

© Борис Владимирович Карцев

к.э.н., доцент

Владимирский филиал РАНХиГС,

г. Владимир

e-mail: ka-mo@rambler.ru

Kartsev Boris V.

Ph. D., associate Professor

Vladimir branch of RANEPA,

Vladimir

МОДЕЛИРОВАНИЕ КООРДИНАЦИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ: ТРАНСАКЦИОННЫЙ ПОДХОД

Modeling the coordination of economic entities of a municipality: a transactional approach

Аннотация: статья посвящена моделированию координации хозяйствующих субъектов по секторальному вектору «власть – бизнес» в сфере транзакционных отраслей. Дается понятие «транзакционная услуга органа местного самоуправления».

Annotation: the article is devoted to modeling the coordination of economic entities according to the sectoral vector "power – business" in the field of transactional industries. The concept of a transactional service of a local government body is given.

Ключевые слова: администрация муниципального образования, моделирование, транзакционные отрасли, транзакционные издержки.

Keywords: municipal administration, modeling, transaction industries, transaction costs.

Успех муниципального управления во многом определяется тем, как в него вовлечены население, работники муниципалитета, депутаты представительного органа власти, бизнес-сообщество, различные заинтересованные группы. Их отношения могут быть деловыми либо эмоциональными (основаны на симпатиях и антипатиях), а по форме – отношения силы, власти, зависимости или, наоборот, партнерства.

В нашем случае бизнес в лице хозяйствующих субъектов является очень важной составляющей в формировании позитивного социального партнерства «власть – бизнес – сообщество». Это обстоятельство вытекает из принципов организации и деятельности местного самоуправления. Прежде всего хозяйствующие субъекты (предприятия) создают такие структурные изменения муниципального образования, которые ведут к экономическому росту, техническому и технологическому прогрессу, повышению качества и улучшению распределения товаров и услуг, созданию рабочих мест. Это не происходит само по себе, а связано с разработкой муниципальной политики по координации всех сфер муниципального образования, в том числе в экономической сфере.

В условиях рыночной экономики прямое вмешательство государственных органов в деятельность хозяйствующих субъектов принципиально и по закону не допускается [1]. Основными принципами здесь являются преобладание частной собственности, конкуренция хозяйствующих субъектов, особая роль государства (в том числе муниципалитета) как координатора и регулятора социально-экономических процессов. Власть формулирует «правила игры»[2].

В нашем случае делается попытка в рамках модели социального партнерства «власть – бизнес – сообщество» сформулировать эффективные механизмы координации по линии «власть-бизнес» (рисунок 1).

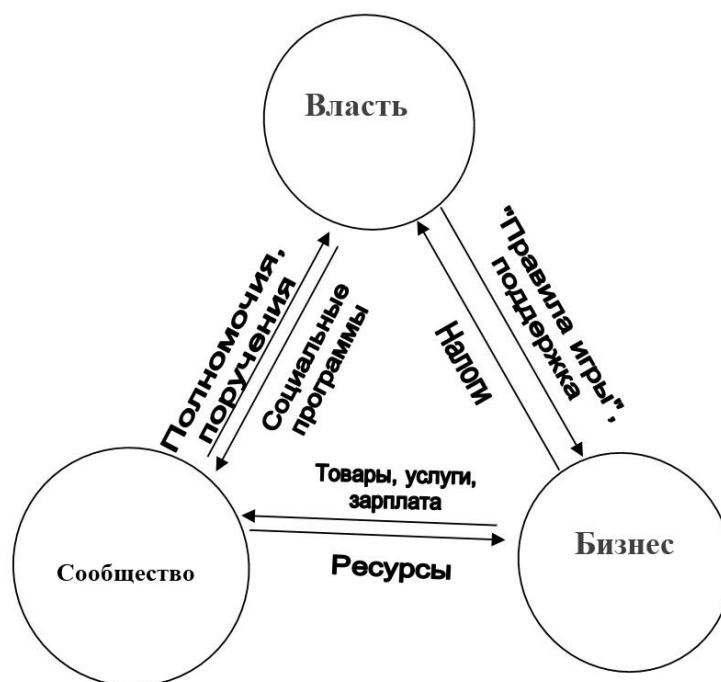


Рис. 1. Модель социального партнёрства

Представленная модель задает систему стимулов, направляя деятельность людей по определенному руслу. Этим она **снижает неопределенность** и делает социальную среду более предсказуемой. Когда люди верят в надежность и справедливость законов, договоров и прав собственности, они воздерживаются от попыток мошенничества, кражи, обмана. Представленные связи выполняют свою главную функцию – **экономии транзакционных издержек**.

Транзакционные издержки – издержки взаимодействия между людьми и организациями, поиска информации, ведения переговоров и т. п. Поэтому решение проблемы улучшения конкурентоспособности экономики возможно в первую очередь посредством повышения эффективности механизма государственного и муниципального управления через рыночную координацию хозяйствующих субъектов. Потенциал этих работ является транзакционной услугой органов государственного и муниципального управления

Одним из примеров эффективной координации хозяйствующих субъектов органами публичной власти является формирование системы поддержки малого и

среднего предпринимательства с использованием субконтрактной деятельности. Субконтрактация – одна из форм производственной кооперации, в процессе которой одно предприятие (контрактор) поручает иному предприятию (субконтрактору) производство элементов, комплектующих либо выполнение технологических действий в согласовании со спецификациями. Субконтрактация дает возможность предприятиям значительно уменьшить транзакционные расходы, сопряженные с установлением новейших кооперационных взаимосвязей.

Контрактор – ведущее предприятие с минимально нужными собственными производственными мощностями. Промышленный процесс компании-контрактора учитывает передачу юридически независимым организациям части трудов, исполняемых для реализации третьим лицам, и применение производственного потенциала субконтракторов, поставляющих комплектующие, исполняющих согласно заказу работы, некоторые разновидности специализированных НИОКР, предоставляющих услуги.

Как правило, компании-контракторы удерживают за собою такие основные компоненты производственного цикла, как НИОКР, промышленный дизайн, маркетинг, монтаж, покраска, настройка, упаковка и только единичные изготовления, более выгодные и/или несущие в себе основные ноу-хау.

Субконтрактор – организация, поставляющая согласно заказу контрактора и под его контролем долю работы, предназначенной с целью реализации третьим лицам (потребителям). В международной практике, как правило, рассматривается основной вид, когда субконтрактор предполагает собой малое либо среднее узкоспециализированное предприятие.

В настоящее время функционирует такая услуга, как «Биржа субконтрактов». Услуга «Биржа субконтрактов» – это механизм, гарантирующий продуктивный поиск квалифицированных поставщиков. «Биржа субконтрактов» – сервис, рассчитанный на предприятия, желающие осуществить закупку продукции на конкурентной основе у квалифицированного поставщика.

Регламент проведения «Биржи» подразумевает 2 этапа.

На первоначальном этапе происходит процесс знакомства: заказчики представляют собственные фирмы и потребности производств, а поставщики презентуют свои возможности согласно направлениям заказов.

Второй этап – взаимодействия в формате «тет-а-тет» в зоне деловых контактов, где поставщики представляют номенклатуру выпускаемых изделий, определенные технические характеристики, происходит наиболее подробное обсуждение возможностей для сотрудничества.

«Биржа субконтрактов» помогает решить следующие транзакционные вопросы.

Для заказчика:

- сокращение временных издержек, связанных с поиском и отбором квалифицированных поставщиков, способных осуществить заказ в соответствии с техническим заданием заказчика, в сроки, с соблюдением требуемого уровня качества и отвечающего абсолютно всем необходимым требованиям;

- снимается потребность организации предварительных переговоров по вопросам кооперации и субконтрактации, так как переговоры смогут проводиться напрямую в бирже субконтрактов;

- обеспечение предприятием-поставщиком абсолютной и достоверной информации о своих производственных мощностях, степени загруженности, навыках работы и др. для участия в бирже посредством заполнения квалификационной карты предприятия;

- формирование адекватной стоимости на основе механизма конкурентной борьбы возможных поставщиков.

Для поставщика:

- поиск дополнительных заказов с целью дозагрузки производственных мощностей, получение заказа;

- осуществление непосредственных переговоров с заказчиком без посредников в рамках биржи.

Для партнерства:

- формирование подходящих условий с целью развития предпринимательства в промышленности;

- увеличение конкурентоспособности малых и средних промышленных предприятий;

- развитие более результативных форм субконтрактных и партнерских взаимоотношений среди малыми, средними и крупными промышленными предприятиями.

Региональные и местные власти объединяют усилия с целью общего проведения межрегиональных «бирж субконтрактов» - целевых событий по поиску и квалификационному отбору партнеров согласно производственной кооперации для выполнения определенных заказов.

Таким образом, органы публичной власти посредством организации подобных мероприятий будут способствовать экономии транзакционных издержек, повышать эффективность производства, увеличивать налогооблагаемую базу.

Список литературы

1. Карцев Б. В. Моделирование координации налогообложения хозяйствующих субъектов муниципального образования: исходный момент // Учёные записки: научно-практический журнал. – 2021. – № 1 (37).

2. Нестеренко А. Проблемы российской экономики: институциональный подход. – М. : УРСС, 2000.