деталями с последующей сборкой готовой продукции на предприятии одного из партнеров. Предпосылкой для успешного осуществления этой формы межфирменного сотрудничества служит стандартизация отдельных деталей и узлов, конечной продукции. Совместное производство сопровождается значительными взаимными поставками и ведет к большей взаимозависимости партнеров. Как правило, оно существует в двух формах: на основе разделения производственных программ и на основе специализации, которые строятся на контрактных отношениях по типу «дебитор-кредитор» и не включают распределения рисков и прибыли.

В отличие от субподряда в последних случаях устанавливаются отношения более равноправного характера. Они предполагают поставку каждым партнером определенного количества узлов, деталей и прочих компонентов для изготовления конечного продукта на предприятии одного или обоих партнеров. Сюда же включается разработка технических условий на указанные компоненты, распределение их производства между партнерами с установлением объема и специфики производства. Часто подобное сотрудничество затрагивает или распространяется на проведение совместных НИОКР.

Разделение программ и специализация позволяют обеспечить выпуск изделий крупными партиями, улучшить материально-техническое снабжение, предусмотреть организацию совместных сбытовых каналов или использование сбытовой сети одного из партнеров.

Совместное производство на основе специализации становится предметом значительного числа новых соглашений о межфирменном сотрудничестве. Заинтересованность обеих сторон в этой форме сотрудничества объясняется получением выгод, вытекающих из сравнительных издержек производства, более полного использования существующих мощностей, повышения конкурентоспособности фирм, расширения рынков сбыта и проникновения на них. На практике очень часто соглашения данного вида сопровождаются технической помощью, предоставлением кредитов и снижением таможенных пошлин. Практика показывает, что достижение соглашений с высокой степенью кооперации между партнерами представляет сложный и длительный процесс, требующий четкого определения обязанностей сторон, предусматривающий установление цен на взаимно обмениваемую продукцию, сроков поставок и снабжения сырьевыми материалами, процедуры контроля качества компонентов и конечной продукции и порядка урегулирования разногласий, а также эффективной координации действий.

Совместная разработка изделий может получить широкое развитие в ближайшем будущем в отраслях с повышенной конкуренцией на мировых рынках, относительно коротким жизненным циклом и большими расходами на проведение НИОКР, в частности фармацевтической промышленности, машиностроении, электронике.

По мере развития производительных сил проекты межфирменного сотрудничества усложняются и все чаще дополняются положениями о совместных исследованиях и разработках. Межфирменная производственная кооперация все теснее увязывается с научно-техническим сотрудничеством, и дальнейшее ее развитие и переход к более глубоким формам (совместное производство, внутрифирменная кооперация в рамках ТНК) предусматривает научно-технологический обмен. Таким образом, научно-техническая кооперация пронизывает собой все области межфирменного сотрудничества.

Все многообразие форм научно-технического сотрудничества в рамках международной производственной кооперации можно свести к нескольким основным вариантам (от наиболее простых к более сложным).

Первый вариант предусматривает, что кооперант-лицензиар (владелец технологии) передает по соглашению о международной промышленной кооперации кооперанту-лицензиату (покупателю технологии) права пользования его промышленной и интеллектуальной собственностью, отдельные виды технологического оборудования. Все полученное лицензиат оплачивает производимой им кооперированной продукцией, а также по запросу лицензиара, услугами и своими лицензиями.

При втором варианте лицензиар дополнительно обязуется поставлять лицензиату часть комплектующих своего производства.

При третьем варианте научно-технического сотрудничества осуществляется подрядная кооперация, при которой лицензиар выдает лицензиату заказ на изготовление кооперируемой продукции, чаще всего промежуточной, по передаваемым последнему документации и «ноу-хау». Иногда заказчик предоставляет подрядчику компоненты и комплектующие своего изготовления, а также отдельные виды технологического оборудования.

По четвертому варианту лицензиар обязуется поставить лицензиату не только разрозненные виды оборудования, но и комплектные технологические линии вместе с соответствующими технологиями на условиях финансового лизинга.

Пятый вариант предполагает совместное производство согласованной номенклатуры кооперированной продукции, сопровождаемое взаимной передачей кооперантами лицензий и технологий, отдельных видов технологического оборудования, продажей друг другу отдельных видов кооперированной продукции (конечной или промежуточной). При положительных результатах такой кооперации межфирменное сотрудничество может распространиться на совместное или скоординированное проведение НИОКР по совершенствованию производимой и созданию новой продукции и ее изготовлению в рамках совместного производства.

Выделенные выше формы научно-технического сотрудничества позволяют сделать вывод о том, что во всей совокупности кооперационных связей научно-техническое кооперирование может рассматриваться как часть международной производственной кооперации. В том случае, когда кооперационные связи в научно-исследовательской деятельности распространяются в дальнейшем на сферу непосредственно производства, или, наоборот, кооперация в области производства влечет

за собой сотрудничество в партнеров области промышленных разработок, связанных с усовершенствованием выпускаемой продукции, мы имеем дело с производственно-технической кооперацией.

В межфирменном сотрудничестве в области торговли можно выделить такую организационную форму как совместная торговая организация. Ряд компаний сотрудничает исключительно с целью стимулирования своего экспорта, либо создавая совместную экспортную организацию, либо используя другие методы реализации продукции (например, назначение исключительного дилера или независимого агента или же основание компании в стране предлагаемого экспорта).

Выбор формы совместной торговой организации зависит от характера и отношений между предприятиями-участниками, условий внешнего рынка. Такими формами могут являться:

Групповая компания по осуществлению торговли. Она создается как компания, ограниченная долями капитала тех изготовителей, изделия которых не конкурируют, а охватывают весь спектр изделий в определенной отрасли.

Полностью принадлежащая другой фирме дочерняя экспортная компания. Такой тип организации используют крупные производственные концерны, состоящие из взаимосвязанных компаний, находящихся под одним и тем же финансовым контролем. Задачей такой экспортной компании является осуществление экспорта всей группы компаний.

Среди многообразных форм сотрудничества компаний в последнее время особое место заняли международные стратегические альянсы. С их помощью фирмы быстро приспосабливаются к переменам в технологиях, осуществляют инновационные прорывы на стыках отраслей; преодолевают границы стран и экономических союзов, осваивают зарубежные рынки сбыта, разделяя с партнерами риски и выгоды; обходят ограничения, накладываемые законодательством на поглощения и слияния.

В зарубежной практике одна из распространенных форм стратегических альянсов связана с мероприятиями в области НИОКР. Эти альянсы часто имеют место между конкурентами на рынке, которые находят скорее кооперацию, чем соперничество наилучшим способом осуществлять крупные или рискованные технологические проекты. Такие альянсы позволяют партнерам не только разделять издержки между собой, но и дополнять навыки друг друга и, тем самым, ускорять процесс НИОКР [4, р. 294].

Альянсы, ориентированные на маркетинг, могут предусматривать как «вертикальные», так и «горизонтальные» модификации, в зависимости от положения на рынке каждого партнера и его вклада в совместную деятельность. «Вертикальные» альянсы основаны на специализации: например, один из партнеров осуществляет исследование и производство, а другой – маркетинг продуктов на оговоренных рынках. «Горизонтальные» альянсы включают два типа соглашений: «конкурентные горизонтальные альянсы» в которых партнеры являются прямыми конкурентами на рынке, но решают скорее сотрудничать, чем конкурировать в конкретной сфере; и «дополняющие горизонтальные альянсы», в которых каждый из партнеров имеет активы, которые являются дополняющими к активам другого.

Все более усложняясь, организационные формы межфирменного сотрудничества приводят в итоге к появлению предпринимательских структур, ориентированных не на рынок отдельной страны, а на рынок целого региона. Этому способствует также развитие интеграционных процессов, в результате которых образуются региональные производительные силы, обладающие большей эффективностью по сравнению с национальными.

Опыт многих стран свидетельствует, что создание специализированной «производственной ниши» собственными силами весьма затруднительно. Поэтому для них предпочтительнее сотрудничать с иностранными партнерами, и прежде всего в рамках интеграции, усиливающей процессы интернационализации и регионализации. Этот процесс компании могут активизировать, наращивая собственные производственные мощности за границей с помощью прямых инвестиций. Такая промышленная политика страны в рамках регионального сотрудничества может дать реальную возможность малым и средним компаниям, ориентированным на развитие специализированного производства, перемещать часть своего производства за национальные границы. Но не менее важную роль в межфирменном сотрудничестве должно было сыграть создание совместных предприятий с иностранными партнерами внутри страны, что, как правило, также способствует повышению экспортных возможностей, поскольку позволяет использовать инфраструктуру партнера. В рамках региональной интеграции этого оказывается добиться проще, чем на других больших рынках. При этом оба процесса, связанные с экспортом и импортом капитала, увеличивают возможности доступа отечественных производителей к передовым технологиям, более дешевым и качественным производственным компонентам и т.д.

Важнейшим фактором повышения конкурентоспособности отечественной продукции на рынке определенного региона может стать создание инфраструктурных звеньев для эффективного инновационного процесса, без чего невозможно определить конкретные направления промышленной специализации, формирование такой организационной структуры, которая могла бы предоставлять своевременное и обширное информационное обеспечение новейших и перспективных проектов. Поэтому инновационная политика страны должна стать в большей степени адресной, то есть ориентированной на разработку товаров (или услуг), на которые обозначился спрос на мировых рынках.

Углубление межфирменного сотрудничества тесно связано с развитием предпринимательства, в том числе и малого бизнеса. В качестве основных условий развития предпринимательства и стимулирования межфирменного сотрудничества в Республике Беларусь можно выделить:

- совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей инвестиционные процессы как на макро-, так и на микроуровне, расширяющей условия предоставления гарантий и защиты прав инвесторов, устанавливающей эффективные и четкие методы рассмотрения и разрешения значимых инвестиционных проектов, способствуя тем самым созданию благоприятного инвестиционного климата;
- совершенствование налогового-кредитного и валютно-финансового механизмов, создающих основы для активизации предпринимательства, например, путем применения налоговых льгот на технологически и технически передовую продукцию, адресное льготное кредитование белорусских предприятий, занятых поставкой кооперированной продукции в другие страны. Для стимулирования внешнеэкономической активности малого бизнеса целесообразно выделить ему определенную долю иностранных кредитов, предоставляемых по межправительственным соглашениям, и резервировать за этим сектором экономики часть квот на каждом экспортном товару.
- совершенствование институциональных структур, обеспечивающих международное инвестиционное сотрудничество.

стимулирование развития свободных экономических зон, формирующих наиболее благоприятные условия для межфирменного сотрудничества.

Активизация участия Республики Беларусь в международном разделении труда через развитие внешнеэкономических связей с зарубежными странами, участие в разработке совместных проектов, углубление межфирменного сотрудничества позволит решить задачи ее социально-экономического развития и успешной интеграции в мировую экономику.

Список литературы.

1. Международное предпринимательство: анализ зарубежного опыта. – М.: Наука, 1992. – 214с.
2. Менеджмент и маркетинг в международных компаниях./ Под ред. В.М. Попова – М.: Финансы и статистика, 2001. – 384 с.
3. Старыгин А.В. Мировая экономика. – М.: Экзамен, 2001. – 512с.
4. New approaches to science and technology cooperation and capacity building. // UNCTAD, 1998. P. 294.

ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ- ЗАЕМЩИКА

Л.В. Прудникова

*УО «Витебский государственный технологический
университет»*

В условиях становления рыночных отношений возрастает значение кредитоспособности белорусского предприятия. Обусловлено это необходимостью финансового обеспечения воспроизводства и повышения эффективности функционирования, создания условий для непрерывности финансовых потоков на макроуровне. Предприятие, получив свободу в вопросах формирования и управления финансовыми ресурсами, выступает на финансовом рынке одним из основных его участников, субъектов в качестве заемщика денежных средств.

Вместе с тем в рыночных отношениях меняется и положение кредитора. Банки получают возможность свободного размещения своих средств. Развитие других видов банковской деятельности (учредительная деятельность, фондовые и валютные операции) стало альтернативой кредито-