

Бараненко С. П.

*доктор экономических наук, профессор,
Российская академии предпринимательства
e-mail: spbaranenko@gmail.com*

Бусыгин К. Д.

*кандидат экономических наук,
соискатель Российской академии предпринимательства
e-mail: kafedra@rusacad.ru*

Роль межфирменной кооперации в устойчивом развитии инновационных промышленных предприятий

Статья посвящена рассмотрению видов межфирменной кооперации и ее влиянию на устойчивость предприятий.

***Ключевые слова:** межфирменная кооперация, устойчивое развитие, инновационные промышленные предприятия, взаимодействие, конкуренция.*

Baranenko S. P.

*professor, Doctor of Economics,
Russian academy of entrepreneurship*

Busygin K. D.

*PhD (Economics), applicant,
Russian academy of entrepreneurship*

Role of interfirm cooperation in a sustainable development of the innovative industrial enterprises

The article deals with forms of interfirm cooperation and its influence on stability of the enterprises.

***Keywords:** interfirm cooperation, sustainable development, innovative industrial enterprises, collaborate, competition*

Нестабильность мирового хозяйства значительно осложняет выбор стратегии долгосрочного экономического развития для отдельных стран. в особенности это касается развивающихся стран, которые вынуждены принимать ключевые решения в условиях жесткой конкурент-

ной среды, сложившейся в результате глобализации мировой экономики. принятие ошибочных решений способно не только привести к текущему снижению конкурентоспособности экономики, но и может иметь долгосрочные негативные последствия, отражающиеся на уровне жизни населения и устойчивости экономического роста. В этих условиях руководители вынуждены рассматривать весь диапазон возможных действий, способствующих экономическому развитию, использовать любые возможности для применения имеющегося потенциала.

Современные промышленные предприятия не в меньшей степени заинтересованы в сохранении своего устойчивого и конкурентоспособного развития, наиболее оптимальном использовании своего потенциала экономического и социального роста. Создание конструктивных экономических стратегий инновационных промышленных предприятий с одной стороны должно быть ориентировано на использование собственных способностей к обеспечению своей деятельности, но с другой стороны не менее важно использовать возможности внешней среды для реализации планов и программ стратегического развития. Современные промышленные предприятия развиваются в соответствии с тремя основными тенденциями:

- 1) ориентация на клиента,
- 2) специализация на ключевых компетенциях,
- 3) всё большее проникновение информационных технологий в бизнес.

Одним из основополагающих принципов для успешного ведения бизнеса на современных динамичных рынках является – принцип «взаимодействовать, чтобы конкурировать» (*collaborate to compete*)¹. Он обуславливает значительные изменения в подходах к организации и управлению бизнесом. Эти изменения прежде всего связаны с появлением новых форм конкурентной борьбы, основанных на стратегическом взаимодействии (*collaboration*) предприятий. Вместе с тем бурное развитие корпоративных информационных систем, Интернета и мобильных технологий открывает принципиально новые возможности и источники повышения эффективности для производственных, сервисных и прочих предприятий и организаций реального сектора экономики. На принципах взаимодействия, синхронизации основных бизнес-процессов и моделей планирования и управления на основе единых информационных каналов с поставщиками и клиентами по всей цепочке создания стоимости и побочных звеньев базируется и стремительно развивающаяся концепция сетевого взаимодействия структур и систем.

¹ Иванов Д.А. Логистика. Стратегическая кооперация. – М.: Издательство «Вершина», 2006. – С.10.

Стоит отметить, что в среднем за последние пятьдесят лет сменилось несколько производственных парадигм и соответствующих им базисных принципов взаимодействия хозяйствующих субъектов между собой и своими контрагентами. На рисунке 1 дана периодизация смены концепций организации производства и межфирменного взаимодействия хозяйствующих субъектов в мировой экономике.



Рисунок 1. Периодизация концепций организации производства и межфирменного взаимодействия хозяйствующих субъектов и их контрагентов ²

² Бусыгин К.Д. Устойчивое развитие инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации: Монография. – М.: АП «Наука и образование», 2013. – С. 52.

Представленная на рисунке 1 смена этапов периодизации парадигм организации производственной деятельности и межфирменно-го взаимодействия хозяйствующих субъектов и их контрагентов наглядно демонстрирует, что усложнение производственных процессов аксиоматично означает и поиск новых форм, направлений и технологий межфирменного взаимодействия.

На современном этапе развития мировой экономики наращиваются, усложняются и трансформируются формы взаимодействия как внутри, так и между инновационными промышленными предприятиями, а также другими субъектами национальных и международных экономических отношений. Такие формы обуславливают проявление и развитие новых тенденций в национальных и международных экономических отношениях.

Отношения между хозяйствующими субъектами в целом принято рассматривать как межфирменные связи. Само понятие межфирменных связей достаточно полно раскрыто в научной и публицистической литературе. Как правило, под межфирменными связями принято понимать взаимоотношения двух и более хозяйствующих субъектов, обусловленные спецификой ведения деятельности этих субъектов и направленные на удовлетворение материальных и нематериальных потребностей, которые возникают в ходе реализации тех или иных бизнес-процессов. Основу межфирменных связей составляет концепт разделения труда.

В практике управления функционированием развитием хозяйствующих субъектов принято выделять несколько основных типов межфирменных связей, которые в большинстве случаев дифференцируются по срочности (текущие, краткосрочные, долгосрочные, прочие).

Если ранее (до 2005 года) отношения между хозяйствующими субъектами характеризовались операционализмом, то в период с 2005 года и по настоящее время стали проявлять себя такие новые формы межфирменных связей как проектные и сетевые³. Основные причины этому, по нашему мнению, следующие:

- усиление глобализации в бизнесе и массовый выход российских промышленных предприятий на международные рынки;
- усиление роли информационной составляющей в бизнесе и качественная модификация деловых операций;
- усиление роли научно-технического прогресса и инноватики в обеспечении устойчивого развития хозяйствующих субъектов.

³ Фролова А.Я. Межфирменные связи: типы и формы на российском промышленном рынке // Проблемы экономики. – 2013. – № 2 (34). – С. 41–45.

Неоспоримо, что стратегические альянсы, союзы и прочие формы бизнес-агломераций являются наиболее эффективными, поскольку нацелены на получение комплексных эффектов и направлены на наиболее полное и взаимное удовлетворение потребностей партнеров, вступивших в альянс (союз). Под стратегическими альянсами принято понимать соглашение о кооперации двух или более независимых фирм для достижения определенных коммерческих целей, для получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов этих хозяйствующих субъектов.

В частности по данным PricewaterhouseCoopers на начало 2013 года практически каждая американская фирма, осуществляющая свою деятельность в сфере высоких технологий, промышленного производства или информационного сервиса, входит в состав какого-либо стратегического альянса. Согласно исследованиям PricewaterhouseCoopers можно выделить порядка восьми форм стратегического межфирменного сотрудничества хозяйствующих субъектов (см. рисунок 2).

- Доля участия высокотехнологичных и промышленных компаний в альянсах
- Доля участия фирм иных отраслей экономики



Рисунок 2. Доля участия высокотехнологичных и промышленных компаний США в стратегических альянсах ⁴

⁴ Составлено с использованием источника: Trendsetter Barometer»12 // PricewaterhouseCoopers Research. – 2012.

Данные показывают, что можно выделить пять ключевых форм межфирменной кооперации, наиболее востребованных в высокотехнологичном секторе и секторе промышленного производства экономики США: маркетинг, сбыт (продажи), лицензирование и ведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, производство продукции.

К сожалению, по российскому промышленному сектору аналогичной статистики не ведется, но при этом в отдельных исследованиях⁵ указывается, что наибольшую популярность в межфирменной кооперации промышленных предприятий, в том числе и высоко инновационно активных, набирают такие формы взаимодействия как:

- сотрудничество в сфере НИОКР и технологического лицензирования (научно-техническое сотрудничество, технологический трансферт, научно-технический аутсорсинг, получение патентов, лицензий и т.п.);
- сотрудничество в сфере производства (распределение производственного процесса между несколькими участниками цепочки создания стоимости);
- сотрудничество в сфере сбыта и продвижения продукции, в том числе наукоемкой продукции (маркетинг традиционных товаров, маркетинг инноваций, организация сетей и каналов распределения);
- сотрудничество в сфере обучения, развития и совершенствования кадровых ресурсов (обучение и переобучение персонала, использование бенчмаркинга, повышение квалификации, обмен опытом т.д.).

Представленный перечень основных форм и направлений сотрудничества российских промышленных предприятий, в том числе и инновационно активных в целом соответствует выше описанным мировым тенденциям. При этом очевидно, что рассчитанная промышленность активно использует и образовательную форму межфирменной кооперации. Таким образом, очевидно, что в российской практике межфирмен-

⁵ См, например: Текутьев И.В. Организационно-экономическое обоснование межфирменной кооперации в рамках стратегических альянсов промышленных предприятий // Современные аспекты экономики. – 2011. – № 9 (169). – С. 81–86.; Хижняк А.Н., Светлов И.Е. О необходимости межфирменной кооперации при повышении эффективности использования интеллектуальных капиталов компаний // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. – 2013. – №1 (15, Т.5). – С. 268–275.

ной кооперации инновационных промышленных предприятий можно выделить четыре ключевых направления:

- 1) маркетингово-сбытовое направление;
- 2) производственное направление;
- 3) научно-техническое и инновационное направление;
- 4) кадрово-образовательное направление.

В теории межфирменных связей и межфирменной кооперации принято выделять дополнительно такие формы партнерского сотрудничества как: контрактная форма, операционная форма и собственно стратегическая форма.

Как следует из отдельных исследовательских работ ⁶, ключевые направления межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий имеют либо контрактную форму, либо форму стратегического альянса. Операционная форма межфирменной кооперации инновационных промышленных предприятий, как и в целом по национальному промышленному сектору, утрачивает свое значение.

Еще одной формой стратегического сотрудничества принято считать не только кооперацию, но консолидацию, которую весьма часто отождествляют с процессами слияний и поглощений. По мнению П. Гохана, слияния и поглощения как формы межфирменного стратегического сотрудничества не тождественны консолидации. Консолидация представляет собой соединение предприятий, в том числе и в инновационно промышленной сфере, в котором два или более хозяйствующих субъекта объединяются, чтобы образовать новое юридическое лицо ⁷.

Различия между слиянием и консолидацией, как формами стратегической межфирменной кооперации показаны рисунке 3. При слиянии (обозначенном на рисунке 3 формулой $A + B = A$) предприятие В сливается с предприятием А. При консолидации (обозначенной на рисунке 3 формулой $A + B = C$), где С является совершенно новым хозяйствующим субъектом рынка. По нашему мнению рассмотрение консолидации, как формы, вида или типа межфирменных связей промышленных предприятий, в том числе и инновационно активных, не представляется верным в силу следующих основных причин, которые более подробно раскрыты ниже.

⁶ См., например: Голикова Ю. Интеграция как фактор развития корпоративных образований в условиях глобализации экономики России // Предпринимательство. – 2011. – № 2. – С. 54–56.; Попова Ю.Ф. Сетевые отношения на промышленных рынках: результаты исследования российских компаний // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8: Менеджмент. – 2010. – № 1. – С. 139–165.

⁷ Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – С. 25.

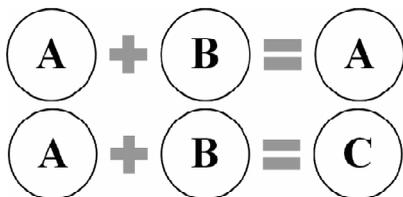


Рисунок 3. Дифференциация консолидации, как формы стратегического межфирменного сотрудничества промышленных предприятий ⁸

Итак, по нашему мнению, консолидация (активов и/или капитала) не является действительной формой или типом межфирменной кооперации в силу следующих основных причин:

- во-первых, межфирменная кооперация не предполагает создание нового юридического лица и основана на учете интересов всех сторон. При этом любая из кооперирующихся сторон может выйти из объединения без потерь. Консолидация не допускает последующего одностороннего выхода, а также может ущемлять интересы одного или нескольких участников, и в обязательном порядке предусматривает создание нового юридического лица;
- во-вторых, консолидация есть форма интеграции активов и капитала двух и более инновационных промышленных предприятий с целью получения долгосрочного мультипликативного эффекта. В стратегических же межфирменных связях интеграции активов и капитала не требуется, напротив, в большей степени имеет место быть экономический и неэкономический обмен;
- в-третьих, консолидированные инновационные промышленные предприятия, представляющие собой одно юридическое лицо, сами могут развивать новые межфирменные связи и кооперироваться с другими промышленными предприятиями и прочими хозяйствующими субъектами.

Таким образом, мы не считаем консолидацию одной из форм межфирменных связей, но считаем, что консолидация — одна из форм укрупнения бизнеса, в то время как кооперация — одна из форм экономического и неэкономического обмена внутри бизнес-сегмента (отрасли, сферы реального сектора экономики).

⁸ Бусыгин К.Д. Устойчивое развитие инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации: Монография. — М.: АП «Наука и образование», 2013. — С. 58.

Согласно исследованиям, проведенным Н.В. Хмельковой, в аспекте межфирменной кооперации можно выделить три основных организационно-управленческих механизма, которые используются хозяйствующими субъектами реального сектора экономики, в том числе и инновационными промышленными предприятиями для взаимодействия как внутри однородных отраслей, так и в рамках разноплановых взаимодействий⁹:

1. Рыночный механизм межфирменной кооперации основан на типе взаимодействия «один к одному» («one-to-one» или «O-t-O»). В данном случае каждая отдельно взятая предпринимательская структура взаимодействует с другой отдельно взятой предпринимательской структурой по определенным экономическим или социальным вопросам. Как правило, экономические вопросы связаны либо с обеспечением операционной, инвестиционной или финансовой деятельности предпринимательской структуры, либо с реализацией готового продукта, как результата деятельности данной структуры. Взаимодействие основывается на принципе относительной независимости и самостоятельности кооперирующихся предприятий.

2. Иерархический механизм межфирменной кооперации основан на типе взаимодействия «один ко многим» («one-to-many» или «O-t-M»). В данном случае на верхнем уровне иерархии располагается ведущая предпринимательская структура, которая взаимодействует с другими предпринимательскими структурами более низкого уровня. Иерархический механизм межфирменной кооперации характерен для холдинговых отношений, а также для отдельных форм и видов аутсорсинга. В рамках иерархического механизма также решаются основные экономические и социальные вопросы. Но при этом взаимодействие основывается на принципе ограниченной самостоятельности и относительной зависимости друг от друга кооперирующихся предпринимательских структур.

3. Сетевой механизм межфирменной кооперации основывается на типе взаимодействия «многие ко многим» («many-to-many» или «M-t-M»). В данном случае сложно выделить центральную или второстепенную предпринимательскую структуру. Как правило, в сетевом механизме межфирменной кооперации действуют альянсы и коалиции предпринимательских структур по различным экономическим или социальным вопросам, эти альянсы и коалиции весьма подвижны и

⁹ Хмелькова Н.В. От конкуренции к со-конкуренции: новая логика конкурентного сотрудничества // Журнал экономической теории. – 2010. – № 1. – С. 18.

имеют способность к органичной трансформации для получения синергии взаимных выгод.

Соответственно, используя подход, изложенный Н.В. Хмельковой, можно говорить о том, что межфирменную кооперацию хозяйствующих субъектов, в том числе и инновационных промышленных предприятий можно рассматривать в трех основных ракурсах:

- во-первых, как взаимовыгодные партнерские отношения, предполагающие преимущественно экономический обмен, технологический, социальный и знаниевый обмен опосредован экономическим обменом при наличии разных целей кооперирующихся структур. Выход из кооперации не затруднен;
- во-вторых, как взаимозависимые и взаимовыгодные партнерские отношения, в рамках которых возможен любой вид обмена, при этом любой получаемый положительный эффект характеризуется синергией при наличии общих целей кооперирующихся структур. Выход из кооперации затруднен;
- в-третьих, взаимозависимые непартнерские отношения, в рамках которых обязателен любой вид обмена, взаимодействие имеет единую для всех кооперирующихся структур целевую направленность. Выход из кооперации невозможен без одобрения центральной (головной) структуры.

В настоящее время формируется новая парадигма межфирменного взаимодействия хозяйствующих субъектов, в том числе и инновационных промышленных предприятий: осуществляется переход от закрытой модели кооперации к открытым моделям. Эти модели представляют собой межфирменную сетизацию и инновационные кластеры.

По мнению В.С. Катькало, «... межфирменная кооперация, приобретая сетевую форму, создает условия для генерирования и распространения организационных инноваций за счет использования различных координационных механизмов, от неформальной коммуникации до межфирменных информационных систем.

Сеть, представляя собой сложную интеграционную структуру кластеров (дочерних, совместных предприятий, франчайзинговых фирм), создает взаимозависимость между кластерами при помощи как прямого участия в собственности, так и посредством контроля над управлением активами — квази-интеграции...»¹⁰.

¹⁰ См., например: Катькало В.С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980–1990-е гг. // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия «Экономика». — 2004. — №2. — С. 28.

Основное отличие сетизации, как формы межфирменного сотрудничества и кооперации, состоит в гармоничном использовании централизации и децентрализации управления. В частности Ломовцева О.А., Мордвинцев А.И. указывают, что централизация и децентрализация в сетях, в том числе созданных за счет объединения интересов инновационных промышленных предприятий, проявляются в разных фазах их функционирования и развития по-разному. На стабильной фазе функционирования кооперативных сетевых форм межфирменного сотрудничества инновационных промышленных предприятий централизация проявляется в выполнении общих норм и правил, а децентрализация – в способности осуществлять относительно независимое функционирование. В нестабильной фазе (фазе развития) кооперативных сетевых форм межфирменного сотрудничества инновационных промышленных предприятий децентрализация проявляется в том, как инициативно и нешаблонно взаимодействующие хозяйствующие субъекты решают свои проблемы, а централизация – в том, как инновации, технологии и прочие высокотехнологичные достижения (hi-tech & know-now) распространяются по сети ¹¹.

Очевидно, что межфирменные кооперативные сетевые формы взаимодействия хозяйствующих субъектов в большей степени соответствуют специфике функционирования и развития национальных инновационных промышленных предприятий. Основываясь на трудах О.А. Третьяк, М.Н. Румянцевой ¹², Ломовцева О.А., Мордвинцев А.И. следующим образом описывают эффекты сетизации от кооперации инновационных промышленных предприятий:

- основная мотивация создания сети имеет такую же природу, как иные формы межфирменной кооперации – снижение издержек управления, производства и трансакций, экономия от масштабов и многообразия, специализации и опыта;
- в сетях формируется новый вид издержек (когнитивный), связанный с распространением технологий и обучением, данные издержки окупаемы опосредованно – через доступ к нововведениям, обучение, накопления опыта, знаний, создания условий для их активного использования;
- отношения между субъектами в сети (агентами, включенными в межфирменные сети) имеют собственную специфику – до-

¹¹ Ломовцева О.А., Мордвинцев А.И. Сетевая природа корпоративных форм организации бизнеса // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2009. – № 1. – С. 138–143.

¹² Третьяк О.А., Румянцева М.Н. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 2. – С. 25–50.

- минируют паттерны коллективного функционирования и развития при наличии практически равных для всех условий;
- в сетях формируются горизонтальные и вертикальные типы взаимосвязей между субъектами (агентами). Горизонтальные взаимосвязи формируются посредством единства и комплементарности ресурсов (ресурсный пул). Вертикальная взаимосвязь в сети основывается на трансферте ресурсов от одного субъекта к другому;
- в сетях имеют место быть не только экономические взаимосвязи, но социальные, при этом наличие социальных связей составляет основу вхождения субъектов в сеть;
- субъекты, входящие в сеть осуществляют свое функционирование и развитие в рамках единого институционального пространства с согласованными целями и ожиданиями;
- в сетях допускается наличие различных гибридных форм межфирменных взаимосвязей, т.е. возможны некоммерческие и внерыночные взаимосвязи с иными субъектами и агентами.

Итак, межфирменные сети это особая институциональная форма межфирменной кооперации, основанная на построении вертикальных и горизонтальных взаимосвязи при условно принципиальном равенстве партнеров, входящих в сеть. Основная мотивация вхождения промышленных предприятий в сеть – оптимизация издержек (равно как и в стратегических альянсах) и использование коллективных ресурсов для обеспечения устойчивого развития.

Говоря о мотивации вхождения инновационных промышленных предприятий в стратегические альянсы, межфирменные сети, и, как будет показано далее, инновационные кластеры, стоит отметить, что использование любых форм типов и видов межфирменной кооперации стирает границы между предприятием и внешней средой. При этом обуславливается необходимость создания новых организационных форм и качественно иных структур управления деятельностью промышленных предприятий, и вновь создаваемые структуры в свою очередь, существенно изменяют характер протекающих экономических процессов. Таким образом, возникает тенденция, в соответствии с которой образование новых организационных форм уже существующих экономических процессов, постепенно меняет их содержание и порождает новые экономические процессы¹³.

¹³ Текутьев И.В. Организационно-экономическое обоснование межфирменной кооперации в рамках стратегических альянсов промышленных предприятий // Современные аспекты экономики. – 2011. – № 9 (169). – С. 81–86.

Эти процессы, основанные на стремлении к оптимизации и/или минимизации транзакционных издержек и использованию коллективных ресурсов развития, составляют организационно-экономическую основу функционирования различных форм, видов и типов межфирменных кооперативных отношений между инновационными промышленными предприятиями и их контрагентами. По мнению И.В. Текутьева, именно теория транзакционных издержек является главным инструментом исследования экономического поведения различных форм, видов и типов межфирменных кооперативных отношений, так как в ней анализируется проблема определения границ и контура хозяйствующих субъектов¹⁴.

Данная теория позволяет обосновать предпочтительность межфирменной кооперации для двух и более инновационных промышленных предприятий, установлению обычных контрактных или договорных отношений. В основе теории транзакционных издержек лежит идея, в соответствии с которой рынок и любое промышленное предприятие представлены в виде альтернативных и взаимозаменяемых способов регулирования производства. Следовательно функционирование и развитие промышленного предприятия, в том числе и инновационно активного, и занятие им определенной рыночной ниши во внешней среде обусловлено потребностями рынка, а регулирование производства в условиях рыночной среды происходит с помощью колебаний цен. Во внутренней среде промышленного предприятия рыночные регуляторы не действуют, регулирование производства осуществляется посредством внутреннего товарообмена, который координируется менеджментом этого предприятия (в отдельных случаях — собственником).

Соответственно стратегия развития инновационного промышленного предприятия и возможного налаживания экономической кооперации строится с учетом того, что во внешней среде основные усилия должны быть направлены на заключение выгодных сделок на рынке, а в рамках отдельно взятого хозяйствующего субъекта — на создание наиболее эффективных условий внутреннего товарообмена. Учитывая, что обоснование той или иной формы (типа) межфирменной кооперации зависит от соотношения выгод и затрат на кооперативное сотрудничество инновационных промышленных предприятий, соответственно понятие транзакционных издержек в данном случае становится центральным. Транзакционные издержки включают следующие расходы инновационного промышленного предприятия:

¹⁴ Текутьев И.В. Организационно-экономическое обоснование межфирменной кооперации в рамках стратегических альянсов промышленных предприятий // Современные аспекты экономики. — 2011. — № 9 (169). — С. 81–86.

- на поиски поставщиков и потребителей;
- на ведение переговоров и заключение договоров;
- на наблюдение и контроль выполнения договоров и т.д.

Очевидно, что с одной стороны транзакционные издержки не связаны напрямую с производством промышленной, в том числе и наукоёмкой продукции и ее коммерческой реализацией. Но с другой стороны их величина может быть достаточно большой вследствие высокой сложности и рисков договорных процессов.

Решение проблемы может заключаться в выводе коммерческими партнерами совместных коммерческих операций за пределы рынка и вводе их во внутренние производственные структуры. Экономическим обоснованием целесообразности подобных решений является достижение меньшей величины транзакционных издержек по сравнению с затратами в рамках отдельно взятого инновационного промышленного предприятия с устойчивой внутренней структурой.

Поэтому в дальнейшем при разработке методологических основ механизма устойчивого развития инновационных промышленных предприятий мы будем исходить из того, что экономическая целесообразность данного механизма и прочих подходов должна быть обоснована и в количественном (затратном и доходном), и в качественном (организационно-структурном) контексте.

Ещё одна относительно новая форма межфирменной кооперации — это инновационные кластеры. В современной научной литературе в настоящее время однозначного определения экономического термина «кластер». При этом стоит напомнить, что кластер, как самостоятельное экономическое понятие появилось относительно недавно — это понятие было введено во второй половине XX века М. Портером в целях раскрытия сущности разделения труда на корпоративном уровне и получения фирмами конкурентных преимуществ от использования взаимодействия не только в коммерческом, но и в иных секторах.

Сам М. Портер определяет кластер как географически сконцентрированную группу взаимосвязанных хозяйствующих субъектов (коммерческих предприятий, организаций, компаний), специализированных поставщиков, а также связанных с ними организаций (органы государственного управления, инфраструктурные компании, образовательные учреждения, торговые объединения), действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга, при этом конкурирующих¹⁵.

¹⁵ См., например: Портер М. Конкуренция. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — С. 108.

По мнению Л.А. Семиной, И.С. Санду, инновационный кластер – это целенаправленно созданная группа организаций, действующих на основании центров: активизации научных знаний и бизнес-идей, подготовки высококвалифицированных специалистов¹⁶.

Специфику функционирования инновационных кластеров, позволяющих создавать новые технологии, проводить глубинную технологическую модернизацию и инновационное развитие промышленности на основе собственных или заимствуемых технологий, а также готовить кадры для работы в условиях новой промышленно-технологической формации, характеризует наличие трех организационно связанных компонент¹⁷:

- 1) наличие фундаментальной практико-ориентированной науки,
- 2) наличие инновационной промышленности и развитого финансово-венчурного рынка,
- 3) наличие постоянно развивающегося (эволюционирующего) образования.

Стоит отметить, что мотивация к использованию инновационных кластеров в качестве формы межфирменной кооперации для промышленных предприятий (помимо снижения издержек) обусловлена еще и тем, что данный вид сотрудничества устраняет административные барьеры и позволяет наиболее эффективно распределять инвестиционные ресурсы.

Итак, исследовав общие аспекты становления, формирования и развития основных направлений межфирменной кооперации в промышленном секторе национальной экономики, можно выделить ключевые этапы эволюционирования взаимодействия промышленных предприятий между собой, а также со своими контрагентами. На рисунке 4 показана последовательность эволюционных этапов становления и развития межфирменной кооперации. По нашему мнению таковых эволюционных этапов можно выделить три.

На первом этапе имела место индивидуализация и ограниченность промышленных предприятий между собой и своими контрагентами (сотрудничество и взаимодействие «по необходимости»). Особенности первого этапа формирования основных направлений межфирменной кооперации связаны с трансформацией националь-

¹⁶ Семина Л.А., Санду И.С. Инновационный кластер – основа развития инвестиционно-инновационной деятельности в сельском хозяйстве // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – №6 (104). – С. 137–140.

¹⁷ Там же.

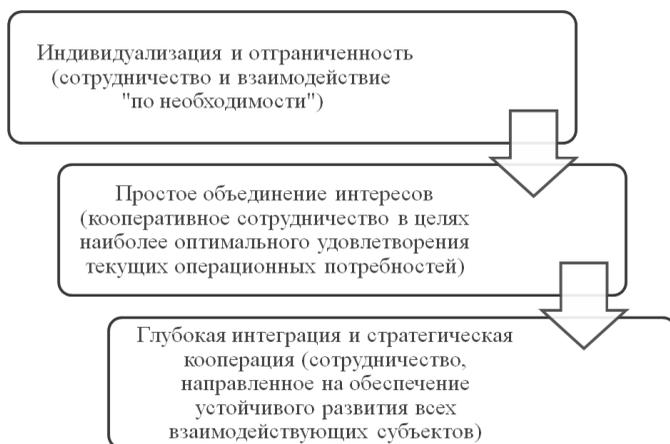


Рисунок 4. Последовательность эволюционных этапов становления и развития межфирменной кооперации¹⁸

ного социально-экономического пространства (переход к рыночной экономике и свободному гражданскому обществу).

В рамках этой трансформации многие межфирменные кооперационные связи промышленных предприятий, существовавшие в советской экономике, были нарушены, а образование новых связей было обусловлено наличием существенных рисков.

На втором этапе формирования основных направлений межфирменной кооперации промышленные предприятия взаимодействовали между собой и своими контрагентами на основе текущих операционных интересов, т.е. имело место кооперативное сотрудничество в целях наиболее оптимального удовлетворения текущих операционных потребностей.

В то же время именно в рамках второго эволюционного этапа становления и развития основных направлений межфирменной кооперации в промышленном секторе сформировалась посылка, обуславливающая необходимость поиска и использования новых форм сотрудничества промышленных предприятий и их контрагентов. И связано это было с тем, что, во-первых, начал создаваться новый класс промышленных предприятий с наукоёмким производством. А, во-вторых, с тем, что основу долгосрочного и устойчивого развития промышленных предприятий

¹⁸ Бусыгин К.Д. Устойчивое развитие инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации: Монография. – М.: АП «Наука и образование», 2013. – С. 66.

формируют знания и информационные ресурсы, эффективность эксплуатации которых увеличивается в рамках глубокой интеграции интересов промышленных предприятий и стратегического кооперирования.

В завершении необходимо выделить основные выгоды и основные ограничения (которые в том числе могут создавать риски функционирования и развития хозяйствующих субъектов) использования межфирменной кооперации для устойчивого развития инновационных промышленных предприятий. В частности:

- преимущества использования межфирменной кооперации (помимо снижения уровня транзакционных и прочих издержек) состоят в создании и быстром освоении новых технологий, снижении шоков влияния макроэкономических тенденций, использовании лучшей практики, обучении новым навыкам;
- ограничения использования межфирменной кооперации состоят в сложности эффективных и равноценных партнеров для совместного развития. В том числе имеющие место быть организационно-правовые и административные запреты, недостаточность доверия между партнерами на фоне завышенных ожиданий выгод кооперирования.

По нашему мнению ограничения использования межфирменной кооперации и возможные риски, которые могут быть следствием влияния ограничений на деятельность инновационных промышленных предприятий, успешно нивелируются за счет оптимально проработанных методических подходов, имеющих большое значение для практического применения алгоритмов и механизмов обеспечения устойчивого развития инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации.

Используемые источники

1. Иванов Д.А. Логистика. Стратегическая кооперация. — М.: Издательство «Вершина», 2006.
2. Trendsetter Barometer»12 // PricewaterhouseCoopers Research. — 2012
3. Текутьев И.В. Организационно-экономическое обоснование межфирменной кооперации в рамках стратегических альянсов промышленных предприятий // Современные аспекты экономики. — 2011. — № 9 (169). — С. 81–86.
4. Хижняк А.Н., Светлов И.Е. О необходимости межфирменной кооперации при повышении эффективности использования интеллектуальных капиталов компаний // Известия Московского государственного технического университета МАМИ. — 2013. — Т. 5. — № 1 (15). — С. 268–275.

5. Голикова Ю. Интеграция как фактор развития корпоративных образований в условиях глобализации экономики России // Предпринимательство. – 2011. – № 2. – С. 54–56.
6. Бусыгин К.Д. Устойчивое развитие инновационных промышленных предприятий в условиях межфирменной кооперации: Монография. – М.: АП «Наука и образование», 2013.
7. Попова Ю.Ф. Сетевые отношения на промышленных рынках: результаты исследования российских компаний // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8: Менеджмент. – 2010. – № 1. – С. 139–165.
8. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний. – М.: Альпина Паблишерз, 2010.
9. Хмелькова Н.В. От конкуренции к со-конкуренции: новая логика конкурентного сотрудничества // Журнал экономической теории. – 2010. – № 1. – С. 18.
10. Катъкало В.С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной стратегии в 1980–1990-е гг. // Вестник Санкт-Петербургского государственного университета. Серия «Экономика». – 2004. – № 2. – С. 28.
11. Ломовцева О.А., Мордвинцев А.И. Сетевая природа корпоративных форм организации бизнеса // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2009. – № 1. – С. 138–143.
12. Третьяк О.А., Румянцева М.Н. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 2. – С. 25–50.
13. Портер М. Конкуренция. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.
14. Семина Л.А., Санду И.С. Инновационный кластер – основа развития инвестиционно-инновационной деятельности в сельском хозяйстве // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2013. – № 6 (104). – С. 137–140.