

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ

ИННОВАЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР

Ю.П. Соболева

Орловский государственный институт экономики и торговли
ул. Октябрьская, 12, Орел, Россия, 302020

Раскрывается сущность и значение кооперации и интеграции для развития отечественного бизнеса. Дается краткая характеристика существующих форм производственной кооперации. Выявлены причины снижения эффективности созданных крупных промышленных структур. Для решения этой проблемы предложено использование инновационного потенциала малых и средних предприятий. Отмечена необходимость создания интегрированных объединений на основе объединения инновационного потенциала компаний.

Корпоративная интеграция представляет собой один из самых распространенных приемов развития, к которому прибегают в настоящее время отечественные компании. Решения, принимаемые в этой области, являются стратегическими, и их значение велико как для предприятия, так и в конечном счете для всей экономики страны. В связи с этим исследование интеграционных сделок российских компаний представляется наиболее актуальным. Цель данной статьи состоит в том, чтобы обобщить некоторые результаты исследования процессов рыночной интеграции в отечественной промышленности, определить направления выхода экономики России на инновационный путь развития как способа повышения ее конкурентоспособности. В частности, автор ставит перед собой задачу дать характеристику современным кооперационным и интеграционным процессам в отечественном бизнесе и выявить основные трудности на пути функционирования отечественных интеграционных структур, а также разработать механизм создания интегрированных объединений на основе объединения инновационного потенциала компаний.

За последнее десятилетие в отечественной литературе появилось достаточно много исследований по проблеме интеграционных преобразований в отечественной экономике. Среди них следует отметить работы М. Бандмана, Ю. Винслава, С. Глазьева, А. Гранберга, Г. Клейнера, Д. Львова, П. Минакира, С. Носова. Основное внимание названные авторы уделяют вопросам планирования развития интегрированных структур в России. Следует отметить большое количество исследований по межстрановой интеграции и недостаточную их проработанность для

внедрения в рамках страны. Значительное внимание анализу роли интеграционных объединений на российском товарном рынке уделено в работах С. Авдашевой [9].

Параллельно с исследованиями интеграционных преобразований в отечественной экономике появились работы по развитию и внедрению современных форм производственной кооперации. В этих условиях активно начали создаваться региональные центры субконтрактации и партнерства [10; 11]. Кооперация рассматривается как этап, предшествующий интеграционному развитию экономики. Как видно из практики хозяйственной жизни отечественных предприятий, увлеченность одними лишь интеграционными сделками не принесла желаемого успеха, а развитие кооперации носило локальный и временный характер.

Нельзя утверждать, что удалось создать все необходимые предпосылки для использования преимуществ интеграции в целях развития реального сектора экономики региона, проведения структурных преобразований в промышленности региона, повышения конкурентоспособности и активного продвижения продукции отечественных товаропроизводителей на внутренние и зарубежные рынки.

Развитие интегрированных структур в современных условиях хозяйствования требует взаимосвязи проводимых исследований. Одной из важных тенденций в экономической политике стало повышенное внимание к проблемам дальнейшего развития отечественной промышленности, что связано с отсутствием конкретных конечных результатов проводимых реформ, связанных с интеграционными преобразованиями в экономике. Развитие, основанное на интеграции инновационных процессов, все еще остается на ранних стадиях своей разработки и не обладает поддержкой, основанной на понимании значимости этого процесса. Назрела необходимость в разработке более совершенных путей создания интегрированных объединений в отечественной экономике на основе повышения роли инновационного потенциала компаний.

От кооперации к интеграции. Практика ведения бизнеса указывает на то, что предприятия являются не статическими, а динамическими объектами: они создаются, развиваются и со временем могут ликвидироваться. В своем классическом согласно теории жизненного цикла организации они проходят пять стадий, а зачастую и меньше. Каждый этап перехода предприятия от одной стадии к другой реализуется посредством осуществления различных революционных изменений в развитии. К таким изменениям относятся процессы кооперации и интеграции предприятий. Кроме интеграции, наблюдаются также процессы распределения и дробления предприятий. Это было особенно характерным для монополизированной отраслей промышленности в начале перехода России к рыночным отношениям. Все изложенное указывает на то, что в настоящее время в российской теории и практике организации хозяйственных взаимоотношений интеграционные процессы являются наиболее сложными и малоизученными.

В условиях экономического роста важным фактором повышения конкурентоспособности предприятия становятся интеграционные процессы, направленные на увеличение масштабов и доли компаний на рынке. Основной причиной возникновения производственных кооперативов в XIX в. во Франции, Германии, Англии и США стало появление на национальных рынках больших объе-

мов дешевой продукции машинного производства, с которой не могли конкурировать более дорогие в изготовлении изделия ремесленников. Чтобы выжить, последние объединяли свои силы и ресурсы и создавали кооперативные предприятия, оснащенные более совершенным оборудованием, позволявшим производить более конкурентоспособную по цене и качеству продукцию.

Первый из известных производственных кооперативов возник в 1794 г. в США, когда группа ремесленников из Балтимора, занимавшихся изготовлением веревок и канатов, организовала на кооперативных началах обувную фабрику.

В первой трети XIX в. в Англии действовало около 500 производственных кооперативов рабочих, однако они оказались недолговечными, не выдержав конкуренции с частными предприятиями.

В целом производственная кооперация в развитых странах не получила существенного развития.

В России накануне Первой мировой войны работали 244 артели, объединявшие 10 тысяч кустарей и ремесленников. В 1926—1927 гг. на производственные кооперативы СССР приходилось 17,8% общего числа промышленных предприятий (государственных было 69,2%, частных — 13%). Вместе с тем по всей стране стали появляться крупные промышленные предприятия, в связи с чем резко повысился интерес на рабочую силу, особенно высококвалифицированную. В условиях индустриализации государство при распределении поставок сырья и кредитов отдавало предпочтение новым заводам и фабрикам. По качеству и конкурентоспособности товаров и услуг производственная кооперация заметно уступала государственным и частным предприятиям. К настоящему моменту производственная кооперации в формах, в которых она существовала до настоящего времени, изжила себя и не способна противостоять крупным, экономически независимым промышленникам.

Для регионов России в условиях перехода к развитым рыночным отношениям наиболее актуальны вопросы производственной кооперации. Производственную кооперацию можно определить как отношения между предприятиями, характеризующиеся долговременными стабильными хозяйственными связями. Производственная кооперация позволяет повышать эффективность бизнеса за счет использования преимуществ специализации и разделения труда.

В результате усиления конкуренции в последнее десятилетие возникает интерес к корпоративным и кооперационным стратегиям.

Процессы конкуренции и кооперации следует рассматривать в единстве и взаимосвязи. Конкуренция, которая усиливается в мире на разных уровнях, приводит к усилению и кооперационных процессов.

Наиболее актуальным в настоящее время в регионах РФ является вопрос о производственной кооперации, в развитии процессов которой имеется достаточно проблем.

Кооперация (1) представляет собой форму сотрудничества между различными предприятиями. Это действенный и современный метод, позволяющий предприятиям достичь высокой эффективности производства благодаря рациональному

использованию установленных мощностей и более совершенному использованию имеющихся ресурсов [12].

Формы интеграционных объединений в России. Среди современных форм производственной кооперации получили распространение аутсорсинг, субконтрактинг и франчайзинг. Приведенный перечень является условным и не исчерпывает всего разнообразия форм промышленного сотрудничества, которые используются в настоящее время в отечественном бизнесе. Данные формы могут быть дополнены и расширены в зависимости от целей и интересов партнеров, их возможностей и потребностей, специфики отраслей экономики. Более того, все эти формы кооперирования взаимопереплетаются и взаимодополняются. В особенности это касается более сложных видов кооперирования, таких как совместные предприятия или многосторонняя кооперация.

Более совершенной формой кооперации являются промышленные кластеры, представляющие собой группу географически локализованных и взаимосвязанных предприятий, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских институтов, вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом [13]. Взаимодействие предприятий, входящих в кластер, — это симбиоз кооперации и конкуренции. Возможные направления развития производственной кооперации в наиболее совершенных ее формах приведены в табл. 1 [14].

Таблица 1

Формы интегрированных объединений

Объединение	Характеристика	Тип объединения
Концерн	Затрагивает все сферы хозяйственной деятельности предприятий; входящие субъекты остаются юридически самостоятельными; головная компания создается в виде холдинга	Жесткий
Конгломерат	Объединение финансовой стороны деятельности предприятий; входящие субъекты остаются юридически самостоятельными; головная компания создается в виде холдинга	Менее жесткий по сравнению с концерном
Консорциум	Совместное бизнес-планирование; входящие субъекты самостоятельны за исключением того вида деятельности, которая связана с достижением целей консорциума; присутствует лидер консорциума, координирующий совместную деятельность участников	Мягкий
Картель	Объединение фирм одной отрасли; входящие субъекты юридически самостоятельны; централизованное руководство отсутствует	Мягкий
Синдикат	Объединение однородных промышленных предприятий в целях сбыта продукции; входящие субъекты юридически самостоятельны; единый сбытовой орган либо один из участников объединения	Мягкий
Трест	Объединение всех сторон хозяйственной деятельности предприятий; предприятия теряют юридическую независимость; формирование единого центра, осуществляющего руководство деятельностью всей компании	Мягкий
Стратегический альянс	Совместная координация участниками стратегического планирования и управления; входящие субъекты остаются юридически самостоятельными; централизованное руководство отсутствует	Мягкий

Бизнес-инкубатор — еще одна схема кооперации, которая применяется для стимулирования развития малого и среднего бизнеса на территории некоторого региона либо для развития конкретных, необходимых данному региону видов бизнеса.

Несмотря на отсутствие в гражданском законодательстве Российской Федерации большинства названий интегрированных структур, все эти формы объединений фактически имеют место. В каждом отдельном случае интеграция компаний, которая подпадает под существующие определения и признаки, регистрируется в качестве юридического лица в той организационно-правовой форме, чаще всего в форме хозяйственных товариществ и обществ, ассоциаций и союзов [14].

Слияния с образованием конгломератов сейчас наименее популярны. Актуальным и перспективным можно считать объединение компаний в форме стратегических альянсов или союзов. Причиной тому можно считать то, что большинство компаний, созданных в более жестких формах, в результате теряют свою независимость. Более крупные объединения имеют тенденцию к монополизму. Все это не способствует формированию конкурентных преимуществ входящих в интегрированное объединение компаний, а зачастую, напротив, приводит к враждебному поглощению.

Пути создания интегрированных структур. В отечественной практике создания и функционирования интегрированных объединений можно выделить следующие основные подходы. Первый — наиболее распространенный путь — технологический. Его суть заключается в том, что объединение создается на основе оценки технологической совместимости предприятий, последовательности стадий технологического процесса. Второй путь — ситуационный, когда объединение формируется с целью реализации каких-либо мотивов определенной группы субъектов. И, наконец, наиболее губительный, но существующий в отечественной практике, — третий путь — подход «от наличных денег». В основу берется наличие свободных денежных средств и дешевизна объекта продажи. Таким образом, зачастую интеграция осуществляется насильственным путем, без стратегической направленности, характеризующейся получением экономического и социального эффекта.

В качестве примера можно привести бывший ОАО «Орловский сталепрокатный завод», изначально входящий в качестве структурного элемента в группу компаний ОАО «Северсталь-метиз», а затем присоединенный к этому холдингу, потерявший юридическую независимость, и уже не принадлежащий на правах собственности Орловской области. Холдинг ориентируется на узкоспециализированные экспортные операции, в связи с чем ряд направлений бизнеса закрывается, значительные производственные площади высвобождаются, наемные работники переходят в категорию безработных. Компания показывает положительные результаты своей деятельности, вместе с тем входящие в нее структурные элементы становятся «безликими». Устранена конкуренция среди производителей метизной продукции, но ни для Орловской области, ни для проживающего на ней населения такая насильственная интеграция положительных результатов не принесла.

В связи с этим хотелось бы отметить, что среди рекомендаций по созданию интегрированных компаний должно быть равенство его участников. Предлагаемая рынку продукция объединяемых компаний должна не конкурировать, а быть взаимодополняемой. Взаимная информация не должна быть полностью открытой, в противном случае появляется опасность враждебного поглощения или слияния. Идея создания интегрированной компании не должна быть инициирована сверху, она должна быть понятна и доступна всему руководящему составу объединяемых предприятий. Наиболее успешная форма взаимодействия предприятий должна быть способна обеспечивать партнерам по бизнесу независимость, доверие, взаимную поддержку.

Проблемы интеграции. Чаще всего процесс создания крупного интегрированного объединения включает в себя присоединение действующих предприятий к более крупному либо обладающему исключительными правами или возможностями на производство определенной продукции. Среди инициатора создания такой корпорации могут быть, например, поставщики сырья и исходных материалов, диктующие уровень цен на свою продукцию и являющиеся монополистами в своем регионе. Они присоединяют к себе перерабатывающие, производственные предприятия, с тем чтобы стать крупнее и сильнее, противостоять конкуренции со стороны аналогичной импортной более дешевой продукции. Как правило, осознание того, что приобретены производства неконкурентоспособные ввиду устаревшего на них оборудования, приходит уже после заключения сделки по приобретению данного производства. Руководство созданной интегрированной компании направляет все усилия на поиск более эффективных форм своего хозяйствования. Среди вынужденных мер «оздоровления» экономики корпорации с целью сокращения непроизводительных расходов можно выделить продажу вспомогательных производств на сторону, передачу на аутсорсинг непрофильных производств. Таким образом, появляется необходимость в поиске эффективных форм взаимодействия подразделений внутри созданной интегрированной структуры.

Увеличение размеров бизнеса еще не гарантирует повышение эффективности функционирования системы предприятий, т.е. получения ими синергетического эффекта. Даже в крупных и успешно развивающихся корпорациях, занимающих лидирующие позиции в нескольких направлениях деятельности, неотрегулированность взаимодействия между бизнес-единицами и различными уровнями управленческой структуры способна достаточно быстро привести к упадку все результаты осуществленной интеграции.

Полностью исключать возможность существования малого и среднего бизнеса и делать упор на формирование крупных интегрированных структур нельзя. Основными последствиями этого становится монополизация секторов экономики, негибкость созданных структур. Такая ситуация характерна для крупных фирм-виолентов. Организация достигает зрелого состояния, устойчивого положения на рынке, конкурентоспособность ее высока, она чувствует себя уверенно [15]. По оценкам специалистов, общее количество национальных виолентов в промышленной сфере не должно превышать 20%, в противном случае ослабнет «подпитка»

развития новыми идеями, продукция или услуги могут быстро устаревать морально. Отсутствие конкурентных преимуществ в форме технологических и организационных инноваций приводит к утрате былого динамизма. Сохраняя оборот, фирма постепенно утрачивает способность добиваться необходимого размера прибыли, зачастую начинает приносить убытки. Причиной этого могут быть распыление активности на нестратегические направления бизнеса, усложнение и неповоротливость организационной структуры. Появляются разногласия в трудовом коллективе. Структуры характеризуются организационной инертностью, консерватизмом в нововведениях, значительной численностью управленческого персонала, малой динамичностью научных структур.

Инновации как дальнейший путь развития. Для решения проблемы построения эффективных и конкурентоспособных интегрированных компаний в отечественной промышленности предлагается использовать инновационный подход к формированию эффективных интегрированных компаний и управлению ими. Взаимодействие с малым и средним бизнесом должно рассматриваться как инновационная составляющая повышения эффективности функционирования отечественного бизнеса. Следует отметить, что малый бизнес всегда является инновационным. Внедрение новых идей, инновационных решений в технологию, дизайн, маркетинг, сбыт и т.п. становится наиболее актуальным для интегрированных структур, стремящихся занять прочные позиции на конкурентном рынке.

Таким образом, мы переходим от необходимости создания интегрированного объединения, характеризующегося возможной утратой его составными элементами юридической самостоятельности, объединением, как правило, большинства сторон хозяйственной деятельности, формированием централизованного органа управления, к интеграции инновационных процессов. Развитие такого направления кооперации и интеграции может быть наиболее перспективным для отечественного бизнеса. Для формирования эффективной интегрированной структуры требуется одобрение ее создания, а ее члены должны проявлять понимание целей своего присоединения. Первоначальная инициатива исходит от ключевых участников. Их задачей является укрепление социального капитала региона и развитие партнерских норм поведения.

Сегодня определяющими становятся новые виды экономических ресурсов — знания, неординарные способности и умения, которые воплощаются в появлении и распространении новых прогрессивных технологий, новой продукции и услуг, т.е. инноваций. Инновации максимально быстро и эффективно могут быть реализованы при использовании ресурсов интегрированных объединений, закрепляющих единство производственных, финансовых и прочих интересов комплекса компаний. Инновационный потенциал предприятий способствует появлению своеобразного центра, аккумулирующего инновационные процессы в существующем объединении. Именно этот центр должен стать ядром компании, ее центральным звеном. При этом должны быть созданы необходимые условия для разработки идей внутри компаний, а также для трансфера уже существующих технологий. Главным в таком процессе становится не объединение процессов, а объединение

инновационного потенциала взаимодействующих субъектов на основе переплетения, дополнения возможностей друг друга.

Поощрение и всесторонняя поддержка творческой деятельности, в том числе проведения научных исследований на уровне изобретений (получение новых, неочевидных результатов) должны являться обязательным элементом организационной культуры любого предприятия. В выигрыше при этом оказываются и работник, и работодатель.

Итак, интеграция инновационных процессов в отечественной промышленности может стать наиболее эффективным направлением дальнейшего развития экономики. Этот путь предусматривает объединение компании на основе имеющегося инновационного потенциала, а также понимания участниками интеграционного процесса необходимости проводимых преобразований. Предложенный механизм создания интегрированных объединений на основе формирования центра инновационных технологий, занимающегося разработкой, продвижением и внедрением в практику работы входящих в объединение предприятий организационных, технологических новшеств должен способствовать снижению конкуренции между компаниями, развитию у них своих конкурентных преимуществ и, как следствие, повышению конкурентоспособности отечественной продукции. При этом конкуренция заменяется на эффективную кооперацию и интеграцию. В предложенной модели объединяются не только крупные товаропроизводители, но и включаются созданную систему малые и средние предприятия, обладающие значительным инновационным потенциалом. Такой подход будет способствовать также решению проблемы быстрого достижения масштабов производства и сбыта, а также трудностей, связанных с поиском ресурсов, необходимых для начала производства новой продукции [16].

ПРИМЕЧАНИЕ

- (1) Кооперация от лат. *cooperatio* означает «сотрудничество».

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Бандман М.К. Территориально-производственные комплексы: совершенствование процесса формирования. — Новосибирск: Наука, 1986.
- [2] Винслав Ю.Б. Планирование развития интегрированных корпоративных структур // Российский экономический журнал. — 2003. — № 8. — С. 72—81.
- [3] Глазьев С.Ю. Проблемы прогнозирования макроэкономической динамики: Материалы к лекциям и семинарам // Российский экономический журнал. — 2001. — № 3. — С. 78—81.
- [4] Гранберг А.Г. Стратегия социально-экономического развития России: от идеи к реализации // Вопросы экономики. — 2001. — № 9. — С. 15—27.
- [5] Клейнер Г.Б. Механизмы принятия стратегических решений и стратегического планирования на предприятиях // Вопросы экономики. — 1998. — № 9. — С. 4—25.
- [6] Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы. — М.: Экономика, 2002.
- [7] Минакир П.А. Трансформация региональной экономической политики // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — № 2. — С. 34—48.]

- [8] *Носов С.* Интеграция инвестиционных ресурсов в структуре стратегического альянса // Вопросы экономики. — 2002. — № 1. — С. 140—151.
- [9] *Авдашева С.Б.* Анализ роли интегрируемых структур на российских товарных рынках. — М.: ТЕИС, 2000.
- [10] *Формы организации и преимущества субконтрактации [Электронный ресурс] / Ярославский центр производственной кооперации и субконтрактации.* — Режим доступа: — <http://yares.yartpp.ru>. — Загл. с экрана.
- [11] *Субконтрактация: механизм организации производства [Электронный ресурс] / ОАО «Петербургский субконтрактинговый центр».* — Режим доступа: — <http://www.spx.ru>. — Загл. с экрана.
- [12] *Союз производителей нефтегазового оборудования [Электронный ресурс].* — Режим доступа: <http://www.derrick.ru/index.php>. — Загл. с экрана.
- [13] *Портал информационной поддержки малого и среднего производственного бизнеса [Электронный ресурс].* — Режим доступа: <http://www.subcontract.ru/Docum/>. — Загл. с экрана.
- [14] *Владмирова И.Г.* Организационные формы интеграции компаний [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.cfin.ru/press/management/> — Загл. с экрана.
- [15] *Петухов Д.В.* Антикризисное управление [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.e-college.ru>. — Загл. с экрана.
- [16] *Цухло С.* Создавать новое по-прежнему трудно [Электронный ресурс] // Управление компанией. — 2007. — № 5. — Режим доступа: — <http://www.zhuk.net/archive>. — Загл. с экрана.

INNOVATIVE COMPONENT OF FORMATION OF THE INTEGRATED STRUCTURES

J.P. Soboleva

The Oryol state institute of economy and trade
October str., 12, Oryol, Russia, 302020

In article the essence and value of cooperation and integration for development of domestic business reveals. The brief characteristic of existing forms of industrial cooperation is given. The reasons of reduction in efficiency of the created large industrial structures are revealed. For the decision of this problem use of innovative potential of the small and average enterprises is offered. Necessity of creation of the integrated associations on the basis of association of innovative potential of the companies is noted.