

## ПРЕИМУЩЕСТВА УЧАСТНИКОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

**Бондарская О.В., д.э.н., доцент**

*ФГБОУ ВО «Тамбовский государственный технический университет»,  
Российская Федерация, г. Тамбов*

Ключевые слова: участники взаимодействия, предприятия, преимущества участников.

Key words: participants of interaction, enterprises, advantages of participants.

Аннотация: В статье автором представлены особенности, возможности и преимущества участников промышленного взаимодействия. Автором в рамках производственной системы определены ряд важных свойств её участников, которые имеют отличную форму взаимодействия от других возможных форм взаимодействия промышленных предприятий. Предложена шкала оценивания степень вовлечения предприятия на основании шкалы кооперационных усилий для целей управления участием промышленного взаимодействия.

Summary: In the article the author presents the features, possibilities and advantages of the participants of industrial interaction. Within the framework of the production system a number of important properties of its participants are defined, which have a different form of interaction from other possible forms of interaction of industrial enterprises. A scale for assessing the degree of enterprise involvement based on a scale of cooperative efforts for the purposes of managing industrial cooperation participation is proposed.

В результате участия в кооперационном взаимодействии каждый его участник получает преимущество, которого он не смог бы достичь самостоятельно, а целое направление деятельности, в том числе, межотраслевое, получает новые возможности для развития.

В наших исследованиях, представленных ниже, нами были определены особенности производственной системы, которая имеет ряд важных свойств, отличающих кооперационное взаимодействие от других возможных форм взаимодействия промышленных предприятий:

1) деятельное участие – от участника требуется использование не только финансовых ресурсов, но и предоставление информации, оборудования, знаний и умений работников для совместного решения общей задачи;

2) длительность производственных связей – кооперация не является разовым действием или единичным результатом выполнения договорных

обязательств промышленного предприятия, наоборот участие в кооперации предполагает многократное участие в последовательном решении одной задачи в рамках повторяющейся технологической операции;

3) устойчивость роли в производственном процессе – участник выполняет одинаковые операции в нескольких производственных циклах, занимая устойчивое место в производственной системе;

4) кооперация коопераций – участвуя в совместном решении задач, участник или группа участников организуют кооперацию своих подразделений и работников внутри или в рамках своей собственной производственной подсистемы;

5) организационный каркас – все участники кооперации четко понимают свои роли, задачи, полномочия и ответственность за сроки, качество и объем получаемых результатов;

6) масштаб решаемой задачи – решаемая участниками кооперации задача имеет более высокий уровень по отношению к каждому участнику и не может быть решена им индивидуально без взаимодействия с другими промышленными предприятиями» [3].

Мы отмечаем, что вышеперечисленные свойства позволяют определить кооперацию как явление, как форму экономических отношений, возникающих между промышленными предприятиями, которые являются участниками кооперационной системы.

Отметим, что у любой формы экономических отношений помимо собственно прямых участников есть заинтересованные стороны, которые непосредственно в эти отношения не вовлекаются, но либо сами влияют на процесс взаимодействия, либо подпадают под влияние участников или производственной системы в целом.

По нашему мнению, только деятельное участие конкретного промышленного предприятия в совместном решении задачи в полной мере является кооперацией.

Кооперационная система в промышленности – это совместная деятельность нескольких предприятий или организаций, направленная на повышение устойчивости развития производства и развитие отрасли в целом. В рамках кооперации предприятия могут совместно использовать оборудование, технологии, ресурсы, совершенствовать процессы производства, проводить общие маркетинговые исследования и рекламные кампании [3].

Поэтому роль и место заинтересованных сторон в кооперации промышленных предприятий нуждается в самостоятельной оценке.

По нашему мнению, наиболее важными категориями таких сторон в современных условиях являются лица – это может быть с заинтересованной стороны: собственник, работник, органы власти, руководство и население.

Нами определены сущность и характер пассивного влияния заинтересованных сторон (заинтересованная сторона на участника) и сущность активного влияния (участник на заинтересованную сторону) в кооперацион-

ном взаимодействии. Например: собственник, выделяя ресурсы для деятельности, определяет политику развития, а именно – размер инвестиций в новое оборудование, технологии и обучение работников, определяет стратегическую целесообразность кооперации. И соответственно, как участник процесса, влияющий на заинтересованную сторону активно влияя на процесс, генерирует затраты, влияя на чистую прибыль, ведет кадровую политику, определяя производительность труда и результативность внутренней кооперации, формирует денежный поток для обеспечения эффективности инвестиций.

Если заинтересованной стороной процесса является работник, то он предоставляет знания и труд в рамках внутренней кооперации, влияет на продукт через добросовестное участие в производственном процессе, проявляет инициативу по повышению квалификации. Рассматривая эту сущность активного влияния участника на заинтересованную сторону, то здесь предоставляется рабочее место для реализации возможностей и трудовых способностей, определяет условия труда и оплаты за труд, создает условия для повышения квалификации, карьерного роста.

Рассматривая заинтересованную сторону, например, это органы власти – сущность пассивное влияние здесь следует отметить – действие правовых актов, политические решения и экономическую политику, которые создают благоприятный инвестиционный климат, условия осуществления экономической деятельности, определяют фискальное обременение деятельности и соответственно, через активное влияние – участник процесса формирует социальный климат за счет трансляции макроэкономических условий на своих работников, создает рабочие места, сокращая расходы бюджетов на обеспечение социально незащищенных категорий населения, выполняет социальную функцию.

Определяя руководство, как заинтересованную сторону, здесь сущностью пассивного влияния нами определено принятие решения по текущей деятельности, формирование организационной структуры, правила участия в кооперационных сделках и характер производственной деятельности, осуществляется взаимосвязь с другими заинтересованными сторонами [3]. Напротив, согласно сущности активного влияния, формируются ресурсные ограничения в части возможного участия в производственных системах, генерирует требования о техническом, кадровом, технологическом перевооружении, определяет условия для развития и потенциал роста.

И, наконец, нами как заинтересованная сторона было определено и население, где оно выполняя пассивное влияние, формирует социальную среду деятельности, поставяет кадровые ресурсы, выдвигает требования по экологическим и социальным условиям деятельности предприятия и наоборот, корректирует социальную, экологическую, производственную политику, формируя спрос на рабочую силу, создавая социальную среду жизни населения, выполняя активное влияние участника процесса.

Фактически участие всех заявленных выше участников позволяет промышленному предприятию получить дополнительные возможности для улучшения взаимодействия со всем группами заинтересованных сторон [4].

Вместе с тем, возможные требования других участников кооперации могут привести и к негативным последствиям для конкретного предприятия в связи с возложением на него подзадач, имеющих негативное экономическое, социальное или экологическое влияние на заинтересованные стороны. Поэтому особую роль для конкретного промышленного предприятия играет вопрос об определении границ взаимодействия по отношению как к самому участнику кооперации, так и ко всем группам его заинтересованных сторон [1].

По нашему мнению, необходима трансформация условий задачи максимизации общего выигрыша с учетом взаимного влияния участников кооперации и заинтересованных сторон. Это может стать одним из направлений развития теории управления, если объектом управления является кооперация участников производственной системы.

Также мы предлагаем для целей управления участием в кооперации оценивать степень вовлечения предприятия в кооперацию на основании шкалы кооперационных усилий. Данная шкала позволяет определить роль участия в кооперации для предприятия и сформировать свою политику по отношению к возникающим в рамках кооперации подзадачам. Здесь необходимо сделать важную оговорку о том, что любое участие в кооперации требует от предприятия обеспечения высокого качества результата в заранее согласованные сроки и в требуемом объеме» [1].

**Таблица 1. Возможный вариант шкалы кооперационных усилий промышленного предприятия**

Степень вовлечения ресурсов	Усилия на управление производственной программой по кооперацией
90-100% ресурсов	Все управленческие усилия должны быть направлены на решение задач в рамках кооперации
75-90% ресурсов	Основные усилия управленческой команды должны быть направлены на решение задач в рамках кооперации
50-75% ресурсов	Может быть выделена специальная управленческая команда, на которую возлагается решение всего комплекса задач по управлению кооперацией
30-50% ресурсов	Вопросы управления решаются отдельно, но в общем порядке рассмотрения проблем управления производственным процессом предприятия
Менее 30% ресурсов	Все вопросы решаются в общем порядке, специальных обособленных усилий не требуется

Источник: разработано автором

Например, степень вовлеченности ресурсов предприятия в кооперацию является для руководства предприятия основой при расстановке приоритетов в процессе принятия решений и выделения времени на решение возникающих проблем кооперационной системы.

По нашему мнению, кооперация имеет различный масштаб: международный, страновой, территориальный, местный. Мы полагаем, что масштаб кооперации определяется географией расположения входящих в нее участников. В своих исследованиях мы выявили, например, что «международная кооперация означает, что, во-первых, участники расположены в разных странах, во-вторых, в процессе совместного решения производственных задач, как правило, возникают не только логистические проблемы, но и проблемы стандартов, перемещения полуфабрикатов через границу, а также языковые проблемы в документообороте».

Соответственно, для кооперации местного масштаба основные проблемы управления, как правило, заключаются в соблюдении сроков исполнения обязательств участниками, обеспечении полноты решения задач, а также соблюдении графика оплаты транзакций. Большинство проблем местного уровня характерны и для локальной кооперации, однако к ним добавляется логистическая составляющая.

#### **Список использованной литературы**

1. Бондарская О. В. Отраслевые свойства кооперации: параметры и отраслевые характеристики // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. – 2022. – № 1. – С. 8–11.
2. Бондарская Т.А. Organizational and economic modeling of the system of interregional industrial cooperation Международная научно-практическая конференция «Экономические науки и устойчивое образование». Болгария. Шумен. 8-9 апреля. 2022г. С. 73–82.
3. Ершова И. В., Ершов А. В., Бездежская Я. Г. Проект-аутсорсинг как форма научно-производственной кооперации промышленных предприятий // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. – 2020. – Т. 14, № 2. – С. 73–80.
4. Кусаинов Х. К., Жумабекова С. А. Вопросы евразийской промышленной кооперации в контексте сбалансированности национальных интересов // Мир экономики и управления. – 2022. – Т. 22, № 4. – С. 79–93.