

Повышение эффективности предприятий посредством осуществления внешних организационных инноваций

Быстров Владилен Федорович

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

Bystrov Vladilen, F.

St. Petersburg State University of Economics

St. Petersburg, Russian Federation

Аннотация. В условиях снижения нефтяных цен на мировом рынке растет актуальность методов повышения эффективности национальных предприятий. Резервы эффективности скрываются во внешних организационных инновациях. Инновации этого типа реализуются методами мягкой интеграции предприятий в промышленные агломерации, «цепочки поставки\стоимости» и другие организационные структуры, использующие контрактные отношения. С этой целью формируются также стратегические альянсы, кластеры и технологические платформы. Предпосылками этих методов являются демонаполизация и диверсификация экономики.

Ключевые слова: «мягкие» методы интеграции предприятий, промышленные агломерации, «цепочки поставки»\«цепочки создания стоимости», стратегические альянсы, кластеры, технологические платформы.

INCREASE OF COMPANIES' EFFECTIVENESS THROUGH THE REALIZATION OF OUTER ORGANIZATIONAL INNOVATIONS

Abstract. In terms of price reduction for oil on the global market grows the actuality of national companies effectiveness methods. Some effectiveness reserves are hiding in the outer organizational innovations. Innovations of this kind are realized through soft methods of company integration into industrial agglomerations, supply chains\value chains and other organizational structures, using contract relations. With this goal strategic company alliances are also formed, as well as industrial clusters and technology platforms. Prerequisites of these methods are demopolization and diversification of the economy.

Keywords: “soft” companies’ integration methods, industrial agglomerations; supply chains\value chains, strategic alliances, clusters, technology platforms

Непрерывное сокращение нефтяных цен на мировом рынке, негативно отражающееся на состоянии бюджета нашей страны, свидетельствует о недостаточной эффективности предприятий и необходимости скорейшего перехода экономики от ресурсно-индустриального типа развития к инновационному. Этот переход характеризуется необходимостью повышения затрат на долгосрочные рыночные исследования и сокращения затрат на другие операции (закупку материалов и комплектующих, ОКР, производство, сбыт).

Осуществление долгосрочных исследований в целях выявления рыночных тенденций требует серьезных расходов, которые не под силу даже крупным предприятиям, вынужденным формировать технологические платформы с участием государства и отраслевых ассоциаций бизнеса [4]. Повышение же конкурентоспособности посредством уменьшения затрат сопряжено с изменением характера связей между субъектами хозяйственной деятельности. Однако это требует реструктуризации системы взаимоотношений между операторами; придания им большей гибкости и привязки к рыночным потребностям. Эти взаимоотношения необходимо переформатировать в соответствии с положениями «Руководства Осло» о внешних организационных инновациях, используя разделение труда, аутсорсинг и иные методы сотрудничества [6, с. 12].

Наиболее используемым методом переформатирования отношений между операторами и борьбы за потребителя является сокращение затрат посредством углубления разделения труда, дробления его на

отдельные фазы/функции (trade by functions), а также установление долгосрочных договорных связей между специализированными предприятиями. Этот метод широко используется при создании сложных, многокомпонентных, высокотехнологичных товаров, содержащих значительный объем деловых услуг (конструкторских, маркетинговых, юридических, менеджерских). Для уменьшения производственных и сбытовых затрат, увеличения гибкости операторов используются различные способы мягкой (гибкой) интеграции. Отраслевая интеграция предприятий осуществляется в значительном объеме в крупных городах (промышленных агломерациях), местах концентрации рыночного спроса, сосредоточения объединений взаимодополняющих предприятий – цепочек поставки/создания стоимости, кластеров, технологических платформ. Здесь независимые и полузависимые операторы взаимодействуют друг с другом, преимущественно на контрактной основе, посредством аутсорсинга. В агломерациях создаются объединения промышленных и сервисных предприятий, использующих преимущества крупных городских центров, являющихся местами притяжения сбыта [1, 5].

В Евросоюзе такие кластерные объединения включают в себя десять новых отраслей – передовые технологии; биофармацевтика; «голубой рост» (очищенная вода); креативные отрасли промышленности; цифровые отрасли промышленности; окружающая среда; развлечения; логистические услуги; медицинские приборы; мобильные технологии, которые производят около 37% ВВП ЕС [3].

В Германии около 75% стоимости конечного продукта создается цепочками малых и средних предприятий, осуществляющих поставки крупным предприятиям по договорам о кооперации [7].

Городские промышленные агломерации представляют совокупность юридически самостоятельных или географически распределенных подразделений предприятий-интеграторов, их поставщиков, сбытовых, рекрутинговых, сервисных, сертификационных компаний. Их взаимодействие обычно осуществляется в рамках жизненного цикла изделий.

Такие промышленные объединения формируются в виде консорциумов, стратегических альянсов, промышленных кластеров, центров компетенции, «полюсов конкуренции», технологических платформ. В них принимают участие отраслевые союзы и государственные органы, основной задачей которых является финансирование долгосрочных исследований рынка, выявление тенденций потребительского спроса и общее руководство объединением.

Для управления ко-агломерациями их участники, как правило, избирают управляющую компанию, руководящий совет или иную структуру, часто не на имущественных (акционерных) принципах (shareholders society), а на условиях: одна организация – один голос (stakeholders society). В этом случае ко-агломерация преследует не столько коммерческие цели, сколько руководствуется общими интересами как участников объединения, так и общественности. Инвестиции участников ко-агломерации имеют характер социально значимых, «преобразующих» (impact investments); например, инвестиции в охрану окружающей среды, медицинские учреждения, в укрепление обороноспособности. С этой целью часто создаются государственно-частные партнерства (ГЧП).

Руководящими органами таких объединений обычно являются Руководящие комитеты и Консультативные советы, принимающие решения относительно поддержки менеджмента и реализации периодически корректируемых оперативных планов. Участники объединений должны также вовлекаться в процесс принятия решений и формирования кластерных стратегий. По меньшей мере, раз в год практикуются такие организационные формы, как проведение общего собрания или семинара («воркшоп») с участием всех представителей объединения. Наиболее активное участие в управлении такими объединениями осуществляется в Германии (76% выборки) и Испании (71% выборки) [8].

Интеграция предприятий в промышленное объединение нередко начинается с формирования стратегических альянсов. Форма стратегического альянса зависит от рыночной стратегии и формы контроля со стороны ведущей компании – лидера альянса. Создаются как имущественные (equity strategic alliances), так и неимущественные стратегические альянсы (non-equity strategic alliances). Наличие в объединении независимых партнеров, осуществляющих индивидуализированную (customized) производственную деятельность, предполагает высокую маневренность, готовность модифицировать, приспособлять свои изделия под конкретные потребности заказчиков. Это предполагает высокую гибкость и самостоятельность операторов, независимость от вышестоящих структур корпоративного менеджмента, которые можно получить только в рамках договорных, а не имущественных отношений.

Ведущей формой взаимодействия операторов в таких взаимоотношениях являются аутсорсинг, «кодексы поведения поставщиков» (supplier conduct codes), детализированные спецификации контрактов; сетевые компьютерные программы, системы видеонаблюдения за состоянием дел у исполнителей

контрактов [1].

Операторы стремятся повысить общественную значимость управления объединениями, уменьшить затраты предприятий-участников в различных сферах управления и создания объектов инфраструктуры. Это делает необходимым участие в их работе государства и общественных организаций. Появилось понятие «активный участник кластера». Последний – это тот, кто регулярно платит взносы, участвует в финансировании управления посредством натурально-вещественного вклада или путем взноса рабочего времени управленческого персонала, принимает участие в реализации проектов и рабочих групп объединения [9].

Участие представителей общественности и науки в работе промышленных объединений способствует трансформации кластеров в технологические платформы посредством методов «мягкой» интеграции. Фокусируя свои ресурсы на исследовании рыночных трендов и проведении ОКР, инновационные кластеры становятся технологическими платформами. С этой целью они концентрируют усилия на стратегически важных направлениях, прежде всего в наукоемких областях.

Таким образом, решая вопросы финансирования и инвестиций, образования и обучения, определения приоритетов в исследовательской деятельности, услуг в области НИОКР, инновационные кластеры превращаются в технологические платформы.

Осуществление этих мероприятий, однако, тесно связано с проведением демонополизации и диверсификации экономики.

Список литературы

1. Блумберг-бизнес. Журнал «Будущее аутсорсинга». Январь 29. 2016 г. \ Bloomberg Magazine “The Future Of Outsourcing”. January 29, 2006. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.bloomberg.com/bw/stories/2006-01-29/the-future-of-outsourcing> (дата обращения 07.02.2016 г.).
2. Боинг. Глобальное предприятие. Наше видение. Люди, совместно работающие на глобальном предприятии, создают лидерство в аэрокосмической промышленности. \ Boeing. Our vision. People working together as a global enterprise for aerospace industry leadership. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.boeing.com/principles/vision.page> (дата обращения 07.02. 2016 г.).
3. Европейская кластерная панорама 2014. Отчет Европейской кластерной обсерватории. С.4. \ European Cluster Panorama 2014. European Cluster Observatory. Report. P. 4. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.google.ru/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjt9s7i4ffKAhXhCJoKHW7TAJ0QFggcMAA&url=http%3A%2F%2Fec.europa.eu%2FDocsRoom%2Fdocuments> (дата обращения 07.02.2016 г.).
4. Европейские технологические платформы \ European Technology Platforms. [Электронный ресурс]. URL: http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=etp (дата обращения 07.02.2016 г.).
5. Коллектив авторов Гонконгского университета. Южный Китай. Промышленная агломерация и размер фирмы. Опыт Китая. Июль 2011 г. \ Industrial Agglomeration and Firm Size. July 2011: [Электронный ресурс]. URL: http://yly6.weebly.com/uploads/8/6/4/2/8642496/industrial_agglomeration_and_firm_size.pdf (дата обращения 08.02.2016 г.).
6. Руководство Осло. (Типы инноваций 3.3). Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Совместная публикация ОЭСР и Евростата. Москва 2006. С. 12. [Электронный ресурс]. URL: http://mgimo.ru/upload/docs_6/ruk.oslo.pdf (дата обращения 07.02.2016 г.).
7. Союз автомобильной промышленности Германии. Средние предприятия. \ Verband der Automobilindustrie. Mittelstand. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.vda.de/de/themen/automobilindustrie-und-maerkte/mittelstand/zulieferindustrie-und-mittelstand.html> (дата обращения 07.02.2016 г.).

8. Хантш С., Кергель Х., Леммер-Гамп Т., Майер цу Кёккер Г., Нергер М. Превосходство управления кластерами в Германии. Немецкие кластеры в сравнении с аналогичными европейскими. Структура участников кластеров. Институт инноваций и технологии. Берлин, Германия. Март 2013, с. 10. \ S. Hantsch, H. Kergel, Th. Laemmer-Gamp, G. Meyer zu Koecker, M. Nerger. Cluster Management Exellenz in Germany. German Clusters in comparison with European peers. European Secretary for Cluster Analyses. Composition of committed cluster participants. Intitut of Innovations and Technology. March 2013, P. 10. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cluster-analysis.org/downloads/CountryReportGermany2012.pdf> <https://de.linkedin.com/in/gerd-meier-zu-koecker-97b8b444>. P 10.
9. Хантш С., Кергель Х., Муньос М.Э., Нергер М. Управление кластерами в Мехико. Мексиканские кластеры в области информационных технологий в сравнении с аналогичными кластерами Европы. Берлин. Май 2015 г.С. 15-16 \ Sophie Hantsch, Helmut Kergel, Maria Elisa Munoz, Michael Nerger. CLUSTER MANAGEMENT EXCELLENCE IN MEXICO. Mexican Information Technology Clusters in Comparison with European Peers. Governance of the cluster. Berlin. Mai 2015. P. 15-16. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.cluster-analysis.org/downloads/country-report-mexico-en-public> (дата обращения 07.02. 2016 г.).