



ЗАО «Межрегиональный Центр промышленной субконтракции и партнерства» (ЗАО «МЦС»)

<http://www.subcontract.ru/> , subcontract@binec.ru , т. (495) 234-53-76, факс (495) 234-53-76

Центр создан в 1998 году в Москве в рамках совместного проекта: Правительства Москвы в лице Московского Фонда поддержки малого предпринимательства; Российской Ассоциации развития малого и среднего предпринимательства; Специализированного агентства ООН по промышленному развитию (UNIDO)
Центр осуществляет свою деятельность под эгидой Департамента Поддержки и развития малого предпринимательства города Москвы и является инфраструктурным подразделением системы поддержки предпринимательства города Москвы.
Основное направление деятельности Центра – содействие развитию кооперации между промышленными предприятиями (малыми и крупными).

V Межрегиональная конференция «Предпринимательство в промышленности: пути развития»

Название доклада «Проблемы построения эффективной модели промышленного производства. Роль инфраструктуры поддержки малого производственного бизнеса»

Тематическое секционное заседание №1

Докладчик: Киселев Артем Николаевич



Организация:	Должность
Некоммерческое Партнерство «Национальное Партнерство развития субконтракции»	Президент
ЗАО «Межрегиональный Центр промышленной субконтракции и партнерства»	Генеральный директор
Торгово – Промышленная Палата Российской Федерации	Председатель Подкомитета по субконтракции и кластерным технологиям в составе Комитета ТПП РФ по развитию частного предпринимательства, малого и среднего бизнеса

Уважаемые участники конференции!

Рынок субконтрактации, производственно – технологических услуг демонстрирует явную тенденцию к развитию. Предприятия проявляют активность, идут на контакт, ищут партнеров по кооперации.

Характерным показателем служит количество зарегистрированных пользователей системы субконтрактации. По состоянию на ноябрь 2006 года это количество составило свыше 7 500. По сравнению с прошлым годом этот показатель вырос на четверть, по сравнению с подобным периодом 2004 года – почти двукратный рост. Количество заказов, которые мы обрабатываем, также возрастает по экспоненте. Вся работа по обеспечению информационных обменов подробно описана системой менеджмента качества. Целевые мероприятия – «Биржи субконтрактов» - проводятся все более эффективно, Заказчики обращаются к нам повторно, и это можно расценивать, как признак хорошей работы. Внедренная Межрегиональным Центром промышленной субконтрактации и партнерства система менеджмента качества в течение ближайшего года будет распространена и на межрегиональное взаимодействие центров субконтрактации – участвующих в НП «Национальное Партнерство развития субконтрактации»

Казалось бы, можно успокоиться... Не согласен.

Ситуация на мой взгляд, далека от идеальной. Если механизмы информационных обменов работают, это отнюдь не значит, что все проблемы, о которых мы говорили на предыдущих конференциях, самоустранились. Проблемы локально решаются на уровне отдельных предприятий, в некоторых случаях – на уровне отдельных Субъектов Федерации. Но решение проблем, даже в нечастых случаях успеха, не является радикальным, не дает надежной перспективы выживания производственных предприятий в случае ожидаемого вступления России в ВТО и обострения конкурентной борьбы на рынках как субконтрактации, производственно - технологических услуг и производства комплектующих, узлов, блоков, агрегатов, так и на отраслевых рынках в целом. Те предприятия, которые уже вышли на уровень международной кооперации, со мной согласятся: требования к нам, как к поставщикам, не будут «щадящими». Никто не даст времени на переподготовку и разгон. Конкурентные преимущества нашими противниками будут использованы в полном объеме.

Проблемы находятся на всех трех основных определяющих уровнях – уровне предприятий, уровне организаций инфраструктуры, уровне органов власти.

На уровне предприятий -

- Во всех регионах на производствах не хватает квалифицированного персонала – от станочников до управленцев. Однозначного решения для всех нет, но очевидно, что этот вопрос должен рассматриваться в первую очередь, совместно.
- Не хватает доступных и подготовленных производственных помещений для вновь создаваемых малых и средних производственных предприятий. Проблему могли бы в значительной степени решить промышленные парки, технопарки, создаваемые крупными предприятиями в ходе реструктуризации.
- Уровень применяемых технологий, оборудование в большинстве случаев не соответствуют уровню и возможностям потенциальных конкурентов; модернизация оборудования не решает вопроса с учетом даже среднесрочной перспективы; внедрение инноваций на производстве носит хаотичный характер. Необходимо наладить цепочку взаимодействия между поставщиками инноваций и реальным производством. Необходима поддержка технико – технологического перевооружения на уровне программ и проектов.

- Организационная структура большинства крупных российских предприятий машиностроения и ОПК громоздка и неэффективна, полный цикл производства в условиях конкурентной борьбы и ограниченных ресурсов не позволяет предприятиям осуществить программы развития - переход к субконтрактной модели, провести технико – технологическое перевооружение.
- Уровень управления на многих предприятиях не позволяет осуществлять сколько – нибудь значимые программы развития. Неэффективное управление в силу известной проблемы «бутылочного горлышка» не позволяет охватить вопросы развития предприятия системно; руководители зачастую не покладая рук борются с текучкой, решают вопросы закупки скрепок. Практика «Бумажного» внедрения систем менеджмента в отрыве от практических инструментов управления приводит к их дискредитации и не позволяет успешно взаимодействовать с крупными заказчиками, предъявляющими повышенные требования – автосборочные предприятия, авиапром, зарубежные заказчики и другие.
- Уровень маркетинга не позволяет полноценно определить ни масштабы и тенденции рынка, ни осуществить эффективное позиционирование и планирование. В особенности это относится именно к рынку производственно – технологических услуг.
- Уровень дизайна и эргономики конечной (гражданской) продукции российских предприятий в подавляющем большинстве отстает от мировых тенденций.
- Финансирование кооперационных цепочек, факторинговые схемы постепенно развиваются, но совершенно недостаточными темпами и не идут в сравнение с возможностями зарубежных производителей.
- Взаимодействие руководителей многих предприятий с органами власти и организациями инфраструктуры строится по принципу «не трогайте меня. дайте денег (на техперевооружение и др.) и не спрашивайте, куда дел». В результате серьезное взаимодействие не выстраивается.
- И главное – человеческий фактор. Если цена квадратного метра площади растет быстрее, чем возможности рыночного продвижения, у многих руководителей происходит смена парадигмы, образа мышления – от производственника, предпринимателя к «рантье». Действительно, проще сдавать помещения в аренду и ежемесячно поднимать цены, чем наращивать выпуск продукции, проводить техперевооружение... Без комментариев.

На уровне отраслей, крупных холдингов – все вышеперечисленные проблемы сохраняются, но дополнительно осложняются проблемой принятия и прохождения решений. Слабо налажено взаимодействие между головными организациями, дочерними и зависимыми предприятиями холдинга. Даже начальный этап работ по оптимизации - анализ и сведение производственных планов и производственно – технологических возможностей – как правило, «буксует».

Проблемы предприятий высвечивают недостатки в работе организаций инфраструктуры поддержки малого производственного бизнеса.

На уровне инфраструктуры поддержки: несмотря на определенные успехи в информационной и консультационно – методической поддержке кооперационных связей, пока слабо развиты сервисные службы, необходимые предприятиям, практически по всем перечисленным выше направлениям:

- Сопровождение проектов реструктуризации и полноценная поддержка субконтрактных поставок.
- Технологический аудит.
- Содействие в подготовке производства – САПР, промышленный дизайн и прототипирование, опытные образцы, испытания, измерения.

- Услуги трансфера технологий, организация взаимодействия с «поставщиками инноваций».
- Консультирование по вопросам выбора оборудования и технологий, подготовка рекомендаций по проектированию производства.
- Помощь в рекрутинге и подготовке персонала.
- Помощь в подборе производственных помещений и согласовании ИРД, а также иных связанных вопросов.
- Помощь в вопросах постановки системы менеджмента, интеграции с фактическими рычагами управления, содействие в подготовке к прохождению сертификационного аудита.
- Содействие в привлечении финансирования проектов техперевооружения, финансирования цепочек субконтрактных поставок и т.п.
- Постановка системы маркетинга для производственных (в том числе субконтрактных) предприятий.

Именно этот вопрос – поддержки создания эффективных производств – станет предметом обсуждения на совещании руководителей региональных центров субконтрактации.

Таких центров – участников НП «Национальное Партнерство развития субконтрактации» сейчас 32. Многие Центры работают достойно – Тульская и Ярославская и Рязанская Области, Санкт – Петербург, Республика Татарстан и другие. Но мы заинтересованы в расширении этого списка. К нам в Партнерство самостоятельно обращаются предприятия практически всех Субъектов Федерации. Наибольшее количество заинтересованных предприятий, не охваченных на сегодняшний день – это Челябинская, Пермская, Пензенская, Саратовская, Ульяновская, Калужская, Орловская, Брянская, Волгоградская, Новгородская и Ивановская Области. В некоторых из этих регионов центры субконтрактации начинали свою деятельность, но либо не вступили в Национальное Партнерство развития субконтрактации, либо не прошли аттестацию. В любом случае, обслуживание предприятий этих регионов сейчас осуществляется через Москву, и это неправильно. Предприятия достойные, и работать с ними надо всерьез, на месте. Из Москвы не все вопросы решаются. Мы готовы оказать методическую и техническую поддержку в создании Центров субконтрактации в этих и других регионах, готовы помочь интеграции в общероссийскую систему субконтрактации.

Кроме участия в решении практических проблем предприятий на уровне услуг коммерческого характера, организации инфраструктуры – центры субконтрактации должны обеспечить – организовать, скоординировать - участие производственных предприятий в программах, реализуемых органами власти. Кроме того, роль организаций инфраструктуры в том, чтобы выявить, агрегировать и донести информацию о наиболее необходимых направлениях и формах поддержки и развития производственного предпринимательства до органов власти, способствовать решению выявленных проблем не на уровне частных обращений, а на уровне проектов и программ. Требуется активизация.

На уровне участия органов государственной власти в развитии предпринимательства в сфере промышленного производства: в первую очередь необходимо развитие законодательной базы. Остро нужен закон о государственной поддержке малого и среднего предпринимательства. Это главное, чего мы сейчас ожидаем от федеральных органов власти.

Действующую Ведомственную программу поддержки малого предпринимательства Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации необходимо поддержать. Это опыт федеральных органов власти по формированию многоуровневой системы финансирования мероприятий, направленных на развитие предпринимательства. Москва, как и многие другие Субъекты Федерации участвуют в реализации этой Программы.

В частности, ЗАО «Межрегиональный Центр промышленной субконтракции и партнерства» отвечает за подготовку участия экспортно – ориентированных субъектов малого предпринимательства в Конкурсе, проводимом Департаментом поддержки и развития малого предпринимательства города Москвы. Предметом Конкурса является возможность получения субсидии – компенсации части затрат малого предприятия на внедрение систем менеджмента и сертификации по международным стандартам. Для нас это тоже опыт.

На уровне органов власти Субъектов Федерации – все зависит от руководителей профильных Министерств или Департаментов соответствующего региона. В Москве Департамент поддержки и развития малого предпринимательства осуществляет постоянный поиск эффективных механизмов и форм поддержки малого предпринимательства практически по всем необходимым направлениям. Это и льготное финансирование субъектов малого предпринимательства, и формирование фонда производственных помещений. Информационная, консультационная и методическая поддержка. Подготовка кадров, содействие инновациям. Услуги лизинга. Это и поддержка проектов по субконтракции. Тем не менее, отрабатываются и новые формы – значительное внимание уделяется отработке методологии кластерных проектов. На мой взгляд, будущее именно за кластерными проектами, базирующимися на реальном положении дел, учитывающими интересы органов власти, малых и крупных предприятий, организаций науки, финансовых организаций и всех, кто обеспечивает развитие территории. И именно организации инфраструктуры должны взять на себя роль связующего звена в решении вопросов кластерного взаимодействия.