

Совершенствование инструментального обеспечения процесса разработки стратегии развития взаимодействия малых и крупных организаций

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

Петрищева Ирина Владимировна - преподаватель кафедры Региональной экономики и менеджмента Юго-Западного государственного университета.
(г.Курск)

Аннотация: В статье рассмотрен один из методических подходов к разработке стратегии развития взаимодействия малых и крупных организаций, отличающийся комплексным оцениванием частных эффектов субконтрактации (финансовое состояние, прибыль, выработка, фондоотдача и др.), что позволяет спрогнозировать готовность организаций к реализации субконтрактной стратегии и скорректировать их стратегии развития

Ключевые слова: малые и крупные бизнес-структуры, субконтрактация, бизнес-стратегия, синергический эффект.

В целях формирования и последующей верификации методического подхода к стратегическому управлению интеграцией бизнеса и принятия решения о признании субконтрактации как преимущественной формы сотрудничества организаций, в качестве объекта исследования выступила сформированная автором выборка малых и крупных организаций Курской области, применяющих и планирующих переход на субконтрактацию, обладающих признаками субконтрактной активности. В качестве способа сбора информации при проведении исследования использовались анкетирование и обработка данных официальной управленческой и финансовой отчетности организаций. На основе оценки этого опыта осуществления субконтрактной модели стратегического партнерства обоснован выбор научно-методического аппарата стратегического менеджмента и последовательность действий по корректировке действующих стратегий организаций.

Так, согласно результатам опроса среди сотрудников, крупная организация ОАО «Электроаппарат» имеет незадействованные производственные площади. В случае предоставления этих площадей малой организации для изготовления комплектующих по субконтрактному договору, показатели существующего бизнес-процесса существенно изменятся (табл. 1).

Таблица 1. Основные технико-экономические показатели бизнес-структур при переходе к стратегии субконтрактации, тыс. руб.

Показатель

ОАО «Электроаппарат»

ООО «Элат-Компонент»

Суммарное значение

Выручка

19078,61

2917,53

21996,14

Полная себестоимость, в т.ч

17212,05

2535,23

19747,27

общие переменные затраты

12033,16

2242,63

14275,78

общие постоянные затраты

5178,89

292,60

5471,49

Валовая прибыль

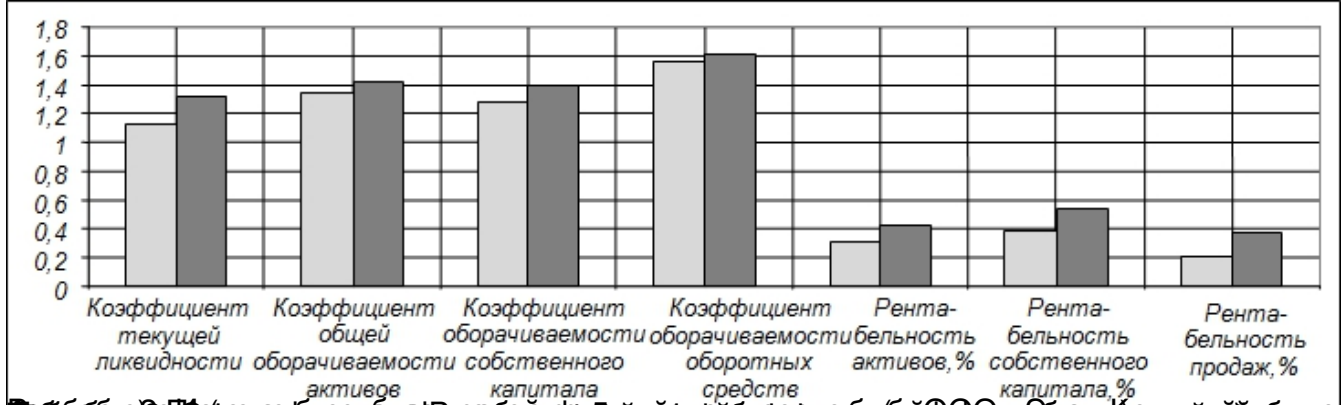
1866,56

382,31

2248,87

В частности, ООО «Элат-Компонент» получает возможность работы на оборудовании крупного промышленного предприятия, что приведет к экономии на транспортных расходах, расширению круга потенциальных заказчиков, увеличению размера прибыли при полной загрузке производственных мощностей. Таким образом, оба предприятия в результате субконтрактного взаимодействия получают экономическую выгоду. Рост показателей наблюдается у обеих организаций, что оказывает влияние на их финансовую устойчивость и конкурентоспособность, что создает предпосылки для стабильного стратегического развития.

Предлагается при стратегическом управлении на первом этапе сопоставить показатели финансового состояния стратегических партнеров до и после использования субконтракта. В качестве примера, на рис. 1, 2 приведены рассчитанные финансовые коэффициенты для рассмотренной пары предприятий по субконтрактному договору.



$$\bar{s} = \frac{1}{m \times n} \sum_{i=1}^m k_i \sum_{j=1}^n s_{ij} \quad (1)$$

Среднее значение показателя рассчитывается по формуле (1), где k_i – коэффициент, учитывающий относительную важность показателя s_{ij} в формировании стратегии развития организации, s_{ij} – значение показателя s_{ij} для i -го субъекта и j -го показателя.