партнерство и рентабельность организаций в период кризиса

Аннотация

В статье рассматривается динамика партнерско-экономических отношений в течение трех кризисных лет. Сравнивается уровень развития индексов партнерства и рентабельности экономических организаций.

Ключевые слова: динамика, система, партнерство, экономический кризис, кризисный период (2008–2010 гг.)

Курова Галина Маратовна
докторант кафедры экономики труда и институциональной теории, Костромской государственный университет им. Н.А. Некрасова, канд. сельхоз. наук, доцент, Костромская государственная сельскохозяйственная академия
kurovashults@Rambler.ru

Обенко Ольга Тихоновна
канд. экон. наук, доцент кафедры информатики, Костромская государственная сельско-хозяйственная академия

Экономический кризис, начавшийся в 2008 году, выявил «узкие» места в экономической системе страны и показал определенную динамику внутри связанных с экономикой систем, в частности, партнерских отношений. Н.Е. Яценко определяет партнерство как «субъект каких-либо социальных отношений» [4] . Тот же автор говорит об экономике как о категории, представляющей собой совокупность производственных отношений, соответствующих данной ступени развития производительных сил [4]. По мнению авторов статьи, партнерство должно пониматься шире – как взаимовыгодные, не запрещенные законом отношения.

В работе «Партнерско-экономические отношения как система» [2] мы выделили вид экономического, производственного и организационного партнерства. Вводится новая социально-экономическая категория партнерско-экономических показателей, которая представляет собой экономические показатели, зависящие от уровня развития партнерских отношений. Как было отмечено в наших двух предыдущих статьях [1, 3], партнерские и экономические показатели связаны между собой, имеют определенную корреляцию и перспективы исполь-

по мнению авторов статьи, партнерство должно пониматься ... как взаимовыгодные, не запрещенные законом отношения

зования разработанных индексов партнерства для регулирования рентабельности предприятий.

Исследования проводились в 2008–2010 гг., когда была выявлена динамика кризисных явлений в экономике страны. Использован социологический метод; всего работало 203 эксперта. Изучались предприятия Костромской, Ивановской и Ярославской областей в течение трех лет [1, 3]. Одной из задач нашего исследования было выявление возможных закономерностей при использовании партнерства для регулирования рентабельности предприятий (экономических организаций, фирм) в течение кризисного периода (2008–2010 гг.).

Партнерские отношения между предприятиями, организациями и частными лицами

Интересные данные были получены при исследовании партнерских отношений между предприятиями, организациями и частными лицами (*см. табл. 1 на с. 35*).

В *табл. 1* отражено процентное соотношение изученных предприятий, имевших (или не имевших) партнерство с другими предприятиями, организациями и частными лицами в течение трех кризисных лет. За 100% бралось количество всех исследованных предприятий за три года (203 предприятия). Сумма показателей в каждой строке не равна 100%, так как остальные респонденты затруднялись ответить на данный вопрос анкеты (напомним, что был использован был метод опроса экспертов по специальным анкетам). Главный вывод заключается в том, что активность использования партнерских отношений (графа 6) повышалась в середине кризисного периода (2009 г.), а затем, к концу периода, снижалась. Большинство предприятий имели наиболее активные партнерские отношения в 2009 году, то есть пытались оперативно адаптироваться в кризисных условиях.

Вторым показателем партнерства было качество партнерских отношений по 5-балльной шкале. Из *табл. 2* (*см. на с. 35*) видно, что качество партнерских отношений достигло максимума к 2009 году, как по другим предприятиям, так и по организациям, и частным лицам. Сопоставляя эти данные с данными первой таблицы, можно сделать вывод, что середи-

рентабельность в кризисе

Таблица 1

Динамика активности партнерских отношений предприятий, % от общего количества предприятий

Годы	Партнерство	Партнерские отношения				
		никогда не имелись	не имелись в данный момент	не собирались иметь в будущем	имеются в настоящее время	собираются иметь в будущем
2008	с предприятиями	–	9,8	–	82,4	3,9
	с организациями	–	13,7	–	64,7	2,0
	с частными лицами	7,8	13,7	1,9	59,0	9,8
2009	с предприятиями	2,4	4,8	–	92,8	–
	с организациями	–	4,8	–	92,8	2,4
	с частными лицами	7,1	11,9	–	76,2	4,8
2010	с предприятиями	1,8	9,1	1,8	83,6	3,7
	с организациями	5,5	9,1	1,0	77,3	3,6
	с частными лицами	4,5	15,5	–	77,3	1,0
В среднем	с предприятиями	1,5	8,4	1,0	83,7	3,9
	с организациями	3,0	10,3	0,5	74,9	3,4
	с частными лицами	6,4	14,8	0,5	70,4	4,9

Таблица 2

Качество партнерских отношений

Год	Качество партнерства в баллах		
	с предприятиями	с организациями	с частными лицами
2008	3,8	3,0	3,1
2009	4,0	3,9	3,0
2010	3,8	3,4	3,3
В среднем	3,8	3,4	3,2

на кризисного периода (2009 г.) является переломным моментом в развитии партнерско-экономических отношений изученных предприятий, точнее сказать, главным адаптационным периодом в годы кризиса. Некоторую растерянность в начале кризиса сменяет активная деятельность по налаживанию партнерско-экономических отношений, а затем эта деятельность хотя несколько и снижается, но становится более избирательной и устойчивой.

В предыдущих наших статьях [1, 3] отмечалось, что мы рассматриваем партнерско-экономические отношения как сложившуюся систему (*см. табл. 3 на с. 36*). В систему были включены 10 различных видов, разновидностей и форм партнерства, встречавшихся на исследованных 203 предприятиях.

большинство предприятий имели наиболее активные партнерские отношения в 2009 году, то есть пытались оперативно адаптироваться в кризисных условиях

Таблица 3

Значимость различных видов и форм партнерства *

№ п/п	Виды, разновидности и формы партнерства	Ранги по годам			
		2008	2009	2010	в среднем
1	С более крупными по размерам предприятиями	1	1	1	1
2	С примерно равными по размерам предприятиями	2	5	2	2
3	С государством (РФ)	3	3	3	3
4	С более мелкими по размерам предприятиями	4	2	5	4
5	С частными лицами	5	7	6	6
6	С конкурентами	6	9	9	9
7	Социальное партнерство	7	8	8	8
8	С профсоюзами	8	4	4	5
9	Между подразделениями внутри предприятия	9	6	7	7
10	С другими странами (зарубежное)	10	10	10	10

**Примечание:* 1-й ранг – наивысшая; 10-й ранг – наименьшая значимость.

Респонденты каждому виду, разновидности или форме партнерства присваивали ранг от 1 до 10 баллов. Затем были подсчитаны средние величины рангов по всем предприятиям и таким образом определена значимость различных видов, разновидностей и форм партнерства.

Партнерство в кризисные годы

Как видно из *табл. 3*, по средним показателям наиболее значимым в данные годы были партнерство с более крупными предприятиями, с примерно равными по размерам и с государством; среднезначащим – партнерство с более мелкими по размерам предприятиями, с частными лицами, с профсоюзами и между подразделениями предприятия; слабозначащим – партнерство с конкурентами, социальное партнерство и партнерские отношения с другими странами.

Если взять за основу показатели первого (2008) года, то динамика была следующей. В середине кризисного периода (2009) более значащим становится партнерство с меньшими по размерам предприятиями, с профсоюзами и цехами и подразделениями внутри предприятия, что свидетельствует об использовании, в первую очередь, всех внутренних и среднезначащих факторов для повышения результативности и эффективности деятельности предприятий в период наибольшего проявления кризисных явлений.

...было установлено, что рентабельность предприятий в кризисные годы постепенно повысилась на 7,3%

В то же время теряют свое значение партнерство с равными (по размерам) компаньонами, что свидетельствует о том, что партнерство вовсе не означает преимущественно равные отношения.

Снижается значимость партнерства с частными лицами, то есть партнеры «укрупняются»; пропадает интерес к сотрудничеству с конкурентами и к социальному партнерству, что связано с ужесточением конкуренции и большим развитием конкурентной среды. На прежнем уровне остается интерес к партнерству с более крупными предприятиями, с государством (РФ) и с другими странами. В конце кризисного периода остается невысоким интерес к партнерству с конкурентами, с мелкими предприятиями и к социальному партнерству. Снова больше обращается внимания на отношения с равными партнерами, с профсоюзами и с частными лицами.

Получены также данные об оформлении партнерских отношений. Интересно, что в конце кризисного периода появляются 5,5% случаев устных договоров и 1% никак не оформленных партнерских отношений, что свидетельствует о повышении рисков при заключении партнерских отношений, о некотором повышении уверенности сторон в результативности партнерства и о появлении случаев корпоративного сговора между партнерами.

Также было установлено, что рентабельность предприятий в кризисные годы постепенно повысилась на 7,3%, а индекс партнерства был наивысшим в 2009 году – 12,3, в основном, за счет роста активности предприятий в сфере налаживания партнерских отношений (*см. табл. 4 ниже*):

...индекс партнерства был наивысшим в 2009 году – 12,3, в основном, за счет роста активности предприятий в сфере налаживания партнерских отношений

Выводы

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

– главной особенностью динамики партнерско-экономических показателей является то, что неэф-

Таблица 4

Динамика средней рентабельности предприятий и индекс партнерства

Год	Средняя рентабельность предприятий,%	Индекс партнерства (ИП), баллов
2008	15,4	7,5
2009	17,0	12,3
2010	22,7	10,5
В среднем	19,7	10,1

фективность действий в начале кризисного периода сменяется повышением активности и качества использования партнерских отношений в середине периода и большей уверенности в отношении экономической стабильности (рентабельность постепенно повышалась) в конце кризисного периода.
– в целом показатели по эффективности производства (рентабельности) сохранялись на уровне простого воспроизводства, а индексы партнерства – на среднем уровне.

Литература

1. Курова Г.М. Взаимосвязь рентабельности экономических организаций с индексами партнерства // Российское предпринимательство. – 2011. – № 9 (1). – С. 84–89.
2. Курова Г.М. Партнерско–экономические отношения как система. Монография. – Кострома: ред.-изд. отдел Костромского областного института развития образования, 2011. – 118 с.
3. Курова Г.М. Рентабельность экономических организаций и уровень развития партнерства // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8 (1). – С. 69–74.
4. Яценко Н.Е. Толковый словарь обществоведческих терминов. – СПб: Лань, 1999. – 528 с.

рп

Galina M. Kurova
Doctoral Students, Department of Labor Economics and Institutional Theory, Nekrasov Kostroma State University, Cand. of Argicult. Sci., Associate Professor, Kostroma State Academy of Agriculture
Olga T. Obenko
Cand. of Econ. Sci., Associate Professor, Department of Computer Science, Kostroma State Academy of Agriculture

Partnership and Profitability of Organizations during Crisis Period

Abstract

The article discusses the dynamics of economic partnership relationships within the three years of the present economic crisis. It includes a comparative study of the development of partnership and profitability index rates of economic entities.

Keywords: dynamics, system, partnership, economic crisis, crisis period (2008–2010)