

Монография посвящена исследованию закономерностей межфирменной интеграции, а также разработке отдельных методических положений, направленных на формирование эффективных интеграционных структур в условиях развития инновационных отношений. В работе проведен анализ взаимодействия экономических интересов малого и крупного бизнеса, финансовых структур и государства в инновационной сфере; исследованы противоречия межфирменной интеграции; выявлены факторы, препятствующие развитию инновационных отношений в российской экономике. Автором предложены механизмы государственного воздействия на активизацию интеграционных процессов в сфере разработки и коммерциализации новшеств и способы повышения их эффективности. Основные положения и выводы основаны на статистических данных росстата, статкомитета Республики Татарстан и иллюстрированы расчетами и примерами функционирования производственных структур. Монография адресована специалистам, преподавателям, аспирантам и студентам ВУЗов, интересующимся вопросами инновационного развития хозяйствующих субъектов.

Межфирменная интеграция и модернизация



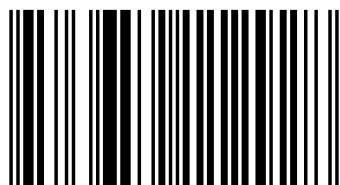
Софья Авдони́на

# Межфирменная интеграция в условиях модернизации экономики

Межфирменная интеграция и  
инновационные отношения: диалектика  
взаимосвязи

**Софья Авдони́на**

Авдони́на Софья Геннадьевна является ассистентом кафедры финансового и стратегического менеджмента Казанского (Приволжского) федерального университета, имеет более 10 научных публикаций. Сфера научных интересов: модернизация экономики регионов.



978-3-659-11292-8

Софья Авдони́на

 **LAMBERT**  
Academic Publishing

**Софья Авдони́на**

**Межфирменная интеграция в условиях модернизации  
экономики**



**Софья Авдоница**

**Межфирменная интеграция в  
условиях модернизации  
экономики**

**Межфирменная интеграция и  
инновационные отношения: диалектика  
взаимосвязи**

**LAP LAMBERT Academic Publishing**

## **Impressum / Выходные данные**

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek: Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Alle in diesem Buch genannten Marken und Produktnamen unterliegen warenzeichen-, marken- oder patentrechtlichem Schutz bzw. sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Inhaber. Die Wiedergabe von Marken, Produktnamen, Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen u.s.w. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Библиографическая информация, изданная Немецкой Национальной Библиотекой. Немецкая Национальная Библиотека включает данную публикацию в Немецкий Книжный Каталог; с подробными библиографическими данными можно ознакомиться в Интернете по адресу <http://dnb.d-nb.de>.

Любые названия марок и брендов, упомянутые в этой книге, принадлежат торговой марке, бренду или запатентованы и являются брендами соответствующих правообладателей. Использование названий брендов, названий товаров, торговых марок, описаний товаров, общих имён, и т.д. даже без точного упоминания в этой работе не является основанием того, что данные названия можно считать незарегистрированными под каким-либо брендом и не защищены законом о брендах и их можно использовать всем без ограничений.

Coverbild / Изображение на обложке предоставлено: [www.ingimage.com](http://www.ingimage.com)

Verlag / Издатель:

LAP LAMBERT Academic Publishing

ist ein Imprint der / является торговой маркой

AV Akademikerverlag GmbH & Co. KG

Heinrich-Böcking-Str. 6-8, 66121 Saarbrücken, Deutschland / Германия

Email / электронная почта: [info@lap-publishing.com](mailto:info@lap-publishing.com)

Herstellung: siehe letzte Seite /

Напечатано: см. последнюю страницу

**ISBN: 978-3-659-11292-8**

Zugl. / Утверд.: Казань, Казанский (Приволжский) федеральный университет

Copyright / АВТОРСКОЕ ПРАВО © 2012 AV Akademikerverlag GmbH & Co. KG

Alle Rechte vorbehalten. / Все права защищены. Saarbrücken 2012

## Содержание

Введение.....	3
<b>Глава 1.</b>	
<b>Теоретико-методологические основы межфирменной интеграции в условиях модернизации экономики.....</b>	<b>5</b>
1.1. Сущностная характеристика межфирменной интеграции.....	5
1.2. Формы интеграции малого и крупного бизнеса.....	29
1.3. Межфирменная интеграция и модернизация экономики: диалектика взаимосвязи.....	51
1.4. Противоречия межфирменной интеграции в условиях экономической модернизации.....	70
<b>Глава 2.</b>	
<b>Развитие межфирменной интеграции в условиях модернизации экономики.....</b>	<b>81</b>
2.1. Реализация экономических интересов в процессе развития интеграции малого и крупного бизнеса в условиях модернизации экономики.....	81
2.2. Роль государства в формировании интеграции малого и крупного бизнеса в инновационной сфере.....	105
2.3. Синергетический эффект кластерных образований в современных условиях.....	126
Заключение.....	152
Библиография.....	159



## **Введение**

В современных условиях экономическая модернизация, основанная на разработке и производственном освоении новых продуктов и технологий, является основным источником устойчивого роста, как на уровне отдельных предприятий, так и национальной экономики в целом. Инновации становятся результатом все более сложных взаимодействий между фирмами. Особую роль для осуществления экономической модернизации играет интеграция малого и крупного бизнеса, позволяющая объединить инновационный потенциал малого бизнеса и широкие возможности крупного бизнеса при финансировании и промышленном освоении новшеств.

В России формирование межфирменных интеграционных связей в сфере разработки и коммерческого освоения новшеств должно способствовать переходу к экономическому развитию, основанному на собственных инновациях, обеспечивающих конкурентные преимущества отечественной промышленности. В силу вышесказанного теоретическую и практическую значимость представляет исследование факторов, влияющих на формирование интеграционных отношений малого и крупного бизнеса в инновационной сфере, способов повышения их эффективности и методов ее оценки, а также основных направлений государственной политики в отношении активизации интеграционных связей в сфере разработки и распространения инноваций.

Целью данного исследования является разработка отдельных теоретических и методических положений, направленных на формирование эффективных интеграционных отношений в условиях модернизации экономики. Эту цель конкретизируют следующие задачи исследования:

- исследовать представления о содержании межфирменной интеграции в рамках различных направлений экономической теории и установить ее взаимосвязь с процессом экономической модернизации;



- систематизировать известные организационно-экономические формы интеграции малого и крупного бизнеса, а также выявить новые;

- выявить противоречия межфирменной интеграции в условиях модернизации хозяйственной деятельности;

- выявить основные направления и методы осуществления интеграции малого и крупного бизнеса в условиях модернизации экономики, а также их значение для получения конкурентных преимуществ хозяйствующими субъектами;

- выявить интересы экономических субъектов, возникающие в процессе осуществления межфирменной интеграции;

- выявить факторы, препятствующие развитию межфирменной интеграции в сфере разработки и коммерческого освоения новшеств;

- исследовать меры государственной политики по развитию интеграции малого и крупного бизнеса в инновационной сфере;

- исследовать основные направления повышения эффективности инновационных кластеров и методику ее оценки.

## Глава 1.

### Теоретико-методологические основы межфирменной интеграции в условиях модернизации экономики

#### 1.1. Сущностная характеристика межфирменной интеграции

В современных условиях для достижения устойчивых конкурентных преимуществ решающая роль отводится развитию инновационной деятельности предприятий. Для ее активизации большое значение имеет развитие интеграции предприятий различных сфер деятельности и форм собственности. Она обеспечивает обмен знаниями и накопленным опытом, что повышает шансы создания инновационных технологий и продуктов, позволяет аккумулировать финансовые ресурсы, необходимые для осуществления все возрастающих инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

Прежде чем выявить сущность и содержание межфирменной интеграции, выясним смысл более общего понятия – «экономическая интеграция».

Исследование экономической интеграции в отечественной литературе ведет свое начало с 50-х годов XX в. Первоначально этот термин использовался только с позиции объединения национальных экономик, переплетения воспроизводственных процессов. Например, Сударев С. характеризовал экономическую интеграцию как «процесс постепенного всестороннего сближения, а затем и слияния различных элементов национальных экономик соответствующих стран в едином хозяйственном комплексе»<sup>1</sup>. Такой подход существует и по сей день. Под экономической интеграцией понимается сближение и взаимопригодность отдельных национальных хозяйств<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> С. Сударев. Интеграция как экономическая категория // Экономические науки. – 1979. - №6 – С. - 23

<sup>2</sup> Большой экономический словарь под ред. Азрилияна А.Н., М.: «Институт новой экономики». – 2008. - С. - 1472

Но ограничение анализа экономической интеграции сферой международных экономических отношений не позволяет раскрыть сущность данной категории, оставляя в стороне аспект хозяйственных взаимосвязей на различных уровнях взаимодействия.

В «Экономической энциклопедии» под редакцией Л.И. Абалкина понятие «экономическая интеграция» также толкуется как «процесс хозяйственно-политического межгосударственного объединения стран на базе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами»<sup>3</sup>. Однако в этом же источнике также отмечается, что экономическая интеграция происходит и на уровне национальных хозяйств стран, и между фирмами, компаниями, корпорациями.<sup>4</sup>

В связи с этим, под экономической интеграцией мы будем понимать объединение экономических субъектов на основе углубления их взаимодействия, развития связей между ними. В современной экономической жизни в качестве объединяющихся экономических субъектов могут выступать национальные хозяйства, регионы и отдельные компании.

В качестве объекта исследования была выбрана экономическая интеграция между малыми и крупными предприятиями. Основное внимание было уделено исследованию межфирменной интеграции в процессе осуществления инновационной деятельности. Субъектами межфирменной интеграции могут выступать предприятия различных видов экономической деятельности: промышленные предприятия научно-технические организации, занимающиеся научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельностью, финансовые институты. Объектом интеграции может выступать различные аспекты хозяйственной деятельности предприятий: научные исследования, материально-техническое обеспечение, процесс производства, сбыт продукции, управление собственностью, финансы. По составу участников можно выделить следующие виды интеграции промышленных предприятий:

---

<sup>3</sup> Экономическая энциклопедия/ под ред. Л.И. Абалкина. – М.: Экономика, 1999., С. - 239.

<sup>4</sup> Экономические субъекты – лица, осуществляющие экономическую деятельность.

промышленные объединения (включающие объединение только промышленных компаний), финансово-промышленные объединения (объединение финансовых компаний и промышленных предприятий), торгово-промышленных объединений (объединение торговых и промышленных компаний), научно-производственной интеграции (объединение промышленных и научно-исследовательских компаний), научно-финансовая интеграция.

Исходным положением, характеризующим процесс межфирменной интеграции, является следующее:

- во-первых, это сознательное, добровольное объединение;
- во-вторых, это сближение основных целей интегрируемых предприятий, в результате чего строятся неоднократные, стабильные, регулярные, комплексные экономические связи;
- в третьих, это согласованная, скоординированная деятельность фирм.

Анализ научной экономической литературы позволяет выделить в рамках направлений и школ экономической теории различные методологические подходы к исследованию интеграции хозяйствующих субъектов. С одной стороны, подходы являются самостоятельными, с другой, дополняют друг друга и в целом позволяют понять качество исследуемого явления.

Так, еще классики экономической науки А. Смит, Д.Рикардо, Д.С. Милль, Ж.Б. Сей, К.Маркс, а позднее Леонтьев, Г.Мюрдаль выводили экономическую интеграцию из процессов общественного разделения труда.

В рамках *марксистской школы* исследование сущности экономической интеграции получило свое продолжение в трудах советских исследователей. Все крупные теоретические разработки прошлых лет посвящались в основном пространственной интеграции, основанной на существовании территориального разделения труда. Л.Берри, В.Ельмеева, А. Зворыкина, Г.Самборского, Ю.Шишкова, И. Ягодкиной и др. связывали понятие интеграции с конечной ступенью развития процессов концентрации и дифференциации производства и восстановлением органического единства

всего производственного процесса на высшем уровне. «В настоящее время, - писал Ельмеев, - наряду с дальнейшим углублением дифференциации труда начинает усиливаться интеграция как различных видов производственной деятельности, так и отраслей...»<sup>5</sup>.

Быстрый рост производительных сил обуславливает бурный рост числа крупных отраслей промышленности. В общей форме на это указывает ряд экономистов. Отмечается, что формирование и отделение различных отраслей определяется развитием и дифференциацией средств производства<sup>6</sup>.

Таким образом, представители классического направления экономической науки указывают на то, что интеграция – объективно обусловленный процесс, который базируется на общественном разделении труда и процессах обобществления<sup>7</sup>. Схематично процессы, ведущие к экономической интеграции можно выразить следующей взаимосвязанной цепочкой: развитие производительных сил – разделение труда – специализация – специализация и кооперация – интеграция.

Хорошо известно, что развитие производительных сил постоянно порождает тенденцию к разделению труда<sup>8</sup>. Это – устойчивая и развивающаяся историческая тенденция. Разделение труда – это один из важнейших законов развития общества, который присущ всем известным социально–экономическим формациям. Сам процесс разделения труда является противоречивым процессом, который, с одной стороны, предполагает обособление и специализацию отдельных частей работ, а с другой стороны, предполагает их объединение, так как каждая из них приобретает определенный смысл только в соединении с другими. То есть общественное

---

<sup>5</sup> Ельмеев В.Я. Всестороннее развитие личности предполагает уничтожение разделения труда между людьми // Вопросы философии. – 1962. - № 10. – С. - 26.

<sup>6</sup> Берри Л.Я. Специализация и кооперирование в промышленности СССР. – М.: Госполитиздат, 1954. – С. - 31.

<sup>7</sup> Обобществление – это процесс слияния разрозненных, мелких, обособленных производств в один общественный производительный процесс.

<sup>8</sup> В свое время К. Маркс писал, что «посредством внедрения машин, химических процессов и других методов промышленность постоянно производит переворот в техническом базисе производства. Вместе с тем происходят изменения и в функциях рабочих и общественных комбинациях процесса труда. Тем самым столь же постоянно эволюционирует и разделение труда внутри общества», (См. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т.23, стр. 498)

разделение труда вызывает к жизни такие процессы, как специализация и кооперация, и они вместе выступают как различные стороны единого процесса общественного разделения труда, кооперация представляет собой всеобщую основу интеграции.

Все вышеизложенные точки зрения на интеграцию представляют несомненный вклад в развитие теории политической экономии. Однако, хотя каждое из приведенных выше определений интеграций справедливо, по отдельности они недостаточно полно характеризуют этот многосторонний процесс. В своем исследовании мы отделяем такие понятия, как кооперация и интеграция. На наш взгляд, интеграция – особые организационно-экономические отношения, складывающиеся между субъектами в результате углубления их взаимодействия и объединения их в единое целое, которое в результате приобретает ряд новых признаков по сравнению с простой арифметической суммой признаков объединяющихся частей, приобретает новое качество. Предприятие может иметь достаточно разветвленную систему сотрудничества с другими экономическими субъектами, однако, само по себе это еще не означает интеграцию. Интеграция – это качественно более высокая степень сотрудничества, когда достигается органическая согласованность в деятельности хозяйствующих субъектов, когда предельно нарастающая взаимосвязанность, взаимозависимость и взаимообусловленность этих субъектов переходит в их сращивание и формирование целостной структуры с единой системой целей, интересов, связей и функций.

Важным для понимания природы межфирменной интеграции является анализ неинституционального и неоклассического подхода к определению ее причин.

У истоков неинституционального направления – Р.Коуз, К. Эрроу, Д.Норт, О.Уильямсон и др. Представитель данного направления экономической мысли Р.Коуз в своей работе «Фирма, рынок и право»<sup>9</sup> критикует

---

<sup>9</sup> Коуз Р. Фирма, рынок и право, М.: Дело, 1993. – 192 с.

неоклассический подход к проблеме экономической организации, а также дает объяснение интеграционных процессов.

Подход неинституциональной экономической теории к определению интеграции исходит из того, что фирма представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими, поставщиками сырья, материалов, оборудования, предприятиями – инвесторами, конкурентами.

Эти отношения чаще всего выражаются формальными договорами – контрактами. Но эти отношения могут и не быть полностью охваченными формальными договорами, вместо них могут выступать правила поведения между работниками фирмы, работниками и управляющими, между поставщиками и потребителями. Эти правила поведения могут рассматриваться в качестве неформальных контрактов, так как они достаточно стабильны на протяжении длительных периодов времени, а их нарушение вызывает формальные или неформальные санкции против участников.

Фирма может купить продукт или услугу на рынке посредством заключения соответствующего разового или долгосрочного соглашения с внешним контрагентом (внешнего контракта), но продукт может быть произведен внутри компании, опираясь на внутренние контракты с работниками. Отсюда фирма сталкивается с двумя типами затрат на обеспечение выполнения контрактов. Это транзакционные издержки и издержки контроля. Транзакционные издержки – это затраты на обеспечение выполнения внешних контрактов, в противоположность затратам, связанными с внутренними контрактами – издержками контроля.

При построении отношений с социально-экономическими агентами, экономический субъект прибегает к постоянному сравнению этих типов институциональных соглашений. Взаимоотношения между производителями внутри предприятия отличаются от взаимоотношений между произвольными внешними экономическими агентами. Внутри предприятия отсутствует в полной мере акт купли-продажи, передвижение продуктов происходит не на основе сделок (продаж), а на основе выполнения обязательств сотрудничества,

добровольно принятых на себя каждым работником предприятия при его найме. Таким образом, процессы товародвижения внутри предприятия носят принципиально нерыночный характер (нет свободы выбора покупателей и продавцов, свободного ценообразования, установления произвольных условий передачи продукта и т.д.). При рыночной же организации взаимоотношений экономический субъект несет различного рода затраты на осуществление сделок или транзакций (откуда и произошло название подобных затрат – «транзакционные издержки»). Транзакционными издержками служат затраты на совершение деловых операций, включая в себя денежную оценку времени на поиск делового партнера, на ведение переговоров, заключения контрактов, обеспечение соответствующего выполнения контракта, корректировка контрактов в связи с меняющимися условиями внешней среды. Объясняя причины существования организации, Р. Коуз пишет: «... использование механизма цен связано с определенными издержками. Фирма, внутри которой рыночный механизм заменен механизмом выработки и принятия предписаний, избавлена от таких издержек (хотя, конечно, осуществляет затраты на управление, отличные от издержек использования рынка)»

Согласно классификации Уильямсона<sup>10</sup> выделяют три основных источника возникновения транзакционных издержек:

- Ограниченная рациональность – неспособность участников рыночных контрактов прогнозировать все варианты будущих событий и выработать соответствующий план действий. Знания, которыми обладает человек, всегда неполны. Его счетные и прогностические способности далеко не безпредельны. На совершение логических операций он тратит много времени. Экономические агенты стремятся экономить не только на материальных ресурсах. Но и на своих интеллектуальных усилиях. При прочих равных условиях они будут предпочитать решения,

---

<sup>10</sup> Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношения контрактации» СПб.: Экономическая школа. – 1996. – С. - 702



предъявляющие меньше требований к их интеллектуальным возможностям.

- Риск оппортунизма, который несет, по крайней мере, одна из сторон в сделке. Индивиды будут вести себя оппортунистически, представляя услуги меньшего объема или худшего качества, когда другая сторона не способна это обнаружить.
- Специфичность активов, которые влекут потери части продукта фактора производства при отказе от оговоренного способа его использования.

О. Уильямсон сумел показать, что чем выше уровень транзакционных издержек, тем больше выигрыш от вертикальной интеграции.

Высокие транзакционные издержки заставляют экономические субъекты использовать методы интеграции в случае существования ассиметричной информации о контрагентах на рынке, качестве и ценах поставляемого оборудования и промежуточной продукции. К. Эрроу связывал стремление экономических субъектов к интеграции с экономией на приобретение информации. Согласно его точке зрения возможности эффективного сбора информации существенно повышаются в рамках единой фирмы<sup>11</sup>.

Таким образом, с точки зрения представителей неоинституционализма, рынок может трактоваться, как сеть внешних контрактов, а фирма – как сеть внутренних контрактов. Выбор между внешними и внутренними контрактами зависит от соотношения издержек их использования. Высокие транзакционные издержки заставляют экономические субъекты использовать методы интеграции в единую фирму.

В российской экономической науке этот подход разрабатывают Г. Клейнер, Е.Шаститко, С.Авдашева, В.Тамбовцев и др. Они исследуют деятельность современных предприятий и фирм, а также новейших организационных структур в промышленности<sup>12</sup>.

---

<sup>11</sup> Arrow K.J. Vertical Integration and Communication// Bell Journal of Economics. 1975. Vol.6.P.173-183.

<sup>12</sup> Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. под общ. Ред. С.А. Панова, Г.Б. Клейнера. – М.: Экономика, 1997. - С. - 130.

В коллективной монографии Г. Клейнера, В. Тамбовцева и Р. Качалова под интеграцией понимается установление таких взаимоотношений между субъектами, которые обеспечивают долгосрочное сближение генеральных целей интегрирующей и интегрируемой сторон. Отношения чистой конкуренции при интеграции заменяются на отношения сотрудничества. При этом сила межфирменной интеграции может варьироваться от слабых взаимодействий между предприятиями до прямого управления, при котором рыночные отношения заменяются внутрифирменными поставками. С. Авдашева использует в своих исследованиях интеграции неоклассический и институциональный подходы, также большое внимание уделяет гибридным формам интеграции.

В рамках институционально-социологического направления экономической теории следует выделить подход к исследованию интеграции субъектов хозяйствования, основанный на теории экономической власти. Данная теория разрабатывалась как зарубежными, так и отечественными учеными – Дж. Гелбрейтом, Э.Тоффлером, В.Дементьевым, А.Мовесяном и др.<sup>13</sup> и развивается посредством соединения неоклассической поведенческой модели рационального выбора, ее модифицированного варианта, представленного в новой институциональной теории – с одной стороны, и посылки о социальном, экономическом и политическом неравенстве экономических агентов и особенностях их взаимодействия в условиях неравенства – с другой<sup>14</sup>. В самом общем виде власть в экономической теории рассматривается как определенный аспект в отношениях индивидов, который состоит в способности «... одного человека или целой группы навязывать свои отношения другим»<sup>15</sup>. Достоинством этого подхода является учет волевого компонента в действиях субъектов. Посредством интеграции хозяйствующие

---

<sup>13</sup> Galbraith J.K. *The Anatomy of Power*. Boston: Mifflin Company Boston, 1983; Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1979. – с. 162; Э. Тоффлер. *Метаморфозы власти*. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. – С. - 669.

<sup>14</sup> Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория // *Вопросы экономики*. – 2004. - № 3. – С. - 64

<sup>15</sup> Э. Тоффлер *Метаморфозы власти*. – М.: Прогресс. - 1979. - С. - 126.

субъекты концентрируют разнообразные ресурсы экономической власти, активно применяя их. В рамках интегрированных структур отношения власти включают в себя четыре компонента: организационную власть менеджмента в каждом из субъектов хозяйствования, входящих в состав интегрированных структуры; власть центрального элемента интегрированной структуры над прочими ее составными частями; власть интегрированной структуры на рынке, т.е. рыночную власть; власть интегрированной структуры в экономической и общественных системах в целом, ее влияние на политические и социальные явления. При этом создается специфическое властное пространство, в котором центральный элемент интегрированной структуры контролирует основные аспекты деятельности всех экономических агентов<sup>16</sup>. Экономическая власть является следствием процессов монополизации, перестройки рыночных структур и изменениями в рыночном механизме, а также возрастанием вмешательства государства в социально-экономические процессы.

Видным представителем современного институционализма являлся Дж. К. Гэлбрейт. В своих работах он делит американскую экономику на две разнородные системы – «планирующую» и «рыночную». В характеристике различий планирующей и рыночной системы Гэлбрейт большое внимание уделяет категории экономической власти, то есть контролю над ценами, издержками, потребителями, экономической средой. Он считает, что в современном обществе такая власть сосредотачивается только в крупных корпорациях. Рыночная система, включающая в себя мелкие фирмы, несовершенна по сравнению с планирующей системой. Она не может влиять на цены и политику правительства. Рыночная система представляет, таким образом, некую зону отчуждения, отделенную от привилегированной планирующей системы.

Среди французских сторонников институционально-социологического направления особое место принадлежит Ф. Перру. Он считает неравенство основополагающим принципом хозяйственной жизни. Главный результат

---

<sup>16</sup> Шамхалов Ф. Государство и экономика: Власть и бизнес. – М.: экономика. 1999. - С. - 32.

неравенства – существование доминирующих и подчиненных хозяйственных единиц. Доминирующие единицы принуждают других соглашаться на предлагаемые в одностороннем порядке условия сделок или сотрудничество. Одним из наиболее интересных следствий неравенства хозяйственных единиц является деформация экономического пространства вокруг ведущей отрасли («полюса роста»). В качестве полюсов роста могут рассматриваться такие быстрорастущие отрасли, как химическая, нефтехимическая, машиностроение, электроника и др. Доминирующие единицы обладают мощным «эффектом влечения», образуют «зоны развития», «оси развития» в регионе или стране. В поляризованном пространстве экономические единицы ведут себя уже не как взаимозависимые партнеры, а как члены единого, системно организованного целого.

В целом неинституционализм противопоставляет себя традиционной неоклассической теории, предполагающей отсутствие транзакционных издержек и наличие полной информации у субъектов хозяйственной деятельности.

Неоклассическая традиция нашла свое отражение в исследованиях таких экономистов, как Р. Борк, Р. Блэйр, Д. Казерман, Дж. Викерс, Р. Винтер, Х. Марвел, П. Рей и Ж. Тироль, Дж. Спенглер и др. В исследованиях неоклассиков представлено научное обоснование стимулов интеграции и ведется дискуссия о ее последствиях. Интеграция хозяйствующих субъектов анализируется как элемент структуры рынка, существенно влияющий на его эффективность. Это позволяет не только оценить стимулы к экономической интеграции со стороны различных рыночных структур, но и определить последствия интеграции для общественного благосостояния, оцениваемого как сумма выигрышей продавцов и покупателей. Основными путями исследования интеграции в неоклассической традиции служат изучение, во-первых, результатов нейтрализации отрицательных внешних эффектов и, во-вторых, последствий усиления рыночной власти (конкурентных преимуществ), в том числе путем создания барьеров входа на рынки. Однако выводы относительно

барьеров, создаваемых интеграций, еще недостаточно систематизированы: ограничение доступа на рынок – весьма спорный вопрос у неоклассиков, и, как отмечает Ж. Тироль: «... экономисты еще не до конца понимают ее мотивации и эффекты»<sup>17</sup>.

Заключения представителей неоклассической традиции особенно важны для анализа интеграции хозяйствующих субъектов в российской экономике с характерной для нее монополизацией и отсутствием альтернатив выбора рыночных контрагентов.

Основные характеристики интеграции хозяйствующих субъектов, составляющие ее внутренние содержательные основы и вытекающие из неоклассического и институционального направлений экономической теории, состоят в следующем:

1. межфирменная интеграция основана на согласовании цели, действий, экономическом интересе хозяйствующих субъектов, на осознании необходимости, выгоды объединения (неоклассический подход);
2. это внутренняя организация субъектов хозяйствования, тесное сотрудничество, частично замещающих или полностью вытесняющих механизм рынка (российский институционализм);
3. сложные интегрированные структуры являются организационными формами функционирования финансово-промышленного капитала;
4. снижение транзакционных издержек при интеграции хозяйствующих субъектов в решающей степени зависит от институциональной среды взаимодействия предприятий, законодательной поддержки осуществляемых сделок, уровня доверия экономических агентов (неинституциональный подход).

Интеграция представляет собой неразрывную связь процесса и результата. Провести четкую грань между процессом интеграции и состоянием интеграции практически невозможно. Во-первых, интеграция по сути своей

---

<sup>17</sup> Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: в 2 т. // пер. с англ. Под ред. В.М. Гальперина, Н.А. Зенкевича. – 20-е изд. Испр. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – Т.1 – С. - 312.

непрерывна и лишь с достаточной степенью условности можно выделить некоторые дискретные ее состояния, характеризующиеся качественной завершенностью. Во-вторых, невозможно предположить наличие процесса без результата и результата без процесса.

Можно выделить четыре ступени развития интеграции: 1) установление связей между ранее разрозненными производственно-хозяйственными единицами; 2) углубление, усиление, придание систематического характера существующим связям; 3) увеличение количества связей и установление новых; 4) появление новых интегративных (целостных) свойств в системе, неприсущих отдельным элементам хозяйствования, а также преобладание устойчивых внутренних связей между элементами в рамках системы над их внешними связями (связями с элементами других систем).

В появлении новых интегративных свойств системы заключен эффект операционной, финансовой и управленческой синергии, который выражается в получении дополнительных преимуществ для организации, участвующей в интеграционном процессе. Выгоды интеграции связаны не только с показателями объемов реализации и текущей прибыли, но и со способностью использовать эти ресурсы для развития условий, гарантирующих стабильность будущих результатов на товарных рынках. В современной экономике такие условия создаются за счет инвестиций в инновации и передовые технологии, бренда и репутации, отлаженных отношений с поставщиками и партнерами.

Прежде чем анализировать предпосылки и цели интеграции малого и крупного бизнеса необходимо определиться с тем, какие предприятия можно отнести к категории крупных, а какие – к категории средних и малых предприятий. Для современной рыночной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств – крупных, с тенденцией к монополизации экономики и средних и малых предприятий, которые возникают в отрасли, где не требуется мощного оборудования с высокой капиталоемкостью и кооперации множества работников.

Крупное предприятие – это фирма, производящая значительную долю общего объема продукции отрасли, либо фирма, характеризующаяся как крупная по объемным показателям: количество занятых, объем продаж, размер активов. При отнесении предприятия к разряду крупных учитывается отраслевая, территориальная и государственная специфика. Законодательного закрепления критериев отнесения организаций к объектам крупного бизнеса нет.

Актуальным и практически важным является вопрос об определении количественных критериев малого предпринимательства. В этих целях наиболее часто используются такие показатели деятельности малого бизнеса, как: численность занятых, объем годового оборота, размер уставного капитала и др. Очевидно, что разнообразные подходы к определению основных параметров малого предпринимательства зависят от степени экономического развития страны, конъюнктуры, традиций, целей государственной политики в отношении данного сектора народного хозяйства. В частности, в Евросоюзе критерий малого предпринимательства – численность занятых 250 человек и оборот до 40 млн. евро, в США к категории малого предпринимательства относят предприятия с численностью до 500 человек.

В российской Федерации, согласно принятому закону от 24 июля 2007 года «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к малым относятся предприятия с численностью занятых до 100 человек. Однако такой подход может создавать опасные перекосы для системы налогообложения, статистики, анализа, когда предприятия с относительно небольшим числом работающих будут иметь в собственности огромные в денежном измерении активы или обороты. Речь идет, например, об инвестиционных или управляющих компаниях. Поэтому необходимо введение определенных дополнительных параметров, позволяющих более обоснованно относить предприятия к малым, средним или крупным. Такими параметрами может являться величина активов или сумма оборота компаний.

Крупные компании занимают ведущее место в рыночной системе. Около 4 млн. предприятий, зарегистрированных как корпорации, обеспечивают 90%

ежегодного валового рыночного оборота. В том числе 500 крупнейших из этих корпораций производят около 40% валового внутреннего продукта США. В обрабатывающей промышленности США на долю 200 корпораций приходится около 50% активов и 6% создаваемой добавленной стоимости. Преобладание на рынке крупнейших корпораций является типичным для всех развитых стран. Эти интеграционные финансово-промышленные структуры придают экономике гибкость и управляемость, устойчивость и динамизм, обеспечивают конкурентоспособность национальной продукции на мировом рынке.

Деятельность крупных финансово-промышленных образований на мировом рынке и конкуренция между ними привели к созданию мощнейших транснациональных корпораций, на основе которых набирают силу процессы интернационализации и глобализации производства и капитала. По данным ООН в 2001 г. в мире действовало более 30 тыс. ТНК. Их общая собственность оценивалась в 1,4 трлн. долл. и составляла примерно 33% от общего накопленного объема прямых иностранных инвестиций в мире. В настоящее время около 20% продукции мировой экономики производится ТНК и их филиалами<sup>18</sup>.

Малый и средний бизнес составляет основу социально-экономического развития развитых стран. Например, в Евросоюзе насчитывается свыше 20 млн. предприятий малого и среднего бизнеса, которые дают более половины общего оборота и добавленной стоимости. Число занятого населения в малом бизнесе Европы составляет порядка 70%<sup>19</sup>. Малый бизнес составляет примерно 70% ВВП, в Японии – 78% ВВП, тогда как в России лишь 12% ВВП.

Для малого и среднего предпринимательства характерны такие качественные критерии как: 1) небольшая номенклатура выпускаемых изделий, т.е. узкая специализация; 2) локальность ресурсных и сбытовых рынков; 2) недостаточная развитость системы маркетинга из-за ограниченных ресурсов и ограниченное влияние на рынок; 3) единство права собственности и

---

<sup>18</sup>UNCTAD, World Investments Report 2001^ Promoting Linkages. – P.142.

<sup>19</sup>Малый бизнес в развитых странах [электронный ресурс]// Сетевой портал: Идеи малого бизнеса, кредитование малого бизнеса. – 29.05.10. - URL:www. kreditbusiness..ru



непосредственного управления предприятием; 4) отсутствие громоздких управленческих структур, простота информационных связей, неформальный характером планирования и контроля; 5) быстрота принятия решений; 6) небольшие масштабы используемых финансовых ресурсов; 7) низкая капитализация; 8) высокая оборачиваемость капитала; 9) гибкость, восприимчивость к нововведениям; 10) сверхчувствительность к колебаниям экономической конъюнктуры, политической обстановки, изменениям законодательства.

На сегодняшний день тенденция увеличения числа малых и средних фирм прослеживается во многих странах и, прежде всего, развитых. Этому способствует целый ряд внешних факторов. Выделим важнейшие из них.

Во-первых, следствием современных тенденций НТП является развитие и внедрение технологических методов с низкой фондоемкостью, эффективных при сравнительно небольших объемах производства (например, кислородно-конверторный способ выплавки стали и ее производство в электропечах, использование пластмасс в отраслях машиностроения, где не обязательны высокие механические свойства и термостойкость деталей). Кроме того, развитие информационных технологий создают условия для снижения издержек производства (интернет - технологии значительно удешевляют процессы в области маркетинга, рекламы, логистики, консалтинга, организации контактов с партнерами) и позволяют малым предприятиям повысить свою конкурентоспособность.

Во-вторых, в условиях углубления специализации и диверсификации производства, расширения номенклатуры выпускаемых изделий малые и средние предприятия осваивают выпуск мелкосерийной, уникальной продукции, формируют индивидуальный спрос на новые модели и модификации уже существующих товаров.

В-третьих, увеличению числа малых и средних фирм способствует и государство.

В современных условиях крупный и малый бизнес занял те сферы деятельности, где он имеет явные конкурентные преимущества, постоянно развивая между собой кооперационные и интеграционные связи. Крупный бизнес незаменим при осуществлении крупномасштабных инновационных проектов, при освоении нововведений в массовом производстве. Малый и средний бизнес имеет преимущество при разработке и опытной проверке новых идей, при организации мелкосерийного производства новой продукции. Интеграция крупного, малого и среднего предпринимательства позволяют нивелировать слабые стороны и усилить их преимущества в инновационной экономике. При этом центральным элементом такой интеграции может выступать не только крупная корпорация, обладающая большими финансовыми и материальными ресурсами, но и небольшие инновационные компании, обладающие интеллектуальным капиталом<sup>20</sup>.

Источники синергетического эффекта в результате интеграции малого и крупного предпринимательства, в частности, могут заключаться в следующем:

- Горизонтальная интеграция приводит к ослаблению конкуренции и повышению доли на рынке, что, как правило, ведет к более высокому операционному доходу.
- Получение доступа к новым, рынкам, каналам сбыта, позволяющим с большей отдачей использовать производственные ресурсы. Такая ситуация возникает, например, когда крупные организации, имеющие дистрибьюторскую сеть и узнаваемый брэнд, интегрируются с малыми предприятиями, работающими на формирующихся рынках, и потом используют свои преимущества для увеличения объема продаж.
- Рост кредитоспособности участников за счет, например, объединения крупной организации с избыточной наличностью и ограниченными проектными возможностями и малой инновационно активной компанией с ограниченными денежными средствами и высокодоходными проектами,

---

<sup>20</sup> Алексей Ламанов. Новые формы российских промышленных сетей // Проблемы теории и практики управления. – 2004. - №1. - С. - 58.

что приводит к увеличению работающих активов у первой организации и повышению возможностей для развития у второй. Интеграция организаций способствует возрастанию их кредитоспособности, поскольку при интеграции совокупная прибыль и денежные потоки становятся более стабильными и предсказуемыми. Следовательно, риск кредиторов существенно снижается.

- Уменьшение рисков вследствие рассредоточения активов по различным субъектам и минимизация потерь вследствие негативного воздействия внешней среды.
- В результате объединения и централизация различных функций достигается экономия затрат обусловленная устранением дублирующих функций, их централизация
- Получение высоких технологий, квалифицированного персонала, получение доступа к новым продуктам, патентам, лицензиям, ноу-хау. Результатом выступает повышение конкурентоспособности продукции и услуг, экономия издержек на проведение НИОКР, повышение привлекательности для внешних инвесторов.
- Обеспечение мобильности и динамичности реализации инновационных процессов, как результат – устойчивое положение на рынке.
- Оптимизация налоговых платежей посредством перемещения налоговых баз между участниками межфирменной интеграции.
- Контроль над ценами поставщиков, что приводит к сокращению производственных издержек.
- Экономия транзакционных издержек в результате сокращения издержек согласования и контроля (например, контроля качества комплектующих изделий).

Синергетический эффект может возникнуть в результате получения доступа к различным государственным контрактам, гарантиям, преференциям и

льготам, предусмотренных для объединяющихся фирм в определенных сферах деятельности.

Интеграция – это не застывшее, раз и навсегда данное образование, а динамический процесс с присущей ему прогрессивной или регрессивной динамикой, имеющий свое начало и завершение. Если в процессе интеграции возрастает число элементов и подсистем, участвующих в интеграции, увеличивается число связей и взаимодействий между ними, а также возрастает набор функций, выполняемых этими элементами и подсистемами, обеспечивая тем самым большую устойчивость, сохранность, приспособленность, жизнеспособность и возможность дальнейшего существования и развития, то в этом случае интеграционный процесс имеет положительную динамику и является прогрессивным. Если же в процессе интеграционного взаимодействия имеет место отторжение значительной части элементов или элементов, несущих важную функциональную нагрузку, а также уменьшается число связей, обеспечивающих существование, устойчивость и жизнедеятельность данной системы, то в этом случае имеет место отрицательная динамика и может возникнуть распад интеграционной структуры.

Интеграция устойчива в том случае, если функционирование в ней более выгодно для ее участников, чем непрерывный поиск подобных партнеров на рынке, либо интеграция с другими компаниями. По нашему мнению, основными условиями, при которых интеграция будет устойчива, является высокая степень связанности активов участников как фактора долговременных и устойчивых кооперационных связей и (или) появление определенных конкурентных преимуществ в результате интеграции, которые обеспечивают устойчивое положение предприятия на рынке.

Нами выделены следующие условия, ведущие к распаду интегрированной структуры:

1. Неоправданные ожидания фирмы относительно синергетического эффекта, связанного с интеграцией. На практике нужно тщательно подбирать источники синергии, планировать и прогнозировать их. Если экономию затрат в

результате интеграции можно оценить достаточно точно, то прирост дохода и ответную реакцию рынка можно только прогнозировать. Чтобы составить прогноз, требуется тщательный анализ изменения на потребительских рынках, конкурентной позиции, технологических изменений, причем точность этого прогноза будет зависеть от множества допущений. Иногда объединяющиеся компании не учитывают, что иногда для получения синергетического эффекта требуется достаточно продолжительный период времени и усилия со стороны всех участвующих в интеграции компаний.

2. Недооценка издержек, связанных с осуществлением процесса интеграции, а также с функционированием объединившихся предприятий, снижающих возможные выгоды от объединения. К первой группе затрат можно отнести, например, затраты на приобретение компании, если речь идет о слияниях и поглощениях, инвестиции в модернизацию оборудования, затраты на обучение сотрудников, затраты на внедрение информационных программ для координации работы участников интеграции. Ко второй группе затрат можно отнести издержки координации и контроля, которые включают себя оплату труда менеджеров, обеспечивающего согласованную работу компании внутри интеграционной группы.

3. Завершение совместного проекта по выпуску продукции или оказания услуг в результате изменения рыночной конъюнктуры. Речь идет об объединении предприятий в целях совместного использования конкретной рыночной возможности, а когда необходимость в этом отпадает, его участники вновь отдаляются друг от друга.

Фирмы объединяются на основе тех или иных стратегий и методов межфирменной интеграции. Интеграционный процесс обнаруживает свою закономерную целостность в интегрированной структуре, которая может представлена одной из организационных форм интеграции. Рассмотрению конкретных форм интеграции малых и крупных предприятий, а также анализу их эффективности в условиях инновационной экономики будет посвящена следующая глава.

Объективными предпосылками межфирменной интеграции является НТП и конкуренция.

Усложнение технологической структуры производства, характерное для современного этапа НТП, приводит к резкому росту числа деталей и узлов, используемых в готовом изделии. При этом продукция ряда отраслей (машиностроении, авиационная промышленность и др.) в условиях НТП имеет тенденцию к дальнейшему усложнению, так как применяемые детали становятся все разнообразней и их сложность возрастает. Важнейшим следствием существующей на сегодняшний день тенденции дестандартизации спроса стал рост разнообразия изделий, достигаемый за счет выпуска малосерийной продукции. Поэтому количество применяемых деталей, технологических процессов внутри крупных предприятий растет. В то же время производительность автоматизированного современного оборудования растет быстрее, чем потребность в его продукции на отдельном взятом предприятии. В этих условиях организация производства отдельных изделий с применением высокопроизводительной техники в пределах крупного универсального предприятия практически невозможна.

Для решения данной проблемы необходимым становится дальнейшее разделение труда – выход единичного разделения труда за рамки предприятия и превращение его в частное разделение труда. То есть необходимым становится функционирование узкоспециализированных заводов по изготовлению отдельных деталей и агрегатов.

Следовательно, НТП способствует не только дальнейшему углублению разделения труда и его специализации, но и усилению интеграционных моментов, которые находят свое выражение в производственном кооперировании предприятий. При этом формой связи кооперирующихся предприятий выступают кооперационные поставки. Они служат проявлением экономического сотрудничества между предприятиями, объединенными совместным изготовлением технологически сложной продукции. В настоящий момент информационная техника позволяет свести воедино процессы,

организованные до сих пор по принципу разделения труда. В результате широкого объединения производственно-трудовых процессов возникает максимальный рационализаторский потенциал, вытекающий из возможности снижения координационных издержек.

Мы рассмотрели фактор НТП только с точки зрения разделения технологического процесса на отдельные фазы, которые приводят к вертикальной интеграции производителей. Что же касается горизонтальной интеграции, то его влияние осуществляется посредством совершенствования используемых средств труда, что в итоге воздействует на конкуренцию между производителями идентичной продукции. В свою очередь конкуренция оказывает самое непосредственное воздействие на интеграцию производителей.

Объективной предпосылкой развития межфирменной интеграции является также конкуренция. На каждом историческом этапе развития экономики конкуренция имеет свою специфику, которая влияет на мотивы межфирменной интеграции. В индустриально развитых странах процесс интеграции наиболее ярко разворачивался в 20-е годы двадцатого столетия в эпоху массового производства стандартной продукции и массового спроса на нее, формирование которой было связано с ростом дохода населения. Фирмы, которые производили идентичную единообразную продукцию внутриотраслевого значения, рассматривали друг друга как потенциальных конкурентов. Объектом конкуренции явились издержки и цены. Главными мотивами объединения на данном этапе явилось снижение издержек.

После выхода из экономического кризиса, начиная с середины 30-х до середины 50-х годов, в производстве стал разворачиваться процесс, определяющий новое соотношение производства с конечным потребителем. Массовое производство недифференцированных стандартных товаров уже не отражало вкусы и потребности людей. Большое внимание, в отличие от предыдущего периода, стало уделяться качеству и разнообразию товара. Поэтому развернулась интеграция фирм внутриотраслевой специализации в отраслевые концерны, которые стали основой производства. Вследствие того,

что поставщики сырья и комплектующих являлся подразделениями единой компании, концерн мог выпускать продукцию в соответствии с меняющимися вкусами конечных покупателей.

Постепенно покупатели стали выбирать не просто качественный товар, а товар конкретной фирмы. В данный период усилия компаний направляются в сторону сбыта продукции, то есть развиваются маркетинговые службы предприятий.

Следующий этап эволюции межфирменной интеграции в странах с развитой рыночной экономикой (начиная с конца 50-х годов) характеризуется тем, что на смену внутриотраслевой пришли процессы межотраслевой диверсификации производства. В 70-е годы каждая из 500 крупнейших компаний имела в своем составе в среднем предприятия одиннадцати отраслей, а наиболее крупные – до пятидесяти отраслей. Научно-техническая революция также сыграла в этом процессе не последнюю роль, обеспечив монополистическому капиталу дополнительные сферы приложения. Среди концернов происходят процессы их реорганизации. В слияниях и реорганизациях активно участвовали конгломераты, составляющие в 70-е годы пятую часть корпораций.

Сегодня в результате экспансии компаний на международные рынки конкуренция поднялась на качественно новый уровень и колоссально ускорила научно-технический прогресс. Особенности такой конкурентной борьбы является то, что главная задача компаний в этих условиях не вытеснение соперника с уже занятых им позиций, а попытка опередить его в чем-то новом, более перспективном. Для победы в конкурентной борьбе компании должны стремиться к техническому лидерству, находить новые и преобразовывать старые рынки, стремиться по возможности более точно угадывать изменения в потребительских предпочтениях и максимально полно воплощать их в соответствующих продуктах. В этих условиях появились дополнительные причины осуществления интеграции:



- Получение доступа к новым знаниям, передовым технологиям, продуктам, которые можно использовать для изготовления принципиально новой продукции.
- Повышение капиталоемкости производства новой продукции, которому противостоят все меньшие рыночные доходы, поскольку любое технологическое новшество тут же становится достоянием конкурентов. Как следствие, одной компании, какой бы она ни была становится не под силу решать в короткие сроки производственные проблемы по освоению новой продукции и она вынуждена прибегать к межфирменной интеграции.

Корпорации производят уже не единообразные товары, а дифференцированные товары, ориентированные на вкусы конкретных потребителей. Производство на крупном интегрированном предприятии не может резко поменять свое направление или объемы в зависимости от изменений потребностей людей, поэтому компании все чаще стали прибегать к ассоциативным методам интеграции.

Катализатором развития межфирменной интеграции стало бурное развитие информационных технологий. Новые информационные технологии применяются практически во всех сферах бизнеса, прежде всего в области финансов, контроля и автоматизации производства, планирования деятельности предприятия, маркетинга и торговли, транспорта и коммуникаций. Они основаны на единых стандартах обработки и передачи данных и хорошо интегрируются между собой. Развитие электронных средств передачи и обработки данных, с одной стороны облегчает процесс интеграции компаний, с другой стороны, ведет к совершенствованию координации деятельности интегрирующихся хозяйственных единиц. На основе информационных технологий происходит усовершенствование процедур управления.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

Во-первых, интеграция представляет собой установление таких взаимоотношений между элементами (предприятиями), которые обеспечивают долгосрочное сближение основных целей интегрированных предприятий.

Во-вторых, интеграция является системным образованием, объединяющим в себе интеграцию как процесс – слияние в целое ранее дифференцированных элементов и интеграцию как результат – состояние связанности отдельных дифференцированных частей и функций системы.

В-третьих, важным мотивом межфирменной интеграции служит стремление фирм к получению определенных выгод, которые в современных условиях связаны не только с показателями текущей прибыли и объемов реализации, но и со способностью использовать эти ресурсы для развития условий, гарантирующих стабильность будущих результатов на товарных рынках.

В-четвертых, интеграция устойчива в том случае, если функционирование в ней более выгодно для ее участников, чем непрерывный поиск подобных партнеров на рынке, либо интеграция с другими компаниями.

## **1.2. Формы интеграции малого и крупного бизнеса**

Свою закономерную целостность интеграция малых и крупных предприятий находит в конкретных формах интеграции. Выбор формы межфирменной интеграции определяется внешними и внутренними факторами функционирования предприятий, а также целями функционирования хозяйствующих субъектов.

Для нашего исследования необходимо систематизировать и классифицировать формы межфирменной интеграции, а также определить, какие выгоды могут получать малые и крупные предприятия в условиях модернизации экономики в результате реализации тех или иных форм.

Существует множество подходов к классификации форм интегрированных образований. Среди них можно выделить следующие:

- по отраслевому составу выделяют горизонтальную, вертикальную интеграцию и диверсификацию;
- в зависимости от объекта интеграции выделяют: интеграцию в производственной, производственно – сбытовой, производственно – финансовой и инновационной сфере.
- по географии деятельности выделяют локальные, региональные, межрегиональные, национальные, межгосударственные интеграционные образования;
- по генезису интеграции интеграция может осуществляться через аутсорсинг, который представляет собой передачу стороннему подрядчику некоторых бизнес-функций крупной компании; через выделение отдельных подразделений крупной компании в самостоятельные малые предприятия.
- по типу используемых взаимосвязей в интегрированной группе: отношения «один к одному», отношения «один к многим», «многие к одному», «радиальная интеграция», «кольцевая интеграция»;
- по роли государства в их образовании можно выделить следующие виды межфирменной интеграции: государственные, со значительным государственным участием, созданные для реализации конкретного государственного проекта; санкционированные определенными решениями исполнительной власти (федерального или регионального уровня), гарантирующими государственную ресурсную поддержку; аналогичные, но без подобных гарантий, а также с незначительной степенью взаимосвязи с государством.
- по длительности межфирменных взаимодействий можно выделить интегрированные группы, созданные на долгосрочной основе и сформированные на временной основе для реализации единовременного или краткосрочного проекта в рамках сетевого сотрудничества;

- по степени интеграции интеграция может быть жесткой на основе корпоративной собственности; мягкой, основанной на ассоциативных связях<sup>21</sup>.

Некоторые исследователи классифицирует компании с точки зрения регулирования совместной деятельности<sup>22</sup>:

- Компании, регулируемые на основе имущественных связей (участие в капитале). Они могут состоять из материнских и дочерних обществ (классический холдинг) либо роль материнской компании выполняют несколько самостоятельных фирм, объединенных принадлежностью одному лицу или группе совместно действующих физических лиц. (распределенный холдинг). Существует также система взаимоучастия, при которой контрольные пакеты акций участников бизнес - группы распределены между ними.
- Компании, регулируемые на основе концентрации контроля над ресурсами и услугами. Они создаются на базе централизованного снабжения и/или сбыта (включая выстраивание бартерных цепочек и давальческих схем), регулирования доступа к информационным ресурсам и новейшим технологиям (конкретные примеры объединения вокруг конкурентоспособной технологии связаны, в частности, с задействованием системы франчайзинга), координируются с помощью кредитов, страховых, лизинговых услуг.
- Третий тип объединений, связанный с добровольной централизацией некоторых властных полномочий, в определенной мере характеризуется использованием инструментов, свойственных первым двум типам бизнес-групп.

Рассмотрим некоторые подходы к классификации интегрированных структур с участием малого и крупного бизнеса более подробно.

---

<sup>21</sup> Драчева Е.Л., Либман А.М. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур// Менеджмент в России и за рубежом. - 2001. - № 4. - С. - 8-15

<sup>22</sup> Авлашева С., Дементьева В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах// Российский экономический журнал. – 2000. - №1 – С. - 14

По отраслевой принадлежности участников часто освещается три основных направления интеграции:

- горизонтальная интеграция;
- вертикальная интеграция;
- диверсификация.

Каждое из этих направлений интеграции дает возможность: во-первых, определить состав участников интеграционного объединения по отраслевой принадлежности, предполагающей моно- или межотраслевой характер взаимодействия; во-вторых, выявить преобладающий тип взаимодействия участников. Тип взаимодействия предопределяет превалирование в совместной деятельности материально-производственной, финансовой, торгово-сбытовой или инновационной компоненты, также это могут быть и другие области взаимовыгодного сотрудничества. Изучение современной практики осуществления интеграции предприятий свидетельствует о том, что значительно чаще интеграция происходит одновременно в двух и, возможно, в трех направлениях.

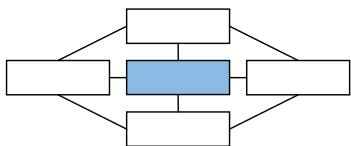
Под **вертикальной интеграцией** понимается установление интеграционных связей с предприятием - поставщиком (интеграция вверх) или предприятием-потребителем продукции (услуг) данного предприятия или сети сбытовых предприятий (интеграция вниз). Объектами вертикальной интеграции могут выступать снабжение производственными ресурсами, сбыт, сотрудничество при осуществлении НИОКР и инноваций и др. Вертикальная интеграция в сфере производства требует очень тонкой подстройки и устойчивости технологических связей. Целями вертикальной интеграции крупных и малых предприятий является: усиление монополистической власти за счет создания барьеров входа в отрасль других фирм, вследствие получения контроля над поставщиком и посредником распределения продукции; получение доступа к информации о рыночном спросе; экономия издержек на проведение НИОКР; экономия транзакционных издержек, поскольку интеграция минимизирует оппортунистическое поведение контрагентов и др.

При **горизонтальной** интеграции происходит объединение предприятий, производящих одно и то же изделие или осуществляющие одни и те же стадии производства с использованием сходных технологий. Целью горизонтальной интеграции является не только установление контроля над конкурентами и географическое расширение рынков, но и потребность широкого информационного обмена в области НИОКР, освоение новейших технологий.

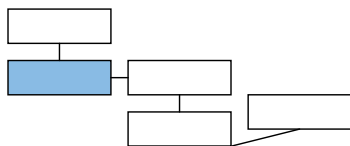
Третье направление осуществления интеграции – **диверсификация** предполагает интеграцию с компаниями, которые не связаны с ней технологически, занимаются производством продукции (услуг), которые не имеют рыночного пересечения с продукцией компании или оперируют на других рыночных сегментах. Это исключительно межотраслевой способ осуществления интеграции, затрагивающий не охваченные ранее сферы деятельности. **Объектами** диверсифицированного объединения малых и крупных предприятий могут выступать производство, сбыт, НИОКР, финансирование.

В экономической литературе выделяют связанную и несвязанную диверсификацию.

Связанная диверсификация – объединение с предприятием, занятым в сфере деятельности, связанным с существующими областями бизнеса компании (например, в производстве, маркетинге, снабжении, технологии). Здесь можно выделить два варианта осуществления интеграции: а) объединение происходит с компаниями, которые взаимосвязаны с ключевой компетенцией последней; б) объединения происходит с компаниями, виды деятельности которых взаимосвязаны, но не обязательно имеют отношение к определенной ключевой компетенции фирмы (см. схему):



а) Объединение с компаниями, деятельность которых связана с ключевой компетенцией фирмы



б) Объединение с компаниями, деятельность которых не связана с ключевой компетенцией

Рис.1 .1. Схема взаимосвязей компаний при диверсифицированной интеграции.

Целями связанной диверсификации являются: расширение рынков сбыта путем выхода на рынок схожего продукта; экономия от разнообразия, когда совместное производство товаров возможно при меньших издержках; усиление конкурентных позиций компании за счет более полного удовлетворения потребностей клиентов; возможность использования конкурентоспособные технологии в более широком диапазоне видов деятельности.

Несвязанная (конгломеративная) диверсификация – объединение предприятий различных несвязанных отраслей, не имеющих отношение ни к применяемой технологии, ни к существующим товарам и рынкам друг друга. Это скорее не производственная структура или интегрированный бизнес, а инвестиционная стратегия, содержащая требования постоянного пересмотра и переоценки портфеля активов. Для конгломератов характерна изменяемая структура, а также частая продажа и покупка входящих туда предприятий.

Целями несвязанной диверсификации является желание разнообразить и снизить финансовые риски и повысить эффективность использования консолидированного капитала.

Анализ практического отечественного и зарубежного опыта межфирменной интеграции позволяет выделить также корпоративную и ассоциативную основы при формировании и развитии интеграционных процессов.

Главным признаком интеграции на корпоративной основе является подчинение фирм единому руководству, которое образуется либо на договорной основе, либо вследствие имущественных прав одних акционеров по отношению к другим (владение контрольным пакетом акций).

Нами выделено две формы интеграции малых и крупных предприятий на корпоративной основе – венчурное финансирование и холдинговые компании.

Распространенной формой предпринимательских объединений являются **холдинговые компании или холдинги**. Формирование холдинговых компаний характерно не только для крупного бизнеса. В малом и среднем бизнесе также присутствуют связанные системой участия хозяйственные общества.

В экономической литературе не сложилось единого мнения по поводу того, что следует понимать под термином «холдинг» и «холдинговая компания». Можно выделить два подхода к пониманию, что такое холдинг. Во-первых, под холдингом можно понимать компанию, способную определять решения дочерних и зависимых обществ. Во-вторых, под холдингом можно понимать некоторую совокупность определенным образом связанных между собой юридических лиц – субъектов предпринимательской деятельности. В своем исследовании для анализа экономических отношений в рамках холдинга мы будем придерживаться второго подхода для его определения.

На наш взгляд, холдинг – это форма интеграции компаний, которая основана на отношениях экономической зависимости и контроля. При этом участники холдинга, сохраняя юридическую самостоятельность, подчиняются одному из участников группы (холдинговой компании), который в силу владения определенной долей в уставном капитале, договора или иных обстоятельств оказывает определяющее влияние на принятие решения другими участниками группы. При этом сама холдинговая компания может не владеть собственным производственным потенциалом и не заниматься производственной деятельностью. Механизм участия в уставном капитале других фирм дает холдинговой компании право голоса, благодаря чему она



получает возможность проводить единую политику и осуществлять единый контроль за предприятиями, входящими в холдинг с целью соблюдения интересов интегрированной структуры.

Холдинги образуются для определенной цели. Это, как правило, завоевание новых секторов рынка и/ или снижение издержек. Оба эти фактора повышают стоимость компании, ее капитализацию и для достижения этой цели необходима эффективная работа всей системы, а не только управляющей компании. Выгоды от образования холдинговых структур зависят от способа объединения в холдинг: посредством горизонтальной, вертикальной интеграции, диверсификации или конгломератовой интеграции.

Значительное количество холдинговых компаний образовалось путем «деления» больших компаний при их реструктуризации. Такой способ был характерен для многих российских компаний в начале 90-х годов. Трансформация приводила к созданию большого числа дочерних компаний (бывших производств) со 100% участием материнской компании.

Созданию холдинга часто предшествует установление кооперационных связей и формирование системы стратегического партнерства между предприятиями – смежниками, в дальнейшем предопределяющим необходимость осуществления ими согласованной политики.

Структуру классической холдинговой компании в качестве обязательных элементов составляют две группы участников:

1. основное (материнское) хозяйственное общество (юридически она может существовать как акционерное общество, общество с ограниченной ответственностью, единоличное предприятие);
2. дочернее хозяйственное общество, основанное на долевой собственности.

К особенностям холдингов следует отнести тот факт, что холдинговое объединение проводит единую политику – инвестиционную, технологическую, производственно-хозяйственную, финансовую или научно-техническую. Согласованность действий участников холдинга на рынке позволяет увеличить его прибыль и снизить их потери. Единство проводимой холдингом политики

достигается путем согласованной выработки управленческих решений на основе имеющихся отчетов о хозяйственной деятельности, согласованного ведения учета (в холдинговой структуре применяется стандартизация большинства процедур управления), согласованного управления развитием.

В результате создания холдинга происходит консолидация финансового капитала, который можно использовать для поддержки определенных компаний холдинга или для усиления приоритетных направлений, чтобы улучшить финансовые показатели холдинга в целом.

Таким образом, анализ особенностей холдинговых объединений позволяет выделить специфические признаки холдингов, а именно:

1. наличие устойчивых внутренних отношений контроля и зависимости между головной компанией и другими участниками холдинга, закрепленных в договоре об образовании холдинга и в уставах его участников, определяющих целостность данного предпринимательского объединения;
2. имущественная обособленность и юридическая самостоятельность участников холдинга;
3. проведение единой политики в сфере хозяйственного оборота (в том числе согласованное использование прибыли и других финансовых источников участников холдинга).

Рассмотренные признаки холдинга позволяют отличить его от иных предпринимательских объединений.

**Венчурное финансирование** еще одна форма объединения крупного и малого бизнеса на имущественной основе, которая превратилась в важнейший инструмент ускорения научно-технического развития крупной корпорации.

Существует множество определений венчурного финансирования. В широком смысле под ним подразумевается все вложения в рискованные с точки зрения финансовых результатов проекты. В узком смысле (именно этот аспект в основу нашего исследования) он означает ограниченное определенными

рамками акционерное участие в капитале вновь создаваемых или уже существующих малых фирм, деятельность которых, с одной стороны, связана со значительной степенью риска, а с другой стороны, способна обеспечить высокую прибыльность.

Венчурное финансирование МИП может осуществляться как через специальные институты – венчурные фонды, так и напрямую, без посредников.

Прямое венчурное финансирование МИП (малых инновационных предприятий) крупными корпорациями является важной формой интеграции крупных и мелких хозяйственных структур. Здесь МИП становится своеобразными «парниковыми хозяйствами» крупных корпораций, разрабатывающими новые продукты, а их массовое производство налаживается уже последними.

Традиционно схема венчурного финансирования через венчурные фонды выглядит следующим образом. Инвесторы передают свои средства в венчурный фонд. В международной практике в качестве инвесторов могут выступать пенсионные фонды, страховые компании, частные инвесторы. Управляющая компания фонда вкладывает эти средства в привлекательные инвестиционные проекты (чаще всего в технологии и изобретения, находящиеся на стадии НИОКР). Ее цель – получение средств от крупных финансовых институтов, а также предпринимателей и частных лиц, и инвестирование сформированных таким путем фондов в новые быстро растущие рискованные предприятия, в т.ч. МИП. При этом крупные корпорации действуют не столько как собственники денежного капитала, а скорее как заказчики новых технологических решений, оплачивающие издержки по их разработке.

Кандидатам в венчурные предприниматели предлагается представить конкретный план их научно-коммерческой деятельности. Он изучается, в него вносятся поправки и коррективы. Особое внимание при этом отводится формированию управленческого состава новых компаний. Для успеха нового предприятия венчурные капиталисты могут вводить в его состав

функциональных специалистов по маркетингу, финансистов, специалистов по продукту.

Наиболее приоритетными задачами инвестиционных программ являются: выявление новых деловых возможностей («окон» для проникновения на новые рынки); установление хозяйственных связей, дополняющих уже существующие виды бизнеса; поиск компаний, являющихся потенциальным объектом приобретения корпорацией-инвестором.

При удачном выборе проекта инвесторы получают доход, многократно превосходящий возможный доход от традиционных кредитно-финансовых операций. Кроме того, специфика высокорисковых предпринимательских проектов вызвала к жизни особые методы управления, минимизирующие инвестиционные риски. Наконец, венчурный механизм обеспечивает практическую возможность финансирования новых инновационных идей и разработок на начальных этапах их реализации.

**Ассоциативная основа интеграции** обуславливает взаимодействие между независимыми предприятиями при помощи как формальных связей различного типа (организационно-хозяйственных, производственно-кооперационных, информационных и т.п., зафиксированных контрактами и закрепленных совместной или перекрестной собственностью и ресурсно-сырьевой базой), так и на неформальных (социальных и институциональных) отношениях, играющих заметную роль при функционировании интегрирующихся объектов. Каждая фирма, входящая в такое объединение, работает по своим правилам и самостоятельно распоряжается ресурсами.

В целом ассоциативная и корпоративная формы организации интегрированных структур диалектически взаимодополняемы: ассоциативная форма может перерасти в корпоративную, а на основе корпоративной формы, выполняющей роль ядра, может происходить расширение ассоциативных связей.

Как нам представляется, формы интеграции малых и крупных предприятий, основанные на ассоциативных связях можно классифицировать

по следующим признакам: по длительности межфирменных взаимодействий можно выделить интегрированные группы, созданные на долгосрочной основе и сформированные на временной основе для реализации единовременного или краткосрочного проекта в рамках сетевого сотрудничества; по степени равноправия партнеров в интегрированной группе можно выделить горизонтальные модели с равноправными партнерами и модели, предполагающие доминирующее положение субъектов крупного или малого предпринимательства.

Рассмотрим каждую из выделенных типологий форм интеграции более подробно.

Долгосрочные устойчивые взаимоотношения малых и крупных предприятий могут формироваться путем налаживания долгосрочных контрактных отношений с независимыми предприятиями. Долгосрочная контрактация предполагает жесткий контроль над поставщиками и сбытовыми сетями. Важнейшей предпосылкой установления тесных и долговременных межфирменных взаимосвязей между независимыми фирмами являются так называемые инвестиции в специализированные активы. К достоинствам долгосрочных контрактных отношений, приносящим дополнительную прибыль, относятся надежность поставок, а также тесная кооперация в производственных графиках (способствующая повышению загрузки оборудования), контролю качества. Недостатки – сильная взаимозависимость компаний и недостаточная гибкость.

В качестве конкретных форм интеграции малых и крупных предприятий на долгосрочной основе можно рассматривать субподрядные отношения и франчайзинг.

**Субподряд (иногда называемый субконтрактигом)** - это разновидность контрактных (подрядных) отношений. Эту форму кооперации производителей можно определить как систему контрактных (подрядных) отношений, содержание которых составляют договорные связи между крупной фирмой (головным подрядчиком) с мелкими (специализированным

предприятием) по поводу передачи последнему отдельных стадий технологического процесса или выполнения определенного спектра услуг.

Выделяют следующие виды субконтрактинга:

- выполнение заказа на производство продукции, являющейся компонентом изделия или номенклатуры изделия, продаваемых подрядчиком;
- разработка и реализация проекта по производству продукции, отвечающей требованиям заказчика;
- оказание услуг, существенных для основной работы подрядчика, но не связанных с его основным бизнесом.<sup>23</sup>

При этом крупная компания специализируется на ее ключевой компетенции, а самостоятельным малым и средним фирмам передает отдельные стадии технологического процесса, вспомогательные и обслуживающие функции, по которым крупная компания не является лидером в своей отрасли.

Наглядные примеры важности подрядных и субподрядных отношений дает автомобильная промышленность. Так, у компаний «Chrysler», «Toyota», «BMW» до 70 % стоимости конечного продукта приходится на приобретаемые на стороне детали и комплектующие.

Со стороны поставщиков важнейшим проявлением тесных и долговременных взаимосвязей с крупным заказчиком являются так называемые инвестиции под клиента (инвестиции в специализированные активы). Поэтому долгосрочные контрактные отношения наиболее распространены в зрелых отраслях, где требуются значительные капитальные инвестиции.

Субподрядная форма сотрудничества дает следующие конкурентные преимущества в условиях инновационной экономики:

- а) позволяет налаживать выпуск продукции небольшими партиями, позволяя наиболее полно удовлетворять разнообразные вкусы и предпочтения потребителей;

---

<sup>23</sup> Соболева Ю.П. Управление производственной кооперацией в интегрированных объединениях [Электронный ресурс]// Проблемы современной экономики. – 2007. - №3 (23). - URL:www.m-economy.ru

- b) позволяет отраслям промышленности в целом быстро реагировать на изменение рыночной ситуации;
- с) независимые фирмы имеют более мощный стимул к инвестициям в технологические и продуктовые инновации;
- d) позволяет головной компании сосредоточиться на развитии своей ключевой компетенции и творчески ее применять в неосвоенных пока областях деятельности.

**Франчайзинг** – это система договорных кооперационных отношений между мелкими и крупными фирмами в области распределения продукции и услуг, при которых одна сторона (франчайзер) предоставляет возмездное право действовать от своего имени (реализовывать товары) другой стороне (франчайзи), способствуя тем самым расширению рынка сбыта. В системе франчайзинга рутинную работу выполняют франчайзи, а франчайзер имеет возможность уделять большее внимание решению ключевых вопросов.

По сравнению с мелкими предпринимателями, самостоятельно открывающими собственное дело, франчайзи обладают рядом существенных преимуществ, в числе которых:

1. ускоренный рост компании - франчайзи на новых или существующих рынках за счет использования узнаваемого брэнда компании – франчайзера;
2. приобретение новых технологий, ноу-хау в сфере производства, управления; передового опыта, приобретение навыков работы по стандартам высокого качества, проведение совместных научных исследований и разработок, обучение персонала;
3. содействие в организации системы маркетинга;
4. возможность покупки у франчайзера необходимого оборудования и материалов со скидками.

Очевидны и выгоды, извлекаемые крупными фирмами из данной формы интеграции с малым бизнесом. Промышленные корпорации с помощью рассматриваемой системы устанавливают контроль над рынком с

минимальными рисками и затратами, так как франчайзи вкладывают в дело собственный капитал. Средства и усилия корпорации, таким образом, могут быть сконцентрированы на основной производственной деятельности. Благодаря системе контрактов промышленный капитал получает возможность с относительно небольшими издержками контролировать территориально раздробленные рынки. Расширение контролируемой сбытовой сети происходит быстрее, чем организация собственных торговых филиалов, поскольку процесс идет в значительной степени на базе модернизации мелких предприятий, уже утвердившихся на рынке. Кроме того, внутренняя координация системы на различных уровнях позволяет оптимизировать затраты, в том числе по выводу на рынок модифицированных и новых товаров и услуг, их продвижению и распределению, что дает большие конкурентные преимущества компаниям в условиях инновационной экономики.

В настоящее время франчайзинговая система стала очень популярной во всем мире. Бесспорным мировым лидером современного франчайзинга является США, где насчитывается более 1500 франчайзинговых систем в более чем 75 видах деятельности, а количество франчайзинговых предприятий достигает 350 000. Что касается Европы, то здесь функционирует 4 500 франчайзинговых компаний.

В России же, где Франчайзинг появился лишь в начале 1990-х гг., этот вид экономической деятельности развивается намного медленнее. К числу причин, сдерживающих развитие франчайзинга в России относятся: нестабильность развития экономики (франчайзинговые схемы требуют стабильности и предсказуемости экономики); отсутствие у большинства предпринимателей – потенциальных франчайзи – необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему; сложность получения кредитов для создания стартового капитала; слабая подготовка предпринимателей, которые могли бы выступить организаторами франчайзинговых систем. Развитие франчайзинга в России позволит усилить правовую защищенность малого предпринимательства; создать новые рабочие



места; инициировать разработку новых идей, методов и технологий в малом бизнесе; освоить новые технологии малым предпринимательством; построить комплексную систему практического обучения для малого предпринимательства без создания каких-либо специальных учебных структур и программ.

*Интеграционные связи крупных и малых предприятий на временной основе* устанавливаются для реализации единовременного или краткосрочного проекта в рамках сетевого сотрудничества. Устойчивость и продуктивность интеграционных отношений в рамках сети достигается за счет совпадения целей участников сети и уровнем распространенности стандартов, по которым осуществляется взаимодействие.

В этом случае головная фирма сети (брокер) идентифицирует и собирает воедино необходимые активы, полностью принадлежащие в ряде случаев другим компаниям. Обычно головная фирма обладает лишь ключевым для бизнеса навыком, например, в производстве (мобильные средства связи, Motorola), в проектировании, маркетинге и обслуживании (DellComputer).

Динамические взаимодействия крупных и малых предприятий применяется в высокотехнологических отраслях (электроника и биотехнология) и в отраслях с короткими циклами разработки продуктов сильно подверженных фактору моды (производство одежды, детских игрушек, киноиндустрия, в сфере биотехнологий и компьютерном бизнесе). Их преимуществом является одновременно специализация и гибкость. Динамическое межфирменное взаимодействие формируется на основе общей базы данных, в которую вносится информация о компетенциях (функциональных возможностях) компаний-участников. В дальнейшем на основе параметров заказа клиента и с учетом параметров поставщиков определяются альтернативные возможности выполнения каждой из операций технологического плана. Сеть независимых компаний создается на временной основе и объединяется современными информационными системами с целью взаимного пользования ресурсами

(материальными, людскими, интеллектуальными, финансовыми) для выпуска конкретного товара или оказания определенных услуг.

Примеров такой формы интеграции достаточно много. Компания DellComputer разработала систему для продажи компьютеров через Интернет. Когда потребители размещают свои заказы на сайте компании Dell, они могут выбрать конфигурацию своих компьютеров, включая в них различные типы мониторов, модемов, CD-ROM, оперативной памяти и микропроцессоров. После того как потребитель разместит свой заказ и оплатит компьютер, Dell запрашивает у своих поставщиков соответствующие компоненты и в течении нескольких часов осуществляет окончательную сборку и тестирование готового продукта.

В России в области малого и крупного предпринимательства также существуют примеры системы промышленной кооперации на основе динамической модели взаимодействия. Одним из них является основание Межрегионального центра промышленной субконтрактации и партнерства. Данная система содержит базу данных производственных возможностей компаний, детализированных до уровня отдельного производственного процесса, а также базу данных поступающих заказов и информацию о предприятиях-заказчиках<sup>24</sup>.

Достоинствами динамической сети в инновационной экономике являются:

- быстрое реагирование на изменение спроса за счет динамичной координации участников сети;
- передача в аутсорсинг неключевых видов деятельности дает возможность сосредоточиться на развитии конкурентных преимуществ предприятия;
- предприятия с гибкой структурой и многочисленными сетевыми контактами получают преимущества при обучении и накоплении информации о рынке.

---

<sup>24</sup> Иванов Д.А. Логистика. Стратегическая кооперация. М.: Вершина, 2006. – С. - 29

В тоже время организация предприятий в рамках динамических сетей, не предназначена для массового выпуска продукции. Это небольшое, гибкое, оперативное хозяйственное образование.

Сложность в организации динамической сети в настоящее время состоит в том, что пока в сети плохо налажено представление предприятиями созданных продуктов или разработанных технологий, формулировка открытий и изобретений, которые могут быть применены в производстве.

По степени равноправия партнеров в интегрированной группе можно выделить горизонтальные модели с равноправными партнерами и модели, предполагающие доминирующее положение субъектов крупного или малого предпринимательства

Горизонтальные модели с равноправными партнерами держатся на принципе специализации, когда разные функции (НИОКР, производства, логистики, маркетинга и т.п.) берут на себя разные компании вне зависимости от их размера, что позволяет членам сети экономить немалые ресурсы.

Доминирование в интегрированной группе субъектов крупного или малого предпринимательства определяется принадлежностью интегрирующего ресурса малому или крупному бизнесу.

Доминирование в деловых операциях субъекта крупного предпринимательства определяется наличием у него максимальной финансовой, технологической, рыночной, социальной и прочих видов власти. В этом случае крупная корпорация представляет собой универсальный и большой «зонт», под который стягиваются более мелкие и зависимые участники интеграции.

Центральным агентом интеграционных отношений может выступать и малое предприятие, которое вовлекает в свой бизнес-процесс в качестве субподрядчиков более крупные хозяйственные единицы. При этом в качестве интегрирующего ресурса могут выступать новые знания и технологии, играющие в современной экономике очень значимую роль. Компании, основанные на новейших технологиях, среди которых большую долю имеют

малые предприятия, заказывают производство своих разработок иным организациям. Показательны в этом плане сети новых секторов, например, сектора информационных технологий. Кооперационное центрирование в них осуществляется не на весе и размере предприятия (материальных активах), а на инновационной активности и научном капитале (нематериальных активах). Представляется, что рост инновационной составляющей в современной экономике будет способствовать повсеместному распространению производственного сотрудничества малого инновационного бизнеса с крупными промышленными субъектами. Например, в США сети высокотехнологичных производств формируются вокруг оборонных программ, вовлекая в свою орбиту крупные и малые предприятия в разных субподрядных взаимосвязях.

Объединяют все перечисленные виды ассоциативных связей кластерные структуры.

Кластер(cluster — пучок, сгусток) – это сконцентрированная по географическому признаку группа взаимосвязанных предприятий, конкурирующих между собой, но в то же время ведущих совместную деятельность. Кластеры возникают, когда компании в регионе, оставаясь независимыми и преследуя цель получения собственной прибыли, пришли к пониманию, что необходимо реализовать ряд инициатив, совместно с другими компаниями и организациями, чтобы повысить конкурентоспособность своего бизнеса и всего региона.

Феномен кластера как объекта экономической агломерации взаимосвязанных предприятий на ограниченной территории известен с первой половины XVIII века, со времен ремесленного производства.<sup>25</sup> В работах А. Маршалла<sup>26</sup> впервые объясняется феномен кластеризации в экономике как взаимосвязи между совместным расположением фирм и их экономической эффективностью, поскольку такая группировка может способствовать

---

<sup>25</sup> Шамлина Г.Г., Гагарин А.И. Кластеры в экономике России // Региональная экономика. Теория и практика. - 2008. - №6 (63). - С. - 9-16

<sup>26</sup> Маршалл А. Принципы политической экономии: в 3-х томах. Т.1. М.: Прогресс, 1083, 416 с.

извлечению прибыли от положительных экстерналий, характерных для данной местности.

Причины формирования экономических организаций кластерного типа на разных уровнях были исследованы Р. Коузом<sup>27</sup>, Й. Шумпетером<sup>28</sup>, Ф. Перу<sup>29</sup> (Теория полюсов роста и полюсов развития). Ими обоснована необходимость создания таких организаций с целью минимизации издержек, углубления специализации фирм за счет расширения рынка сбыта и преимуществ, которые дает локализация вблизи рынков, положительное влияние на конкурентоспособность как отдельных компаний, так и территории их дислокации. Однако кластеризация как важный фактор экономического развития региона стала рассматриваться, начиная с последней четверти XX века. Классиком кластерной концепции считается Майкл Портер. Изучая признаки и критерии конкурентоспособности экономических субъектов, он и его последователи пришли к пониманию, что появление в экономике страны нескольких или даже одной организации с высокими значениями конкурентных преимуществ при определенных внешних условиях способствует росту конкурентных преимуществ их (ее) компаний-поставщиков и компаний - потребителей.<sup>30</sup>

Можно выделить следующие ключевые характеристики кластера:

- географическая концентрация (близко расположенных фирм привлекает возможность экономить на быстром производственном взаимодействии, обмене социальным капиталом и процессах обучения);
- специализация (кластеры концентрируются вокруг определенной сферы деятельности, к которой все участники или авторы имеют отношение);
- множественность экономических агентов (деятельность кластеров охватывает не только фирмы, входящие в них, но и общественные

---

<sup>27</sup>Р.Г. Коуз. Природа фирмы. / под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 354 с.

<sup>28</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М: ЭКСМО, 2007. – С. - 159.

<sup>29</sup> История экономических учений: современный этап: Учебник/ Под общ. ред. А.Г. Худокормова. – М, 1999. – С. - 96-100

<sup>30</sup> Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. - 378 с.

организации, академии, финансовых посредников, институты, способствующие кооперации и т. д.);

- конкуренция и сотрудничество (как основные виды взаимодействия между фирмами - членами кластера);
- долгосрочная перспектива развития;
- вовлеченность в инновационный процесс (фирмы и предприятия, входящие в состав кластера, обычно включены в процессы технологических, продуктовых, рыночных или организационных инноваций).

На наш взгляд, по своему назначению можно выделить два основных вида кластера: промышленный и инновационный.

Отличительной особенностью промышленных кластеров является то, что в них в качестве ядра выступают крупные промышленные предприятия (обычно вертикально интегрированные компании и их группы, то есть ФПГ), выпускающие традиционную усовершенствованную продукцию, пользующуюся спросом на мировом и региональном рынке. Среди промышленных кластеров выделяются кластеры с вертикальными производственными связями, охватывающие процессы производства, поставки и сбыта и отраслевые кластеры, объединяющие предприятия одной отрасли.

Особенностями инновационных кластеров являются:

- наличие научно-исследовательских учреждений как ядра кластера, вокруг которого сосредотачиваются элементы (участники) кластера — инновационные предприятия и поставщики оборудования;
- применение принципиально новых технологий, продукции или услуг, пользующихся или способных пользоваться спросом на мировом или региональных рынках;
- осуществление полного цикла производства инновационной продукции или услуги от идеи до ее воплощения.

Инновационные кластеры обычно включают производство готового продукта, обслуживающие производства, каналы сбыта, финансовые

институты, производства побочной продукции, исследовательские организации, учреждения образования, усиливающие конкурентные преимущества кластера и отдельных предприятий, инфраструктуру. Кластерные формы интеграции содержат в себе разнообразные методы, формы и направления интеграции крупных, средних и малых предприятий.

Функционирующий кластер в состоянии производить больший экономический эффект, чем отдельные группы слагающих его компаний. При этом важнейшим условием эффективной трансформации изобретений в инновации, а инновации в конкурентные преимущества является формирование в сети устойчивых связей между всеми участниками кластера.

По географии деятельности можно выделить: внутрирегиональные, межрегиональные, транснациональные интегрированные образования.

*Внутрирегиональные* формы межфирменной интеграции весьма разнообразны. В качестве примера структур такого рода можно назвать региональный кластер. Преимуществами такой интеграции выступает единое местное законодательство, экономия на транспортных издержках, лучшая согласованность действий участников.

*Межрегиональная интеграция* также довольно широко используется в рамках практически всех рассмотренных выше форм интеграции. В целом выход предприятия за рамки региона значительно расширяет их возможности для налаживания хозяйственно-экономических связей.

Помимо достоинств международного разделения труда *транснациональная интеграция* позволяет крупным компаниям извлекать выгоду из различия экономических условий между страной базирования материнской компании и странами, где расположены ее филиалы и подконтрольные фирмы.

Проведенный анализ позволяет сделать вывод, что процесс интеграции субъектов малого и крупного предпринимательства находит свою закономерную целостность посредством формирования интегрированной структуры, которая оформляется в качестве организационной формы.

Эволюция организационных методов и форм межфирменной интеграции происходит в результате стремления хозяйствующих субъектов адаптироваться к динамичному изменению рыночной конъюнктуры, НТП, найти свою нишу, обеспечивающую выживание и устойчивое существование.

### **1.3. Межфирменная интеграция и экономическая модернизация: диалектика взаимосвязи**

В современных условиях экономическая модернизация, основанная на разработке и производственном освоении новых продуктов и технологий, является основным источником устойчивого роста, как на микроэкономическом, так и на макроэкономическом уровне. Она обуславливает рост объемов производства и добавленной стоимости, занятости, инвестиций, объемов внешнеторгового оборота, экономии производственных затрат, повышение эффективности производства. Это высказывание находит подтверждение в статистике. В многочисленных эмпирических исследованиях, выполненных зарубежными и российскими учеными, «вклад» инноваций в экономический рост развитых стран оценивается на уровне 35-50% и более. В странах ЕС в последние десятилетия на фоне снижения значений традиционных факторов экономического роста (рабочая сила, инвестиции в основной капитал) неизменно возрастает вклад инновационной составляющей в экономический рост, измеряемый темпами прироста ВВП (табл. 1.1.).

Таблица 1.1.<sup>31</sup>

#### **Вклад основных факторов экономического роста в прирост ВВП в странах ЕС**

	80-е годы XX века	2000-е годы
Среднегодовые темпы прироста ВВП	2,2	2,0

<sup>31</sup> В. Клавдиенко. Стимулирование инновационной активности в странах ЕС// Проблемы теории и практики управления. - 2007. - № 10. - С.- 58-69.



Вклад факторов		
Рабочая сила (в процентах к итогу)	0,3 (13,6)	0,2 (10,0)
Основной капитал (в процентах к итогу)	0,9 (40,9)	0,8 (40,0)
Инновационная составляющая (в процентах к итогу)	1,0 (45,5)	1,0 (50,0)

Составлено и рассчитано по : WorldEconomicOutlook. September 2005. IMF. Wash. 2005. P. 205, 207, 209; World Trade Report. Geneva. WTO. 2004. P. 170-171; World Economic Outlook. October.1999. IMF. Wash. 1999. P. 74.

С выяснения сущности инноваций, на наш взгляд, следует выяснять характеристики деятельности хозяйствующих субъектов на современном этапе экономического развития.

Некоторые авторы считают, что инновация означает прибыльное использование новых технологий, видов продукции, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого или иного характера<sup>32</sup>.

В другом источнике встречается определение инновации как результата практического освоения новшества путем реализации коммерческой идеи по удовлетворению спроса на конкретные виды продукции, технологии, услуги<sup>33</sup>.

Таким образом, сама по себе новая идея, как бы досконально она не была описана и формализована, - это еще не инновация, если эта идея не воплощена в используемых на практике продуктах, услугах или технологиях. Отсюда следует, что основными критериями инновации являются новизна, практическая применимость и способность удовлетворить определенные потребности и запросы потребителей. Инновации могут разрабатываться на

<sup>32</sup> Морозов Ю.П., Гаврилов А.Г. Инновационный менеджмент. М.: ЮНИТИ – ДАНА. - 2003. – 472 с.

<sup>33</sup> Гунин В.Н. и др. Управление инновациями: 17-ти модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. – М.: ИНФРА-М, 2000. – С. - 37.

государственном, отраслевом, фирменном и других уровнях иерархии общественного производства. Многообразие нововведений сопровождается различными целями их разработки. Целью инноваций на предприятии является повышение конкурентоспособности его товаров и услуг, снижение производственных издержек и повышение за счет этого эффективности работы предприятия.

Остается спорным вопрос относительно того, что понимать под новизной продукции или технологии.

Й. Шумпетер был первым экономистом, который привлек внимание к роли инноваций как одного из главных двигателей экономического развития и генераторов прибыли. Й. Шумпетер выделил пять случаев существования инноваций:

1. изготовление нового, еще неизвестного потребителям, блага (товара) или создание нового качества уже известного блага;
2. внедрение нового, еще практически неизвестного для данной отрасли промышленности способа производства, в основе которого не обязательно лежит научное открытие и который может заключаться также в новом способе коммерческого использования соответствующего товара;
3. освоение нового рынка, т.е. такого рынка, на котором данная отрасль промышленности этой страны еще не была представлена, независимо от того существовал этот рынок прежде или нет;
4. получение и использование нового источника сырья, независимо от того, существовал этот источник прежде или нет, или его просто не принимали во внимание, или считали недоступным;
5. изменения в организации производства или его реорганизации<sup>34</sup>.

То есть, по мнению Й. Шумпетера, под инновацией понимаются принципиально новые товары, производственные и управленческие технологии.

---

<sup>34</sup> Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М: Прогресс, 1982. – С. - 159

В то же время представители большинства «институтов развития новых индустриальных стран» сходятся во мнении, что под инновацией понимается разработка и внедрение в производство новых продуктов и технологий не только для мирового, но и для национального рынка и даже для отдельной компании, заимствование производственных процессов повышающих ее эффективность<sup>35</sup>.

На наш взгляд, вышеприведенное определение больше подходит для понятия «инновационный процесс», который помимо генерации новых идей и внедрения новшества подразумевает также диффузию инновации (то есть распространение уже однажды освоенных продуктов, услуг и технологий в новых местах и условиях). Как нам представляется, инновация - это конечный результат творческой деятельности, являющийся объектом интеллектуальной собственности, получивший воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции либо технологии, применяемых на практике и способных удовлетворить принципиально новые потребности.

В качестве основных критериев, по которым выделяются типы инноваций, необходимо отметить степень новизны, радикальности инноваций; характер практической деятельности, в которой используется инновация; технологические параметры инноваций, масштабность, стимулы появления и др.

Для классификации инноваций по степени их радикальности и новизны широким кругом как русских (например, Ю. Яковцом, К. Павловым, Р. Вайбером), так и зарубежных исследователей (Й. Шумпетер, Г. Менш) признано их деление на базисные и улучшающие.

Базовая инновация (иногда ее называют радикальной) - это такое нововведение, которое основывается на научном открытии или крупнейшем изобретении и которая становится основой переворота в технике, формирования новых ее направлений. Такие инновации основаны на

---

<sup>35</sup> ГУ-ВШЭ, МАЦ. Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулирования инновационного экономического роста// Вопросы экономики. - 2004. - №10. - С. - 33.

принципиально новых технологиях либо на сочетании существующих технологий в новом их применении. Они приводят к появлению новых отраслей и рынков.

В ряде работ по инновационному менеджменту показано, что на реализацию базовых инноваций существенное стимулирующее влияние оказывает создание союзов, объединений организаций, организационных сетей. Взаимосвязанные усилия многих организаций по осуществлению базовых инноваций приводят к активизации инновационной деятельности, приводят к разработке и распространению принципиально новых продуктов и технологий. Объединение нескольких организаций позволяет распределить их усилия таким образом, чтобы разные организации развивали различные компоненты или подсистемы базовых инноваций.

Улучшающая инновация (используется еще название приростная инновация) не затрагивает основную технологическую схему, но улучшает параметры производимых продуктов или незначительно изменяет отдельные элементы технологических процессов в целях экономии определенных видов ресурсов. Они адаптируют новые технологии к специфике определенного сектора или рынка и тем самым позволяют улучшить характеристики новых видов продукции или технологии в рамках сложившегося технологического уклада.

На реализацию улучшающих инноваций объединение различных организаций оказывают существенно меньшее влияние. Для создания и распространения улучшающих инноваций важное значение имеет организационная специфика, особенности инвестиционной деятельности в той или иной организации, поскольку улучшающие инновации более автономны и менее комплексные, чем базисные.

На динамику базовых (радикальных) и улучшающих (приростных) инноваций значительное влияние оказывает и этап отраслевого жизненного цикла. Как известно, отрасли бывают молодые (например, электронная промышленность, индустрия программного обеспечения,

нанотехнологии и др.) и старые (например, легкая, угольная, лесная промышленность и др.). То, на каком этапе жизненного цикла находится отрасль, влияет на соотношение радикальных и приростных инноваций. В молодых отраслях преобладают базисные инновации, а в старых отраслях подавляющее большинство составляют улучшающие инновации.

В дальнейшем Г. Менш выделил помимо базовых и улучшающих (вторичных) нововведений псевдонововведения, которые вносят изменения под влиянием краткосрочных колебаний потребительских предпочтений.

По характеру практической деятельности, посредством которой реализуется инновация, многие авторы выделяют три типа инноваций: продуктовые, технологические и организационно-управленческие<sup>36</sup>. По их мнению, продуктовые инновации являются самыми распространенными. С ними связана разная степень рыночной новизны: от разработки совершенно нового товара, у которого отсутствуют какие-либо аналоги (в настоящее время такого рода товары чаще проявляются в новейших наукоемких отраслях – телекоммуникации, биотехнологии, ВПК, в фармацевтической промышленности), до незначительных усовершенствований, связанных с появлением дополнительных параметров продукта. Так, одним из мировых лидеров по числу продуктовых инноваций является компания Sony. Эта фирма создала, разработала и выпустила на рынок много инновационных продуктов, таких как видеомэгафоны для домашнего использования, трехдюймовые флоппи-диски, ручные видеокамеры, ручные плоские телевизоры, компакт-диски и др.

Технологические инновации предполагают, применение новых технических и технологических методов и, как правило, заключаются во введении в производство нового оборудования, автоматизации производства, компьютеризации и роботизации производственных линий и оптимизации материально– производственной базы. Подобные инновации осуществляются с

---

<sup>36</sup> Кабакина В., Кларк С. Инновации на постсоветских промышленных предприятиях // Вопросы экономики. 1999. - №7. - С. - 19-20

целью снижения себестоимости и улучшения качества товаров и услуг, расширения ассортимента продукции. В ряде случаев установка и освоение нового оборудования вызвана необходимостью замены морально устаревшего и изношенного оборудования и расширения материально – технической базы вследствие исчерпания резервов роста за счет старого оборудования.

Организационно-управленческие инновации, помимо изменения структуры управления, включают мероприятия, целью которых является повышение эффективности и совершенствование методов управления производством и персоналом. В качестве управленческих инноваций можно рассматривать реструктуризацию компаний, то есть изменение всей организационной структуры или ее отдельных элементов в целях оптимизации хозяйственной деятельности. Сюда же можно отнести инновации в социально-трудовой сфере (применение новых форм найма и контрактов, новых систем оплаты труда). Примером организационно-управленческих инноваций может служить использование гигантом розничной торговли Wal-mart уже известных технологий компьютерной связи для создания новой бизнес модели, позволяющей лучше координировать действия поставщиков со значительной экономией средств. Сюда также можно отнести внедрение в 80-е гг. XX столетия компанией матричной организационной структуры в компании IBM, которая позволила быстрее реагировать на изменение рыночной конъюнктуры, повысила ее инновационную активность. В качестве исторического примера подобных инноваций можно привести применение идеи конвейера на заводах компании Ford.

Конкретные предпосылки инноваций могут быть различными: экономия ресурсов, освоение новых конкурентоспособных продуктов, необходимость соответствия экологическим стандартам. Но в любом случае, под первопричинами инноваций подразумевается либо технологический толчок (точка зрения Й. Шумпетера, К Фримана, Н. Розенберга, Р. Нельсона, А. Филлипса), либо вызов со стороны потребления (по мнению Й. Шмуклера, Г. Менша, Э. Вонхиппеля). Первая группа исследователей утверждала, что в

основе инновационной деятельности стоят научно-технические предпосылки, «инновация предложения», которая формирует соответствующий спрос на инновации. Однако история знает немало случаев, когда огромное количество изобретений, опередивших свое время, оказались невостребованными по причине отсутствия спроса. Например, такое изобретение как лазер годами вызывал только научный интерес, прежде чем стал существенным компонентом, например, такой отрасли как оптическая связь. Вторая группа исследователей первопричиной инновации считает экономическую среду, возникновение определенной потребности. Сторонники этой теории также ссылаются на исторические примеры. Примером таких инноваций является возникновение в начале 1990-х гг. потребности на новые средства связи и передачи данных, который привел к формированию отдельной отрасли мирового хозяйства – отрасли телекоммуникаций.

По нашему мнению, появление радикальных нововведений в меньшей степени, чем улучшающих, связано с потребностями рынка, поскольку спрос на них не определен в силу отсутствия в момент их появления рыночных ожиданий. Очень часто для реализации принципиально новых продуктов необходимо путем определенных маркетинговых ходов сформировать совершенно новые потребности, новые концепции потребления.

Источниками улучшающих инноваций являются в основном вызовы со стороны потребителей, которым должны соответствовать улучшенные свойства продукции или технологии

Влияние модернизации хозяйственной деятельности в современных условиях на эффективность экономических субъектов имеет фундаментальные экономические и социологические предпосылки, среди которых можно назвать:

- Глобализацию, которая приводит к открытости национальных экономик и выступает причиной обострения межфирменной конкуренции на внутреннем рынке. В результате усиливается внимание развитию инновационной деятельности, как на уровне предприятий, так и на уровне отдельных государств. Например, в США в ответ на ужесточение условий

международной конкуренции для американских корпораций, была принята целая серия правительственных программ, направленных на мобилизацию государственных ресурсов для ускорения разработки и коммерциализации новых технологий<sup>37</sup>.

- Усиливающееся влияние технологического прогресса. Одной из причин этого процесса является увеличение расходов на модернизацию оборонных технологий в результате усиления конкуренции между странами.
- Рост благосостояния общества. НТП вызывает повышение жизненного уровня населения, который в свою очередь приводит к постоянному возрастанию потребностей в новых товарах и услугах.

В настоящее время важным стимулирующим фактором распространения инновационно - информационных технологий и продуктов является сетевой эффект. В экономической литературе термин «сетевой эффект» используется для описания тенденции, при которой некая ценность (стоимость) продукта или услуги, оказавшись составной частью сети, заметно возрастает по мере того, как к сети добавляется все больше участников.

Вышеперечисленные факторы дополняют и обуславливают друг друга. Результатом действия этих факторов является постоянный рост внутренних расходов на исследования и разработки, инвестиции в которые служат основным источником инноваций (таблица 1.2).

Таблица 1.2.

**Внутренние затраты на исследования и разработки (миллионов  
долларов США)<sup>38</sup>**

Страна	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Германия	52348	56657	59409	61319	64299	68515	72242	76797
Финляндия	4445	4815	4950	5388	5601	5920	6496	7098

<sup>37</sup> В частности закон Бэя-Дойла дал возможность университетам получать доходы от коммерческого использования результатов работ федеральных лабораторий вне сферы обороны и космоса; частным компаниям открыли доступ к государственному финансированию затрат на исследования и разработки. Программа поддержки малого инновационного бизнеса, по оценкам, оказалась самой значимой инициативой по развитию инновационного предпринимательства.

<sup>38</sup> Россия и страны мира 2010. Внутренние затраты на исследования и разработки. - URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)



Дания	...	4147	4223	4336	4419	4739	5066	5498
Нидерланды	8544	8891	9031	9765	10236	10789	11794	11828
Япония	98896	10816 6	112275	117453	12869 5	13891 8	147939	14921 3
США	268122	27706 6	289736	300293	32304 7	34780 9	373185	39819 4

Источник: Россия и страны мира, 2010 г.

Множественное удорожание исследований и разработок в последние десятилетия значительно увеличило технологические барьеры между промышленно развитыми и развивающимися странами.

Сегодня внедрение радикально новых инноваций является источником устойчивого роста на микро- и макроуровне. До недавнего времени реализация стратегии инновационного развития на основе имитации технологий более развитых стран обеспечивало процветание многим корпорациям вплоть до начала 1990-х гг. Благодаря этому многие страны, в том числе и новые индустриальные страны, добились высоких темпов экономического роста. Этот успех был во многом обусловлен низкой себестоимостью производства за счет использования довольно качественной, но дешевой рабочей силы, совершенствованием известной продуктовой инновации. Эти факторы обеспечивали успешную обратную связь: растущий спрос порождал у производителей стимулы к дальнейшему снижению себестоимости производства и цен, что в свою очередь, вело к увеличению спроса. Вместе с тем возможности использования имитационной инновационной стратегии для обеспечения экономического развития стали ограничиваться рядом условий. Во-первых, рост числа компаний, также применяющих эту стратегию, вызвало сокращение спроса на высокотехнологичный продукт. Во-вторых, рост уровня экономического благосостояния и высокая конкуренция постепенно привели к удорожанию рабочей силы. В-третьих, стандартизация модулей и узлов и создание продуктов открытой архитектуры препятствует длительному сохранению конкурентных преимуществ от внедрения улучшающих инноваций.

В результате действия вышеперечисленных факторов, единственный путь, обеспечивающий экономический рост на сегодняшний день – способность собственными силами создавать радикально новые продукты и услуги.

Таким образом, современный этап экономического развития характеризуется следующими признаками:

1. Источник роста экономики находится в знании, распространяемом на все области экономической деятельности через обработку информации.<sup>39</sup>

2. Современная экономика характеризуется интенсивным ростом инвестиций в научные исследования и разработки, опережающим ростом высокотехнологических отраслей промышленности и сферы услуг и, как следствие, бурным ростом наукоемкого сектора мирового рынка<sup>40</sup>.

3. Все возрастающие инвестиции в НИОКР высокотехнологичной продукции приводит к быстрой смене технологических инноваций и непрерывному сокращению жизненного цикла продукции. В этих условиях одной из главных задач экономических субъектов является постоянное получение новинок, кардинально отличающихся от предыдущих товаров и услуг, а не их значительное улучшение. Поэтому перед предпринимателями встает задача научиться принимать инновационные решения на систематической основе: осуществлять целенаправленный, организованный поиск изменений и систематический анализ тех возможностей, которые эти изменения могут дать для экономических и социальных нововведений<sup>41</sup>. Верх берут более подвижные и инновационно активные хозяйственные субъекты.

4. Когда постоянное обновление продуктов и технологий является основным источником конкурентных преимуществ предприятия, возрастает роль партнерства между организациями различных форм собственности и сфер

---

<sup>39</sup> Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования; Пер. с англ. М.: Academia, 1999. – С. - 171

<sup>40</sup> Гуриева Л.К. Концепция технологических укладов// Инновации. – 2004. - № 10 (77). – С. - 73.

<sup>41</sup> Поляков С.Г. особенности взаимодействия государства и предпринимательства научно-технической сфере// Инновации. – 2004.- №8. – С. - 37.

деятельности, которое устанавливается не только в пределах национальных государств но и в глобальном масштабе.

5. Инновационный тип экономического развития позволяет эффективно использовать все производственные ресурсы общества (упор делается, прежде всего, на человеческие ресурсы), содействовать реализации интеллектуального потенциала страны на основе развития науки, образования и повышения его востребованность народным хозяйством.

Центральная роль в процессе осуществления модернизации экономики отводится предприятию. Предприятия являются источником инициативы, они предъявляют спрос на инновации, осуществляют их реализацию, продвигают их к потребителям, устанавливают взаимосвязи с потребителями для изучения потребностей и научными организациями, которые продуцируют новые знания. Внедряя инновации, компании разрабатывают новые виды бизнеса, которые в свою очередь служат увеличению доходов компании и, следовательно, увеличивают стоимость акций. В результате роста инвестиций появляется больше привлекательных видов работ, которые создают стимулы для сотрудников повышать качество товаров и услуг, снижать издержки, то есть активно внедрять инновации. Таким образом, строится причинно - следственная связь, усиливающая инновационную активность предприятий. Причем очень часто для обеспечения долгосрочного устойчивого развития путем завоевания конкурентных преимуществ за счет активизации инновационной деятельности компаниям приходится отказываться от получения прибыли в краткосрочном периоде. Запуск инновационного процесса, при котором предприятие будет выступать инициатором внедрения инноваций, требует активных действий со стороны государства.

Интеграция крупного, малого и среднего предпринимательства позволяют нивелировать слабые стороны и усилить их преимущества в условиях инновационного типа экономического роста. В этих условиях крупный бизнес обладает рядом преимуществ.

Во-первых, прибыли, накапливаемые крупными компаниями, за счет использования монопольной и более низких издержек позволяют осуществлять масштабные инвестиции в инновационные проекты, связанные с высокими рисками. Как отмечал Й. Шумпетер, только крупные корпорации, имеющие необходимый капитал, квалифицированных сотрудников и твердые позиции на рынке, могут и должны осуществлять научно-технические разработки и внедрять нововведения.

Во-вторых, преимущество крупных корпораций связано с возможностью вести многоцелевые исследования. Наличие специалистов по многим отраслям знаний позволяет при неэффективности одного направления перейти на другое, а также вести параллельную разработку нескольких нововведений, что дает возможность выработать из ряда законченных наиболее удачное и своевременное для выхода на рынок.

В-третьих, именно такая корпорация получает преимущества на решающей самой капиталоемкой стадии – в освоении инноваций и подготовке массового производства, когда зачастую необходимо вводить новые производственные мощности.

В тоже время в современных условиях модернизации экономики рост крупных компаний ограничивается такими факторами, как сокращение жизненного цикла продукции; фрагментация рынков, вследствие индивидуализации спроса; усложнение процесса управления предприятием вследствие повышения неопределенности современных рынков. Рассмотрим эти факторы более подробно.

Следствием сокращения *жизненного цикла продукции* компании вынуждены внедрять инновации на систематической основе. Организация производства инновационного продукта на крупном предприятии, приспособленного для массового производства, связана с высокими операционными рисками.

Следствием инновационного типа экономического развития стало насыщение базовых потребностей, рост образовательного уровня и доходов

населения. Это обусловило очень важную тенденцию, выражающуюся в нарастании *дифференциации спроса, его дестандартизации*. Важнейшим следствием отмеченной тенденции стал рост разнообразия изделий, достигаемый, во-первых, за счет выпуска малосерийной продукции, а во-вторых, - индивидуализация массового производства. Оба отмеченных процесса стали базой для специализации предприятий. Производство такой продукции на крупных промышленных предприятиях ведет к заметному снижению показателей их экономической эффективности; к тому же эта продукция, особенно при большом числе ее модификаций, резко усложняет планирование и управление крупномасштабным производством<sup>42</sup>.

*Усложнение процесса управления предприятием.* Современная экономика характеризуется усложнением и повышением неопределенности современных рынков, которое происходит вследствие бурного технологического развития, индивидуализации потребительского спроса. В этих условиях становится все сложнее координировать и контролировать деятельность подразделений крупной интегрированной структуры. Растут издержки по координации и контролю, включающие в себя оплату труда менеджеров, обеспечивающих организацию деятельности внутри предприятия. То есть, рост издержек контроля является ограничителем экспансии компании.

Стремительное технологическое развитие, усложнение наукоемкого продукта, динамичное изменение экономических потребностей и их многообразие приводят к тому, что реализация конкурентных преимуществ происходит за счет организации гибкого, мобильного производства. Это достигается за счет постоянной перестройки производственного процесса на основе развития межфирменной интеграции.

Малый и средний бизнес имеет высокое значение в организации социально-экономических процессов в современной экономике. Он является важным потребителем, осуществляющего значительные закупки для

---

<sup>42</sup> Никитин С., Трофимов И. Зависимость эффективности производства от степени концентрации (на примере обрабатывающей промышленности США / Соревнование двух систем. – М.: Наука, 1988 – С. - 208.

собственных производственных нужд; гибким производителем, оперативно реагирующего на изменения конъюнктуры рынка и предающего рыночной экономике необходимую эластичность; крупным работодателем, создающим наибольшую долю новых рабочих мест.

Несомненна и роль малого предпринимательства как катализатора НТП. Малый и средний бизнес выступает в качестве такой институциональной структуры, которая способствует быстрой коммерциализации результатов исследований и разработок, что оказывает значительное влияние на ускоренные темпы инновационного развития. Малый бизнес делает ставку на прорывные направления НТП. В промышленно развитых странах именно малые предприятия обеспечивают около половины всех инноваций. По статистике от 30 до 60% всех малых и средних предприятий в европейских странах являются инновационно активными<sup>43</sup>. В России около 4% от общего числа малых предприятий занимаются инновационной деятельностью. Кроме того, малые формы предпринимательства осваивают инновации в 3 раза быстрее, чем крупные.

Особая роль здесь принадлежит той части малых предприятий, которые являются инновационно активными. Деятельность этих предприятий связана с созданием инновационного продукта или доведением научно-технического новшества до возможности коммерческого использования. Малые инновационные предприятия (МИП) являются технологическими лидерами в зарождающихся отраслях экономики, они открывают новые сегменты рынка, осваивают и внедряют новые технологии, повышают наукоемкость и конкурентоспособность производства и тем самым способствуют созданию новых технологических укладов. Универсального определения малого инновационного предприятия не существует. Более того, в зарубежной практике используются различные варианты названий для такого рода компаний: инновационное малое предприятие (innovativeSME), высокотехнологичная фирма (hightechnologyfirm), фирма новейших технологий

---

<sup>43</sup>Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach; Policy Brief, OECD, 2000. P.3

(newtechnology-basedfirm), фирма, основанная на использовании знаний (knowledge-basedfirm) и т.д.

Обычно применяются комбинированный подход к определению МИП, в котором используются критериальные признаки субъектов малого бизнеса, т.е. количество сотрудников и (или) финансовые показатели деятельности, и показатели инновационной активности предприятий – количество научных сотрудников, количество публикаций по результатам исследований, объем средств, направляемых на научные исследования и разработки.

Как свидетельствует зарубежный опыт, малые инновационные предприятия – самая массовая и наиболее динамичная институциональная структура промышленно развитых стран. Инновационные предприятия бывают:

- научно-технического назначения, которые разрабатывают новые технологии, продукты;
- производственного назначения, осваивающие производство новых изделий, применяющие новые технологические процессы;
- научно-производственного назначения, осуществляющие весь инновационный цикл от разработки до сервисного обслуживания изделий (внедрения).

В современных условиях малый бизнес обладает следующими преимуществами:

1. в условиях фрагментации рынков вследствие индивидуализации спроса и расширения номенклатуры выпускаемых изделий, малые и средние предприятия осваивают выпуск мелкосерийной, уникальной продукции;

2. малые и средние предприятия обладают большими возможностями в сжатый срок наладить производство новых изделий на современной технической основе за счет высокой мотивации предпринимательской деятельности, значительной степени самостоятельности и свободы в принятии решений.

Вместе с тем деятельность малых и средних предприятий ограничена небольшими финансовыми накоплениями, узкой специализацией работников,

низким уровнем диверсификации, низкой рыночной долей. Т.е. малые и средние предприятия находятся в объективно худших условиях хозяйствования, чем крупная фирма. Специалисты отмечают и такие объективные трудности малых и средних фирм, как трудности в привлечении высококвалифицированных специалистов вследствие конкуренции со стороны больших компаний, предлагающих более высокую оплату труда (так, по данным ОЭСР, работник на фирме с численностью до 100 человек получал по отношению к заработку сотрудника, занятого на крупной фирме (500 и более человек) в ФРГ 90%, в Японии – 77%, в США – 57%); недостаток капиталовложений; частая недогрузка основных фондов, сложности со своевременным получением качественного сырья из-за малых возможностей фирм; отсутствие возможностей для проведения активной политики в области маркетинга.

В результате этих причин малые и средние фирмы зачастую имеют более высокие издержки, чем крупная фирма, весьма неустойчива к колебаниям экономической конъюнктуры.

Для того чтобы малый и средний бизнес мог выполнять свои социально-экономические задачи, необходимо повышать жизнеспособность, устойчивость таких предприятий. Это, в свою очередь, становится возможным лишь в результате комплекса целенаправленных мер по поддержке малого предпринимательства, среди которых особое значение имеют программы сотрудничества с крупными компаниями.

Таким образом, в условиях инновационного типа экономического роста крупный и малый бизнес занял те сферы деятельности, где они имеют явные конкурентные преимущества, постоянно развивая между собой кооперационные и интеграционные связи. Крупный бизнес незаменим при осуществлении крупномасштабных инновационных проектов, при освоении нововведений в массовом производстве. Малый и средний бизнес имеет преимущество при разработке и опытной проверке новых идей, при организации мелкосерийного производства новой продукции. Интеграция



крупного, малого и среднего предпринимательства позволяют нивелировать слабые стороны и усилить их преимущества. При этом центральным элементом такой интеграции может выступать не только крупная корпорация, обладающая большими финансовыми и материальными ресурсами, но и небольшие инновационные компании, обладающие интеллектуальным капиталом<sup>44</sup>.

В свою очередь интеграция малого и крупного бизнеса оказывает влияние на формирование внешних и внутренних экономических факторов деятельности предприятий, от которых зависит их инновационная активность. На внешние факторы инновационной активности предприятия имеют ограниченное влияние. Внутренние факторы компании находятся под полным контролем ее собственников и руководства.

К внешним факторам инновационной активности, формированию которых способствует межфирменная интеграция, следует отнести: спрос на инновационную продукцию; предложение инновационных ресурсов; определенный уровень конкуренции; доступность государственной поддержки инновационной деятельности.

Спрос непосредственно воздействует на процессы экономической модернизации предприятия, так как конечной целью инновационных отношений является создание новшеств, которые становятся товарами на конкретном рынке. Межфирменная интеграция способствует повышению спроса на инновационную продукцию по двум причинам. Во-первых, постоянное взаимодействие компаний внутри интегрированной структуры позволяет добиться большего соответствия инновационных проектов производственным потребностям предприятий интегрированной структуры. Во-вторых, интеграция малого и крупного бизнеса позволяет использовать потенциал крупных предприятий по организации масштабных маркетинговых компаний для формирования потребительского спроса на инновационную

---

<sup>44</sup>Алексей Ламанов. Новые формы российских промышленных сетей // Проблемы теории и практики управления. – 2004. - №1. - С. - 58.

продукцию, что увеличивает инновационную активность предприятий, входящих в интегрированное образование.

Предложение производственных ресурсов, необходимых для инновационной деятельности, также оказывает влияние на процессы экономической модернизации предприятий. Доступность финансовых ресурсов и высококвалифицированных трудовых ресурсов значительно повышает инновационную активность предприятий. Межфирменная интеграция значительно расширяет возможности для привлечения финансового капитала, так как в результате ее осуществления финансовые потоки становятся более стабильными и предсказуемыми, снижаются риски реализации инновационных проектов. Кроме того, интеграция малого и крупного бизнеса в инновационной сфере позволяет создавать лучшие условия труда и способствует привлечению высококвалифицированных специалистов в малое инновационное предпринимательство.

Межфирменная интеграция приводит к ограничению конкуренции, тем самым сохраняя потенциал для инновационной деятельности. На сегодняшний день развитие гибких ассоциативных связей, в которых сотрудничество сочетается с конкуренцией внутри интегрированной группы, позволяет избежать снижения стимулов инновационной активности и замедления темпов освоения новшеств.

В результате того, что межфирменная интеграция способствует сокращению рисков и сроков окупаемости инновационных проектов, расширяются возможности для участия в разнообразных государственных программах по их финансированию.

Межфирменная интеграция также положительно сказывается на внутренних факторах инновационной активности: ее внутренних ресурсах и системе внутренних экономических отношений.

Путем объединения финансовых, интеллектуальных и производственных ресурсов формируется необходимый потенциал для инновационной деятельности, и распределяются инвестиционные риски. Кроме того, путем

выстраивания гибких, настраиваемых на среду производственных процессов, она способная обеспечить внутреннюю мобильность экономической системы, позволяя быстро выявлять изменение потребностей и организовывать ускоренное предложение новых товаров на рынке.

Таким образом, экономика промышленно-развитых стран все больше ориентирована на инновации и формирует такую систему взаимоотношений между наукой, промышленностью и обществом, при которой инновации служат основой развития промышленности и общества. Одной из главных задач экономических субъектов является постоянное получение новинок, кардинально отличающихся от предыдущих товаров и услуг.

В этих условиях крупный и малый бизнес занял те сферы деятельности, где он имеет явные конкурентные преимущества, постоянно развивая между собой кооперационные и интеграционные связи.

В свою очередь интеграция малого и крупного бизнеса оказывает влияние на формирование внешних и внутренних экономических факторов деятельности предприятий, от которых зависит их инновационная активность.

#### **1.4. Противоречия межфирменной интеграции в условиях экономической модернизации**

Исследование особенностей межфирменной интеграции в условиях модернизации экономики, невозможно без изучения его противоречий, поскольку они определяют внутренние основы развития любого явления или процесса.

Интеграция – это процесс объединения разрозненных элементов в единое целое. Взаимодействия изменяющихся во времени элементов при определенных условиях порождает противоречия между ними. Противоречия несут в себе не только разрушительную, но и созидательную силу, которая воспроизводит данное противоречие. Таким образом, в основе всех

интеграционных процессов хозяйствования лежит возникновение, обострение, временное разрешение и новое нарастание противоречий.

По отношению к исследуемой проблеме можно выделить внутренние и внешние противоречия.

Основным источником динамики любого явления являются **внутренние** противоречия. Они вытекают из внутренней структуры явления в результате взаимодействия его противоположных сторон. В качестве внутренних противоречий межфирменной интеграции, мы рассматриваем противоречия, возникающие внутри форм, видов интеграционных структур малого и крупного бизнеса.

Однако процесс развития явления характеризуется не только развертыванием его внутренних противоречий, но и постоянным взаимодействием его с условиями внешней среды, которые ускоряют или замедляют процесс развития. Внешнее противоречие – это взаимодействие противоположностей, относящихся к разным явлениям и процессам. В качестве внешних противоречий межфирменной интеграции мы рассматриваем противоречия между различными формами, видами интеграции, а также ее противоречия как системы в целом или составных элементов этой системы с социально-экономической, политической и другими системами общества.

В современных условиях преобразование интеграционных отношений, приобретение ими нового качества, происходит под воздействием внешних и внутренних противоречий, связанных с развитием инновационных отношений (см. таблицу 1.3.).

Таблица 1.3.

**Противоречия процесса интеграции малого и крупного бизнеса в условиях модернизации экономики<sup>45</sup>.**

Характеристика противоречия	Проявление противоречия в условиях экономической модернизации
<b>Внутренние противоречия</b>	
Противоречие между стремлением к усилению интеграционных моментов и обретению самостоятельности в рамках интегрированных структур.	Стремление к объединению и обособлению определенных производственных функций интернирующихся предприятий в целях повышения эффективности их функционирования в современных условиях.
Противоречие экономических интересов, возникающее в процессе принятия решения о финансировании инновационных проектов.	Конфликт между долгосрочными интересами устойчивого развития за счет внедрения инноваций и краткосрочными интересами извлечения более быстрой и гарантированной прибыли
Противоречие экономических интересов, связанное с реализацией прав интеллектуальной собственности.	Конфликт экономических интересов внутри интегрированной группы по поводу распределения доходов от эксплуатации интеллектуальной собственности.
Противоречие между механизмами управления и функционирования малого и крупного бизнеса в процессе организации совместной деятельности.	Возникновение препятствий к налаживанию эффективного сотрудничества в сфере разработки и коммерческого освоения инноваций

<sup>45</sup> Таблица составлена автором

<b>Внешние противоречия</b>	
Противоречия интересов объединяющихся предприятий и других предприятий, находящихся на рынке.	Конкурентная борьба интегрированных структур за техническое превосходство и приоритет в освоении новых рынков.
Противоречия между существующими формами интеграционных структур и вновь образующимися на их основе интеграционными структурами.	Конкуренция между властными структурам за права реализации власти и влияния в рамках новой интегрированной группы
Противоречия между объединяющимися предприятиями и государственной властью	Возникновение препятствий созданию, функционированию и развитию интеграционных структур.

Рассмотрим противоречия, представленные в таблице более подробно.

1. *Противоречие между стремлением к усилению интеграционных моментов и обретению самостоятельности в рамках интегрированных структур.* На наш взгляд, экономическая модернизация оказывает двойное влияние на развитие процессов межфирменной интеграции. С одной стороны, НТП способствует не только дальнейшему углублению разделения труда и его специализации, но и усилению интеграционных моментов. Но с другой стороны, в современных условиях требуется повышенная стратегическая маневренность и гибкость для своевременного реагирования на динамичные изменения технологии и спроса, что постепенно активизировало осуществление процессов интеграции между независимыми предприятиями.

Кроме того, в условиях модернизации экономики тесное взаимодействие компаний внутри интегрированных структур ведет к утрате самостоятельности, навыков активного поведения рынке, что приводит к замедлению темпов освоения новых продуктов, технологий и услуг. А тесное взаимодействие компаний зачастую ведет к воспроизводству старых идей, стереотипов и подходов, так как инновационные идеи во многом являются результатом

взаимодействия людей, обладающих существенно отличающимися знаниями и опытом. Во избежание этого компании развивают гибкие ассоциативные связи, в которых сотрудничество сочетается с конкуренцией внутри интегрированной группы. Так, например, в высокотехнологичных отраслях (электроника, биотехнологии) распространены динамические формы межфирменного взаимодействия, когда головная фирма интегрированной группы занимается объединением ресурсов, в ряде случаев полностью принадлежащих другим предприятиям. В частности, на таких интеграционных схемах построены бизнес-модели компаний Motorola(мобильные средства связи) и DellComputer(электроника).

*2. Противоречие экономических интересов, возникающее в процессе принятия решения о финансировании инновационных проектов.* Данное противоречие возникает в случае, когда основной интерес развития сотрудничества малого и крупного бизнеса связан с обеспечением конкурентных преимуществ путем внедрения новшеств. С одной стороны, использование инноваций в хозяйственной деятельности предприятия служит долгосрочным интересам компании в устойчивом развитии и расширении (укреплении) хозяйственной деятельности, которое достигается путем проведения серьезных маркетинговых исследований, улучшения качества продукции, повышения ее конкурентоспособности, выпуска новых товаров и услуг, снижения себестоимости продукции.

Но с другой стороны топ менеджмент таких компаний может с осторожностью относиться к инновационным проектам. Среди причин такого положения вещей можно назвать:

- Существующие опасения по поводу сроков окупаемости и перспективности проекта. Анализ результативности инновационных проектов, поддержанных венчурными инвесторами, показывает, что около 35% в США и около 60% в Европе таких проектов не приносят никакой прибыли; рентабельность вложенного капитала до 10% обеспечивает лишь от 20 до 30% инновационных проектов (то есть исходя из стоимости

вложенного капитала они не приносят ни убытков, ни ожидаемой доходности). И только от 8 до 18% компаний, получивших венчурное финансирование, обеспечивает прибыль, значительно превышающую стоимость вложенного капитала<sup>46</sup>. Поэтому топ менеджмент компании зачастую заинтересован в инвестициях, которые приносят более быстрый и гарантированный доход, например, в расширении и приобретении новых активов, недвижимости и др. Ярким примером такого положения вещей может служить разгоревшийся скандал в 2009 г. с Российской венчурной компанией ОАО «РВК», связанный с обвинением в нецелевом использовании средств, депонированием их на счетах в банках, инвестированием их в зарубежные компании, а не вложением в инновационные проекты, что противоречило основной миссии РВК. А в некоторых случаях опасения топ менеджмента по поводу сроков окупаемости и перспективности проекта вызывает стремление выделять минимальное количество средств на каждом этапе инновационного проекта, имеющем, как правило, неясные перспективы, что в итоге препятствует реализации его потенциала.

- Рискованные инновационные проекты топ менеджмента зачастую противоречат и интересам акционеров в росте капитализации компании и соответствующей дивидендной политики. Желая угодить акционерам, менеджмент компаний стремится улучшать краткосрочные финансовые показатели компании в ущерб долгосрочному стратегическому инвестированию в новые, возможно перспективные проекты, обеспечивающие развитие фирмы, сохранение стабильности ее функционирования. На практике в России очень часто владельцы и менеджмент компаний ставят краткосрочные интересы получения огромных сиюминутных прибылей гораздо выше краткосрочных. Так, некоторые российские нефтедобывающие компании, рассчитывая на более

---

<sup>46</sup>В. Андреев. Ключевые факторы успешности российских инновационных проектов в реальном секторе экономики// Вопросы экономики, № 10, 2010, с.41



быстрое и гарантированное получение доходов, предпочитают вкладывать средства в освоение новых месторождений, а не в технологии, позволяющие увеличить отдачу нефти из скважины<sup>47</sup>.

- Устоявшиеся ценности, знания, навыки, технологии, которые плохо поддаются изменениям. И чем крупнее фирма, тем более сильны тенденции к сохранению старых технико-экономических структур и возникает больше препятствий для внедрения инноваций. В некоторых случаях внедрение инноваций требует адаптации отдельных элементов внутренней среды организации. Речь идет среди прочего о переоборудовании производства, переобучение сотрудников, изменение маркетинговой политики и др. Эти процессы требуют больших финансовых и временных затрат.

В силу указанных причин процесс замены старого новым носит противоречивый характер и лежит в основе противоречий преобразования интеграционных процессов.

3. *Противоречие экономических интересов, связанных с реализацией прав интеллектуальной собственности также обостряется в условиях модернизации хозяйственной деятельности.* Данное противоречие может возникать, например, между собственниками интеграционной структуры и ее топменеджментом, осуществляющими рискованные капиталовложения, и малыми инновационными компаниями, входящими в состав интегрированной структуры и занимающимися разработкой интеллектуального продукта. Присваивая основной доход от эксплуатации интеллектуального продукта, собственники и топменеджмент компании стремятся компенсировать высокие риски венчурных капиталовложений. Вполне очевидно, что в краткосрочном периоде это может принести определенные финансовые выгоды, но в долгосрочной перспективе это препятствует реализации потенциала

---

<sup>47</sup> Сеидов М.Г. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности экономики России // Инновационное развитие экономики: теория и практика. Материалы международной научно-практической конференции молодых ученых и аспирантов. – Ярославль. ЯрГУ, 2005. – С. - 50

инновационных отношений внутри интегрированной группы, вызывает отток перспективных инноваций и новаторов к конкурентам.

*4. Противоречия между крупными и малыми формами предпринимательства в процессе организации совместной деятельности* также можно отнести к внутренним противоречиям интеграционных процессов, обостряющихся в условиях экономической модернизации.

На этапе производственного освоения инноваций, организация производства на малых предприятиях дает крупным предприятиям необходимую скорость реагирования на изменения внешней среды, так как малые предприятия способны к быстрым техническим и технологическим изменениям. В свою очередь, выполняя субподряды крупных фирм, малое предприятие получает доступ к их новым технологиям и ноу-хау. Однако, не смотря на все преимущества, которые дает интеграция малых и крупных предприятий в производственной сфере в современных условиях, не всегда легко наладить эффективные интеграционные отношения между ними. Это связано с тем, что механизмы управления и функционирования малого и крупного бизнеса слишком разные. Другими словами возникают определенные трудности, когда гибкие и динамичные малые предприятия пытаются вести длительные совместные проекты с негибкими и забюрократизированными крупными предприятиями. Кроме того зачастую крупные предприятия диктуют малым предприятиям невыгодные условия ведения деятельности, например, занижая цены на их продукцию и услуги, иначе контракты не заключаются совсем.

К внешним противоречиям интеграции можно отнести противоречия интересов объединяющихся предприятий и других предприятий, находящихся на рынке; между существующими формами интеграционных структур и вновь образующимися на их основе интеграционными структурами; противоречие между объединяющимися предприятиями и государственной властью.

*1. Противоречие между отдельными интегрированными структурами* находит свое проявление в конкуренции между ними. При этом конкуренция

может и способствовать и препятствовать налаживанию эффективных интеграционных связей в инновационной сфере.

Содной стороны, конкуренция на современном этапе – это, прежде всего, борьба корпораций за техническое лидерство и за приоритет в открытии новых и преобразовании старых рынков: это стремление по возможности более точно угадать направление изменений в потребительских предпочтениях и максимально полно воплотить их в соответствующих продуктах. Конкуренция подталкивает предприятия углублять уже имеющиеся и налаживать новые интеграционные связи с целью получения определенных технических, технологических, организационных преимуществ в условиях динамично развивающихся рынков. Например, крупнейшие американские компании Google, CISCO Systems, занимающиеся IT-технологиями устанавливают интеграционные связи с венчурным разработчиком для того, чтобы ускорить процесс разработки новых продуктов.

Но с другой стороны, стремление корпорации сохранить уже достигнутые конкурентные преимущества представляет серьезное препятствие для развития инновационных разработок малых предприятий. Зачастую крупные компании поглощают МИП не с целью развития их инновационных проектов, а ради избавления от конкурента в лице этих компаний, если их изобретения препятствуют реализации бизнес-стратегии компании. Чем революционнее изобретение, тем труднее преодолевать сопротивление монополий. Например, фирма «Сони» в течение 18 лет пять раз была на грани банкротства, пока не победила «виниловых гигантов» и не вывела на рынок свое революционное новшество — пленочный магнитофон

2. К внешним противоречиям процесса межфирменной интеграции можно отнести и противоречие между уже *существующими формами интеграционных структур и вновь образующимися на их основе интеграционными структурами*. Данное противоречие находит проявление в конкуренции между властными структурами за права реализации влияния в рамках новой интегрированной группы. В такой ситуации институты власти

сложившихся структур стремятся использовать имеющуюся государственную поддержку для закрепления своего статуса в новой структуре. При этом, опираясь на старые методы и схемы управления, они препятствуют реализации инновационного потенциала новых структур.

Так, например, формирование кластерных структур в российской экономике происходит иногда на базе давно сформировавшихся интегрированных структур, которые стремятся занять доминирующее положение в новом интеграционном образовании. Опираясь на государственную поддержку, зачастую базовые интегрированные структуры не имеют реальных стимулов развития инновационных стратегий в рамках кластерных инициатив. Это является одной из причин того, что в России лишь небольшая часть кластерных формирований достигла стадии практической реализации.

*3. Противоречия между интеграционными структурами и государственной властью* является еще одним внешним противоречием, определяющим характер межфирменной интеграции в современных условиях. При этом государственная власть может вольно или невольно препятствовать ее развитию.

С одной стороны, объединения предприятий, в том числе малого и крупного бизнеса, рассматриваются как локомотивы подъема экономики страны, и, следовательно, государство оказывает всяческую поддержку в их образовании. Но в тоже время ослабление конкуренции в результате развития межфирменной интеграции уничтожает стимулы к модернизации хозяйственной деятельности путем внедрения инноваций. В этих условиях государство ограничивает развитие интеграционных отношений на законодательном уровне.

Сегодня в России для осуществления процессов экономической модернизации требуется государственная поддержка развития интеграционных процессов в производственной и инновационной сфере. Но, несмотря на то, что российское государство активно разрабатывает разнообразные программы,

направленные на поддержку интеграционных процессов в промышленности, существенным препятствием для их развития остаются недостаточность правовой базы и реальных мер по поддержке интеграционных и кооперационных связей в производственной сфере и сфере разработки и коммерциализации новшеств. Для развития и эффективного функционирования межфирменной интеграции в сфере инновационных отношений необходима реальная заинтересованность в развитии этого процесса со стороны государства. В условиях сырьевой ориентированности российской экономики такой интерес пока отсутствует.

Обобщая вышесказанное, можно сформулировать такое противоречие интеграционных процессов, влияющее на их развитие в условиях экономической модернизации – противоречие между интеграционными процессами и государственным аппаратом.

Таким образом, источником развития любого процесса или явления, его изменения во времени является возникновение и временное разрешение противоречий. В современных условиях преобразование интеграционных отношений, приобретение ими нового качества, происходит под воздействием внешних и внутренних противоречий, связанных с развитием инновационных отношений.

Внутренние противоречия возникают в результате взаимодействия разноплановых процессов и явлений внутри интегрированной структуры.

Под воздействием условий внешней среды на интегрированную структуру возникают внешние противоречия, которые ускоряют или замедляют процесс развития интеграционных связей. К внешним противоречиям межфирменной интеграции можно отнести противоречия между различными формами, видами интеграции, а также ее противоречия как системы в целом или составных элементов этой системы с социально-экономической, политической и другими системами общества.

## Глава 2.

### **Развитие межфирменной интеграции в условиях экономической модернизации.**

#### **2.1. Реализация экономических интересов в процессе развития интеграции малого и крупного бизнеса в инновационной сфере.**

Формирование и развитие интеграционных отношений экономических субъектов связано с возможностью реализации их экономических интересов.

Проведем анализ экономических интересов предприятий в современных условиях. Если в краткосрочном периоде любая фирма стремится максимизировать свою прибыль, то в долгосрочном плане главной целью деятельности любой фирмы можно считать достижение устойчивого развития и расширения ее деятельности или укрепления уже имеющихся позиций за счет обеспечения определенных конкурентных преимуществ. Целью завоевания данных преимуществ является обеспечение стабильного получения более высокой прибыли по сравнению с конкурентами, работающими на том же рынке.

В целом, в рыночной экономике можно выделить два пути получения преимуществ перед конкурентами. Первый путь связан с обладанием экономической властью, которая может быть основана как на рыночной монополии, так и на политико-административном влиянии. Обладание экономической властью позволяет извлекать экономическую прибыль за счет занижения цен на используемые ресурсы, завышения цен на конечную продукцию, а также занижения налоговых и прочих выплат из прибыли.

Второй путь обеспечения конкурентных преимуществ основывается на инновационной деятельности предприятий. Он предусматривает осуществление инвестиций в проведение научно-исследовательских работ, совершенствование техники и технологии производственного процесса, организации труда, а также качества продукции на основе последних достижений науки. При этом

достигается повышение качества продукции, повышение ее конкурентоспособности, разработка новых товаров и услуг, снижение себестоимости продукции. В то же время необходимо заметить, что мотивационным механизмом, побуждающим предприятие внедрять инновации, является изменение конкурентоспособности товара и рентабельности его производства в зависимости от времени его нахождения на рынке. Компании, первые освоившие нововведения, поставляют на рынок продукцию более высокого качества или производят товары (услуги) с более низкими издержками. В результате в течение определенного периода времени, пока новшество не станет общераспространенным, определяющим нормальный уровень качества продукции и издержек, предприятия-новаторы могут получать экономическую прибыль. Успешная деятельность конкурентов, которые разрабатывают товары с улучшенными характеристиками, приводит к постепенному сокращению прибыли, что вынуждает предприятие вновь осваивать научно-технические новшества.

Однако, как уже отмечалось выше, для инновационного пути обеспечения конкурентных преимуществ характерны высокие риски и длительные сроки окупаемости. И если экономическую прибыль можно заработать и без инноваций, то вполне очевидно, что бизнес не станет проявлять активности в вопросах модернизации производственных процессов.

Во всем мире государство содействует развитию инновационных процессов, используя различные инструменты финансово-экономической политики, таких как участие в финансировании инновационных проектов, предоставление разнообразных налоговых льгот инновационному бизнесу, оказание помощи в привлечении венчурного капитала и т.п. Такие инструменты экономической политики направлены на сокращение сроков окупаемости и рисков инновационных проектов.

Кроме того благоприятное воздействие на инновационные отношения имеет формирование долгосрочных «правил игры». Государство предоставляет ту институциональную базу, на основе которой развивается

рынок и частная предпринимательская деятельность. А частные фирмы, стремящиеся получить прибыль, эффективно используют имеющиеся в их распоряжении ресурсы, создают то богатство, а значит, и финансовые ресурсы, которые необходимы государству для выполнения возложенных на него социальных функций. Государственный интерес в развитии инновационных отношений состоит в возможности повышения благосостояния общества, получении устойчивого роста национальной экономики. Для его реализации важно, чтобы правительство действительно представляло бы общественные интересы. В результате на государство возлагается ряд функций, которые рыночные механизмы не могут решить сами по себе.

В современных условиях эффективность инновационной деятельности все в большей степени зависит от взаимодействия экономических агентов, как между собой, так и с общественными институтами в рамках системы создания и использования знаний. Примерно две трети успешных инноваций в США связаны с какими-нибудь формами кооперации между компаниями, а также между компаниями и государственным сектором (правительственные агентства и федеральные лаборатории) и университетами.

Таким образом, в современных условиях интеграция малого и крупного бизнеса в инновационной сфере служит долгосрочным интересам их устойчивого развития за счет приобретения ими технических, технологических и организационных преимуществ.

На различных этапах инновационного процесса интеграция между хозяйствующими агентами крупного, малого и среднего бизнеса способствует достижению своих целей, подробный анализ не возможен без учета его этапов.

Выделяют следующие этапы инновационного процесса:

1. формирование инновационной идеи, которая требует материальной, финансовой и кадровой базы;
2. реализация инновационной идеи, которая предполагает разработку, производство, маркетинговые исследования, сбыт;



3. диффузия инновации – применение уже однажды основанных, реализованных инноваций в новых местах и условиях.

*На стадии проведения НИОКР* крупные компании, интегрируясь с малыми инновационными компаниями, стремятся к укреплению имеющихся позиций и достижению устойчивого развития путем получения доступа к конкурентным технологиям и результатам научно-исследовательских разработок; экономии средств на проведение НИОКР (в том случае, если инновационные разработки малых фирм финансируются либо за счет их собственных, либо государственных средств); осуществления перспективных финансовых вложений. В свою очередь малые и средние предприятия, занимающиеся опытно-конструкторскими разработками, при помощи интеграции с крупными компаниями преследуют цели привлечения финансовых, материальных и кадровых ресурсов.

Существует и обратный вариант: малый субъект бизнеса выступает в качестве поставщика/субподрядчика на любой стадии инновационного процесса крупного предприятия, а крупное предприятие выступает исследователем и разработчиком новых продуктов или технологий и базой инновационного цикла для малого предприятия. При этом объединяющиеся предприятия обеспечивают себе конкурентные преимущества за счет:

- использования опыта и текущих знаний предприятий;
- получения информации об угрозах колебаний в ресурсном обеспечении;
- возможности сосредоточиться на развитии собственной ключевой компетенции;
- обеспечения широкого поля деятельности для фирм, выдвигающих инновационные идеи, повышение их жизнеспособности в трудных ситуациях.

В недавнем прошлом НИОКР, осуществляемые внутри крупной компании ее структурными подразделениями рассматривались как чрезвычайно ценный стратегический актив, создающий значительные барьеры для проникновения конкурентов на многие рынки. Например, такие крупные

корпорации, как DuPont, IBM, AT&T могли успешно конкурировать в своих отраслях, самостоятельно осуществляя большую часть НИОКР (и впоследствии получая большую часть прибыли).

В настоящее время ведущие промышленные компании, уже длительное время функционирующие на рынке, сталкиваются с достаточно сильной конкуренцией со стороны многих недавно появившихся компаний, которые все чаще приобретают новые технологии на стороне – обычно путем сотрудничества или инвестирования в подающие надежды новые компании.

Самую высокую активность в этой сфере показывает компания Google. В 2010 году компания поглотила пять независимых разработчиков. В том числе была куплена компания Picnic Inc., разработавшая онлайн-приложения для фотосервисов. Компания Cisco Systems, которая ранее не имела возможностей для проведения НИОКР собственными силами, на сегодняшний день ничем не уступает компании Bell Labs, занимающейся НИОКР силами своих внутренних подразделений, и даже иногда превосходит эту компанию на рынке, используя опыт приобретения нужных технологий на стороне.

*На этапе организации производства* также можно выделить два варианта сотрудничества крупного, среднего и малого предприятия. Первый вариант предполагает организацию производства на крупном предприятии, а второй – организацию производства на малом или среднем предприятии. В первом случае мотивами малого (среднего) бизнеса на стадии производственного освоения инновационного продукта является доступ к производственным мощностям и крупным капитальным вложениям, использование опыта организации и управления массовым производством. Актуальность такой интеграции особенно возрастает на стадии организации массового производства, когда нужны крупные инвестиции.

В свою очередь крупные предприятия за счет интеграции с малыми инновационными фирмами стремятся к достижению устойчивого развития и завоеванию новых рынков сбыта, занятию новых рыночных ниш, выпуска принципиально новых товаров и услуг.

Организация производства на малых предприятиях позволяет крупным предприятиям осуществлять быструю смену моделей, развивать необходимую скорость реагирования на изменения внешней среды. Сегодня производство большинства известных во всем мире компаний основано на субподрядных отношениях. Например, в автомобильной промышленности большая часть стоимости компаний «Chrysler», «Toyota», «BMW» приходится на приобретаемые на стороне детали и комплектующие.

*На стадии сбыта* инновационного продукта можно также выделить два варианта сотрудничества малого (среднего) и крупного предприятия. Первый вариант предполагает осуществление разработок и организацию производства малым (средним) предприятием, а крупное предприятие организует сбыт инновационного продукта. Подобное сотрудничество предоставляет малым и средним предприятиям широкие возможности для проведения активной ценовой политики, осуществления ширококомасштабных рекламных проектов, ускоряющих продвижение инновационного продукта на рынок. Интересы крупных промышленных корпораций связаны с освоением новых рынков сбыта, завоеванием новых рыночных ниш за счет продажи новых товаров и услуг.

Второй вариант интеграции предполагает осуществление крупным предприятием разработку и серийное производство инновационного продукта, но интеграцию с малыми компаниями для осуществления сбыта. При этом малые торговые компании рассчитывают на расширение рынков сбыта за счет продажи новых продуктов под известной торговой маркой

Крупные корпорации с помощью взаимодействия с мелкими (средними) компаниями стремятся расширить рынки сбыта с минимальными рисками и затратами, если сбытовые компании вкладывают в дело свой собственный капитал, сосредоточить свои усилия на развитии ключевых компетенций, контролировать территориально раздробленные рынки. Кроме того, неопределенность потребительского спроса на современных рынках, которая ставит под сомнение инвестиционные программы поставщика инновационной

продукции, создает дополнительные мотивы интеграции для усиления контроля над каналами сбыта.

Интеграция компаний *на стадии диффузии инноваций* основывается на продаже лицензий на собственные изобретения, заключении контрактов на передачу опыта. Подобные отношения могут строиться на основе системы франчайзинга. Фирмы, приобретающие лицензию на право производства и коммерциализацию нового продукта, имеют возможности массового внедрения продукта в производство, а также значительный потенциал в области продвижения товара и маркетинговой деятельности, однако не имеют сильной базы для проведения НИОКР. При помощи интеграции с инновационными фирмами они приобретают возможность производства и сбыта продукции, на который еще предъявляется спрос, с более низкими издержками благодаря доступу к более дешевому сырью, материалам и рабочей силе, а также наличию мощной адаптированной производственной базы. Используя методы ценовой конкуренции и экономя на исследованиях, фирмы имеют возможность сфокусировать свои усилия на изучении реакции рынка на новый товар и интенсификации коммерческих усилий. Фирмы также могут принять решение об отказе от лицензирования и передавать технологии посредством продажи компонентов, используемых другими компаниями для создания принципиально нового конечного продукта

В свою очередь инновационные компании имеют возможность направить ресурсы, в том числе и те, которые были выручены от продажи технологий на разработку и внедрение новых инноваций.

В России разрушение межфирменных связей в научно-технической сфере произошло еще в 1990-х годах, когда был осуществлен резкий переход отечественной экономики на рыночные рельсы, который повлек за собой системный кризис практически во всех отраслях и сильно затронул научно-техническую сферу. Значительно сократился заказ на исследования со стороны такого крупного потребителя научных разработок как военно-промышленный комплекс. Из-за одновременного резкого снижения государственного

финансирования российский научный комплекс стал терять способность адаптироваться и поддерживать перспективные направления.

На сегодняшний день проблемы интеграции крупного бизнеса и малого инновационного предпринимательства в России носят острый характер, так как инвестиции в инновационное развитие не приносят должного эффекта. Мы согласны с мнением В. Вишневого и Д. Дементьева<sup>48</sup>, что на сегодняшний день экономическая эффективность предприятий зависит не от внедрения инноваций, которые обеспечивают технологические, технические и организационные преимущества перед конкурентами, а от обладания экономической властью. Собственники российских крупных компаний стоят перед выбором: формировать конкурентные преимущества своих компаний за счет инвестиций в инновации или осуществлять инвестиции в обеспечение экономической власти (например, путем осуществлений инвестиций в продвижение своих представителей в государственную структуры, расходы на коррупцию для принятия выгодных решений; инвестиции в поглощение других предприятий и др.). Отсутствие эффективного спроса на инновации означает, что при существующей системе инвестиции в обеспечение экономической власти дает больший экономический эффект, чем инвестиции в инновации.

Следствием концентрации экономической власти у одних хозяйствующих субъектов и недостаток ее у других является неспособность публичной власти (законодательной, исполнительной и судебной) обеспечить принуждение выполнения контрактов, что ведет к установлению «коротких правил» в экономической жизни. В сложившихся условиях краткосрочные интересы предприятий в извлечении быстрой прибыли превалируют над долгосрочными интересами производственного развития и модернизации хозяйственной деятельности. Инвестиции в обеспечение экономической власти на сегодняшний день обеспечивают более быструю и гарантированную отдачу на вложенные средства, поэтому являются более предпочтительными для

---

<sup>48</sup>В. Вишневский, В. Дементьев. Инновации, институты и эволюция // Вопросы экономики. – 2010. - №9. С. 41-62.

предприятий. По оценке Минэкономразвития России, в нашей стране в 2010 г. разрабатывали и внедряли технологические инновации около 10% предприятий, тогда как в Германии – свыше 60%, Бельгии – более 55%, Чехии – свыше 40%, Греции – около 25%<sup>49</sup>.

В результате отвлечения финансовых ресурсов в альтернативные пути обеспечения конкурентоспособности происходит занижение налогооблагаемой прибыли и налоговых платежей. Это в конечном итоге приводит к снижению финансирования сферы научных исследований и разработок. По данным статистики, объем финансирования НИОКР в России значительно ниже, чем во многих технологических державах. Так, внутренние затраты на исследования и разработки в России в 2008 году составили 23402,5 млн. долл., тогда как в Германии этот показатель составил 76 796,9 млн. долл., Франции – 42892,8 млн. долл., Китае – 121426,5 млн. долл., США – 398194 млн. долл.<sup>50</sup> Кроме того, в большинстве развитых стран на финансирование НИОКР расходуется гораздо большая доля ВВП. Если в России доля расходов на НИОКР в процентах к ВВП в 2008 г. составила лишь 1,05%, то, к примеру, в Швеции этот показатель составлял 3,01%, в Финляндии – 3,73%, Франции – 2,02%. в США – 2,77 %, Китае – 1,54%, Японии – 3,42% (таблица 2.1.).

Таблица 2.1.

**Общие внутренние расходы на НИОКР в 2008 г.<sup>51</sup>**

Страна	Внутренние затраты на исследования и разработки (млн. дол. США)	Внутренние затраты на исследования и разработки в процентах к ВВП
Россия	23402,5	1,04
Германия	76796,9	2,64
Франция	42892,8	2,02

<sup>49</sup> Носачевская Е.А. О научно-техническом и инновационном потенциале России // ЭКО. - №8. – 2011. - С. 8

<sup>50</sup> Источник: Россия и страны мира, 2010. Наука и технологии. Внутренние затраты на исследования и разработки. - URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

<sup>51</sup> Источник. Россия в цифрах. 2010. Научные исследования и разработки. Внутренние затраты на исследования и разработки. Электронный ресурс. [www.gks.ru](http://www.gks.ru)

США	398194,0	2,77
Китай	121426,5	1,54
Япония	149212,9	3,42
Республика Корея	45293,6	3,37

Недостаточное финансирование научных исследований и разработок приводит к отсутствию инвестиций, необходимых для воспроизводства сферы научных исследований, подготовки научных и инженерных кадров и в целом негативно сказывается на конкурентоспособности отечественных научно-технических разработок, большинство из которых является новыми лишь для отечественного рынка (см. таблицу 2.2.). По данным таблицы 2.2. доля принципиально новых технологий в общем числе разработанных передовых технологий весьма незначительна (с 1997 г. по 2009 г. она не превышала 15,6%).

Таблица 2.2.

**Число созданных передовых технологий в России<sup>52</sup>**

Год	Все технологии	Созданные в стране принципиально новые технологии	
		Количество созданных в стране принципиально новых технологий	В процентах от общего числа созданных в стране передовых технологий
1997	996	90	9
2000	688	72	10,5
2001	637	44	6,9
2002	727	70	9,6
2003	821	56	6,8
2004	676	52	7,7
2005	637	60	9,4
2006	735	52	7

<sup>52</sup> Источник. Россия в цифрах. 2010. Научные исследования и разработки. Созданные передовые технологии.  
- URL:www.gks.ru

2007	780	75	9,6
2008	854	54	6,3
2009	897	140	15,6

В результате отечественный крупный бизнес зачастую предпочитает укреплять свои конкурентные позиции путем внедрения зарубежных передовых технологий. По данным статистики, в России в 2006 г. среди организаций, приобретавших новые технологии на стороне, 30,2% приходится на предприятия, осуществивших приобретения за пределами РФ. Причем в металлургическом производстве этот показатель составляет почти 55%, химическом производстве – 46,7%, фармацевтики – 40%.<sup>53</sup>

Современное производство высоких технологий может базироваться только на процессах межфирменной интеграции путем формирования *внутрирегиональных, межрегиональных и транснациональных связей*.

В настоящее время существенным элементом повышения эффективности инновационных процессов национальной экономики оказался организационный фактор, связанный с региональным объединением производителей и образованием кластеров, сформированных по территориальному принципу.

Как показывают исследования, проведенные в ЕС, инновационная активность компаний внутри кластера выше – около 60%, в то время как вне кластеров – около 40-45%<sup>54</sup>. Кластеры обладают большей способностью к нововведениям по многим причинам:

- В результате межфирменной интеграции происходит аккумулятивное финансирование ресурсов, снижаются риски от инвестиций в инновации. Причем предпочтительным является объединение предприятий для проведения фундаментальных и прикладных исследований. Это создает базу для

<sup>53</sup> Источник: Индикаторы инновационной деятельности - 2009. Импорт технологий организациями, осуществлявшими технологические инновации по видам экономической деятельности. - URL: [www.gks.ru](http://www.gks.ru).

<sup>54</sup> Е.Б. Леңчук, Г.А. Власкин. Кластерный подход в стратегии инновационного развития России [Электронный ресурс] // Проблемы прогнозирования. – 2010. - №6 - URL: [www.ecfar.ru](http://www.ecfar.ru).



разработки собственного коммерческого продукта каждой из фирм – участник кластера, который затем можно использовать в честной конкурентной борьбе.

- Участникам кластера облегчается доступ к новым технологиям, используемым на различных направлениях хозяйственной деятельности.

- Предприятия кластера испытывают постоянную конкуренцию со стороны компаний, занятых аналогичной деятельностью.

- Гибкие сетевые структуры обеспечивают быстрое реагирование на изменения во внешней среде и обладают лучшей восприимчивостью к нововведениям.

- Кластеры обеспечивают постоянное взаимодействие компаний, университетов, научно-исследовательских учреждений. В силу этой особенности внутрирегиональные объединения в сфере реализации инновационного процесса приводят не к спонтанной концентрации разноплановых научных и технологических изобретений, а к возникновению устойчивой системы распространения новых знаний и технологий. «Устойчивые межфирменные связи выступают как катализатор трансформации в изобретения, а изобретений в конкурентное преимущество»<sup>55</sup>.

Интересы предприятий в развитии интеграционных отношений в рамках кластера имеют долгосрочную направленность и заключаются в возможности получения определенных конкурентных преимуществ за счет использования передовых технологий и результатов научно-технических достижений исследовательских центров, входящих в кластер; снижения рисков инновационной деятельности; роста внимания к компаниям-участникам кластера со стороны финансовых структур; решения кадровой проблемы путем использования потенциала образовательных центров, входящих в кластер и др.

На начальных этапах существования кластера главенствующая роль по обеспечению таких преимуществ принадлежит государству.

На государственном уровне развитие региональных инновационных кластеров способствует повышению конкурентоспособности регионов и страны

---

<sup>55</sup>Е.Б. Ленчук, Г.А. Власкин. Кластерный подход в стратегии развития зарубежных стран [Электронный ресурс] // Проблемы прогнозирования. – 2010. - №5. - URL: [www.ecfar.ru](http://www.ecfar.ru)

в целом за счет региональных усилий по сближению промышленности, научных разработок и образования; росту внутреннего рынка и продвижению товаров и услуг, производимых в регионе на международные рынки; появлению новых рабочих мест. Кроме того на общегосударственном уровне система кластеров позволяет придать гибкость организации управления инновационными процессами на большой по масштабу территории. В свою очередь на региональном уровне развитие кластерных инициатив способствует развитию и модернизации промышленности, а также развитию производственной и инновационной инфраструктуры путем получения различных льгот и преференций, привлечения дополнительных инвестиций из федерального бюджета; повышения привлекательности для частных инвестиций, в том числе и для зарубежных.

Повышение конкурентоспособности посредством кластерных инициатив становится базовым элементом стратегий развития подавляющего большинства стран. Анализ более 500 кластерных инициатив, реализованных за последние 10 лет в двадцати странах, показывает, что высокая конкурентоспособность этих стран основана на сильных позициях отдельных кластеров – локомотивов конкурентоспособности. Так, немецкие машиностроители и автомобилестроители выигрывают от наличия в Германии высокоразвитого производства компонентов для этих отраслей. В Италии сложились отраслевые комбинации: металлообработка - режущий инструмент; мода - дизайн; кожа - обувь; деревообработка - мебель. Китаю понадобились почти 15 лет и огромные внешние инвестиции для создания конкурентоспособных кластеров вокруг ориентированных на экспорт текстильной промышленности, фабрик спорттоваров, одежды, игрушек, посуды и др.

Таблица 2.3.

**Основные направления кластеризации экономики некоторых стран<sup>56</sup>**

<b>Отраслевые направления</b>	<b>Страна</b>
Электронные технологии и связь, информатика	Финляндия
Биотехнологии и биоресурсы	Нидерланды, Франция, Германия, Великобритания, Норвегия
Фармацевтика и косметика	Дания, Швеция, Франция, Италия, Германия
Агропроизводство и пищевое производство	Финляндия, Бельгия, Франция, Италия, Нидерланды
Здравоохранение	Швеция, Дания, Швейцария, Нидерланды
Коммуникации и транспорт	Нидерланды, Норвегия, Ирландия, Дания, Финляндия, Бельгия
Строительство и девелопмент	Финляндия, Бельгия, Нидерланды
Легкая промышленность	Швейцария, Австрия, Италия, Швеция, Дания, Финляндия

В последнее время в России происходит осознание значимости кластерного подхода в решении задач модернизации и технологического развития национальной экономики. Данный интерес объясняется широкомасштабным положительным опытом кластеризации экономик многих стран мира, доказавшим на практике эффективность использования сетевых структур в повышении конкурентоспособности экономики, как отдельных регионов, так и экономики в целом. В ряде регионов приняты отдельные программы развития кластеров или созданы организационные структуры по их развитию. Можно отметить ряд позитивных примеров системно формирующихся промышленных и инновационных кластеров, в частности, в Свердловской области («Титановая долина» и Уральский автомобильный кластер), Самарская область (автомобильный кластер, предусматривается

<sup>56</sup> Ленчук, Власкин. Зарубежный опыт формирования инновационных кластеров// Проблемы прогнозирования [Электронный ресурс]. – 2010. - №5. - URL:www.ecfor.ru

формирование авиационного и ракетно-космического кластера). Рассматриваются перспективы создания инновационных кластеров и в других регионах. В их числе, например, кластерная организация группы высокотехнологических отраслей производства в г. Сосновый бор (Ленинградская область), биофармацевтический кластер в Алтайском крае, высокотехнологичный кластер в сфере развития инновационных технологий и инженерной основы коммунальной и социальной сфер в Челябинске и т.п. Последние десять лет активно разрабатываются схемы образования кластеров в экономике Республики Татарстан, которая традиционно ассоциируется с развитой нефтедобычей, нефтехимией и автомобилестроением, которые взаимосвязаны между собой. На основе нефтяного сырья производится нефтехимическая продукция, которая в дальнейшем может перерабатываться в автокомпоненты. Модернизируя машиностроение, развивая нефтехимические производства с высокой степенью добавленной стоимости, республика стремится решить основную экономическую задачу - перейти от сырьевой модели экономики к инновационной. Взаимодействия предприятий нефтегазохимической отрасли республики как единого комплекса привело к тому, что по итогам 2008 г. был достигнут максимальный уровень добычи нефти за последние 13 лет, производство продукции химии и нефтехимии возросло на 6,8%, нефтепереработки – на 21%. Осваивались новые мощности по выпуску полипропилена, полистирола, полиэтилена, новых видов каучуков, шин, резинотехнических изделий, моющих средств, дизельного и автомобильного топлива и др. Вместе с тем в рамках формирования кластера предусматривается дальнейшее повышение эффективности комплекса за счет создания прибыльных высокотехнологичных производств, ускоренного развития малого и среднего бизнеса.<sup>57</sup>

Несмотря на активную деятельность российских региональных властей по формированию кластерных структур, лишь относительно небольшая часть

---

<sup>57</sup>Касымов Г.Ф. Совершенствование процесса формирования кластеров в экономике Республики Татарстан [Электронный ресурс] // Вестник ТИСБИ. - 2008. - №1. - URL: <http://www.tisbi.org/science/vestnik/2008/issue1/>

проектов развития кластеров достигла стадии практической реализации. Сегодня в России статус кластеров присваивается интеграционным образованиям, не обладающим полным набором ключевых характеристик, присущих подобным структурам, к числу которых среди прочих следует отнести развитые интеграционные связи между всеми участниками кластера, обеспечивающих выпуск конкурентоспособной продукции; высокую вовлеченность в инновационный процесс; гибкое реагирование на изменение рыночной конъюнктуры, благодаря наличию интеграционных связей с малым бизнесом. Поэтому, на наш взгляд, в данный момент, логичней говорить о потенциальных кластерах.

Как нам представляется, основным препятствием для развития и эффективного функционирования инновационных и промышленных кластеров является отсутствие подлинной заинтересованности в этом процессе со стороны крупных промышленных структур и региональных властей. Крупные промышленные компании, как правило, обладая рыночной властью, имеют возможность извлекать высокие доходы. Делясь ими с властными структурами, они обеспечивают защиту имеющихся у них позиций на рынке. В результате и те и другие реализуют свои экономические интересы без усилий в области структурной перестройки экономики, модернизации производства, росте объема наукоемкой и высокотехнологичной продукции. Поэтому руководители регионов зачастую видят в кластерных инициативах, прежде всего возможность получения сиюминутной выгоды в виде доступа к различным налоговым льготам и преференциям, к дополнительным источникам финансирования.

Кластеризации российской промышленности мешает также объективно низкий уровень развития малого предпринимательства из-за недостаточного внимания к нему со стороны государства.

Выход межфирменной интеграции *за рамки региона* значительно расширяет возможности компаний для налаживания хозяйственно - экономических связей. Расширяются возможности для осуществления производственного,

финансового, сбытового, научно-технического и иного взаимодействия крупных и малых предприятий.

В условиях все возрастающих инвестиций в НИОКР высокотехнологичной продукции, обострения конкуренции на национальных рынках, непрерывного сокращения жизненного цикла продукции получает распространение *транснациональная интеграция*. На наш взгляд, можно выделить, по крайней мере, две причины для развития международного сотрудничества в этих условиях. Во-первых, жесткая конкуренция на национальных рынках побуждает корпорации использовать всевозможные инструменты для снижения издержек, поэтому они стремятся размещать производство в странах с низкими издержками. Во-вторых, исчерпываются возможности «снятия сливок» на внутренних рынках промышленно развитых стран и обостряется соперничество за рынки, ранее не являющимися привлекательными.

Очевидно, что основная по стоимости часть заключаемых договоров международного сотрудничества приходится на крупные предпринимательские структуры. Однако малые и средние предпринимательские структуры, обладающие передовыми технологиями, уникальными нематериальными активами, развитой сбытовой сетью, знаниями в области производства и реализации нишевого продукта, становятся полноправными членами транснациональных союзов и объединений, что позволяет им добиться расширения рынков сбыта, экономить издержки за счет эффекта масштаба и получать дополнительную прибыль от продажи или передачи в аренду своих технологий. Часть малых и средних предприятий (например, в сфере услуг, торговле) по-прежнему ориентируются, прежде всего, на внутренний рынок. Однако предпринимательские структуры, работающие в динамичных отраслях, все больше стремятся к объединению и сотрудничеству с крупными корпорациями. По данным Евростата, доля дохода от участия в международных альянсах малых и средних предприятий в США составляет 13% (39%, если рассматривать только производственную отрасль). В странах Евросоюза

лидирующее положение занимают Турция (14,4%), Бельгия (12,7%)<sup>58</sup>. Создание глобальных бизнес-сетей способствует консолидации и интеграции в отраслях в результате формирования различного рода альянсов, кластеров, сетевых организаций. Сфера транснационального сотрудничества малого и крупного бизнеса достаточно широка. Это и научные исследования, материально-техническое обеспечение, сбыт продукции.

Разработка и производство инновационного продукта оказывается более эффективно при сотрудничестве и взаимодействии, в том числе и на международном уровне.

Развитие транснациональной интеграции в производственной сфере позволяет ТНК экономить на дешевом сырье и рабочей силе, концентрировать свои усилия на развитии ключевых компетенций. В свою очередь, малые и средние предприятия, являющиеся субподрядчиками транснациональных компаний, при помощи интеграции привлекают зарубежные инвестиции и конкурентоспособные технологии, модернизируют производство, подготавливая тем самым базу для инновационного развития.

В сбытовой сфере транснациональные предпринимательские структуры стремятся снизить расходы на освоение новых рынков посредством приобретения или сотрудничества местных малых и средних предприятий, являющихся более компетентными на данном рынке. В свою очередь малые и средние предпринимательские структуры могут эффективно использовать сильные бренды и большие объемы поставок крупных компаний (подобное взаимодействие характерно в сфере фармацевтики и информационных технологий).

В России государственный интерес в развитии транснациональной межфирменной интеграции связан, в первую очередь, с обеспечением притока передовых высоких технологий и инвестиций в национальную промышленность. В этом отношении показателен опыт Китая. На ускоренную модернизацию китайской экономики среди прочих условий повлияло развитие

---

<sup>58</sup> Статистическая служба Европейского союза. - URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>

интеграционных связей с ведущими ТНК. В свою очередь рост технологического уровня промышленности выступил базой для активизации инновационного потенциала китайской экономики. В настоящее время Китай является ведущим мировым игроком в области науки и техники. Он лидирует по общим внутренним расходам на НИОКР (в 2008 г. этот показатель составил 121426,5 млн. долл.); по численности персонала, занятыми научными исследованиями и разработками (в 2008 г. этот показатель составлял почти 2 млн. чел.); занимает ведущие позиции по числу запатентованных изобретений (в 2008 г. было запатентовано 289838 изобретений, тогда как в России за этот же период в патентные ведомства страны поступило лишь 41849 заявок)<sup>59</sup>.

Среди причин, препятствующих активизации интеграционных отношений российских компаний с ведущими ТНК в научно-производственной сфере, можно назвать высокие риски иностранных инвестиций (по причине структурной несбалансированности производства; высокой доли энергоёмких производств); низкую конкурентоспособность отечественной обрабатывающей промышленности; высокие издержки ведения деятельности на территории страны и др. Решение вышеуказанных проблем требует принятия системных мер со стороны государства. Однако в настоящее время государство реализует политику, направленную на создание благоприятных условий хозяйствования, прежде всего, отраслей, занимающихся добычей и переработкой природных ресурсов, которая иногда противоречит общегосударственным интересам обеспечения устойчивого экономического развития.

Для реализации своих инновационных стратегий предприятия вынуждены прибегать к сочетанию различных методов интеграции с использованием корпоративных и ассоциативных, устойчивых и динамических связей. При этом корпоративные связи являются основой для выстраивания ассоциативных связей, а ассоциативные связи перерастают в корпоративные. Имущественные связи часто представлены в таких структурах в форме

---

<sup>59</sup> Источник: Россия и страны мира, 2010. Наука и технологии. - URL:www.gks.ru



акционерного долевого участия или частичного вложения активов, но большую актуальность при этом приобретают кооперационные и информационные связи.

В рамках модели жизненного цикла технологии можно выделить такие фазы развития технологий как период ее зарождения и проникновения на рынок; период быстрого роста рынка новой технологии и освоение массового производства; период насыщения рынка, что ведет к усилению инновационной активности укоренившихся фирм; период зрелости базовой технологии. На наш взгляд, каждая фаза развития технологий определяется совокупностью технико-экономических факторов, которые влияют на возможность получения определенных конкурентных преимуществ от использования имущественных или неимущественных механизмов интеграции.

Первая фаза - период зарождения технологии, ее проникновение на рынок. В фазе зарождения технологии не требуются высокие затраты для осуществления инновационной деятельности: невысокий уровень имеют постоянные издержки, так как масштабы производства еще невелики, довольно скромные требования предъявляются и к опыту инноватора, как следствие не требуется высоких расходов на приобретение информации, необходимой для осуществления инновационной деятельности. На наш взгляд, в качестве примера, только зарождающейся технологии может рассматриваться биотехнология, биомедицина, нанoeлектроника, нетрадиционные энергоресурсы и др.

В передовых индустриальных странах инновационная активность малых фирм во многом основывается на знаниях, накапливаемых в крупных структурах с мощными научно-исследовательскими подразделениями. Учредителями подобных фирм зачастую являются выходцы крупных компаний, обладающих общими и специфическими знаниями и навыками, достаточных для самостоятельной коммерциализации новых идей. Они организуют малые инновационные компании с целью коммерциализации побочных научно-технических достижений, созданных ими в процессе работы в исследовательских центрах и лабораториях крупных корпораций. При этом

инновационная фирма, ранее являющаяся подразделением крупной корпорации, обладает не только интеллектуальным потенциалом, но и стартовым капиталом и даже имеет некоторые заказы со стороны породившей ее компании. Например, в отрасли, производящей мини-компьютеры, ряд новых фирм был создан бывшими работниками компаний «DigitalEquipment» (фирма «DataGeneral»), «VarianAssociates» (GeneralAutomation). При этом МИП за счет радикальной новизны продукта стремится завоевать свою рыночную нишу.

На данном этапе могут формироваться интегрированные ассоциативные связи крупных и малых предприятий, когда малое предприятие выступает в качестве центрального агента интегрированной группы – разработчика новой технологии, вовлекая в свой бизнес в качестве субподрядчика для производственного освоения более крупные единицы.

Вторая фаза - период быстрого роста рынка. В фокусе внимания оказывается освоение массового производства продукта на базе новой технологии. Соответственно растут требования к опыту организации и управления крупномасштабным производством для обеспечения его эффективности. Постепенно возникает необходимость внедрять специализированное оборудование. Рост его стоимости и расширение масштабов производства ведут к увеличению постоянных расходов.

С началом второй фазы развития технологии ситуация для малых фирм ухудшается. Во-первых, сказывается потребность в крупномасштабных инвестициях; во-вторых, обнаруживается ограниченность уже имеющегося научно-технического багажа, когда необходимы усовершенствование новых технологий (продуктов), их адаптация к разным сферам применения. В этих условиях МИП часто поглощаются крупными компаниями, обеспечивающими дальнейшее развитие новой технологии. Мощный инновационно – технологический потенциал крупной корпорации – одно из ключевых преимуществ ведущих индустриальных стран. Вместе с тем для них свойственна склонность к технологическому консерватизму.

Третья фаза соответствует постепенному насыщению рынка, обострению конкурентной борьбы за рыночную долю. На данном этапе жизненного цикла технологий растет число улучшающих инноваций. Выживание в этой борьбе может потребовать как больших постоянных расходов, так и особо искусных навыков управления. В результате усиления конкуренции, а также снижения темпов роста рынка, компании наращивают усилия в области НИОКР. Для улучшения реакции на запросы потребителей многие крупные компании начинают развивать ассоциативные связи с малыми и средними предприятиями в области поставок и сбыта.

Начиная с этапа насыщения рынка, получает распространение транснациональная интеграция в области НИОКР, производства и сбыта, позволяющая расширять рынки сбыта и экономить производственные издержки.

Четвертая фаза – период зрелости технологии, который характеризуется насыщенностью рынка, значительной стандартизацией технологии производства. При этом инвестиции в улучшающие инновации, регулярное обновление продукта, быстрое реагирование на меняющиеся запросы потребителей становятся необходимым условием выживания в острой конкурентной борьбе. Постепенно структура инновационной активности ухудшается: базисные инновации практически прекращаются, улучшающие инновации становятся все более мелкими и все менее эффективными. Появляются псевдоинновации, направленные на частичное улучшение и продление срока жизни устаревшей в своей основе системы. Фокус внимания смещается в организационную сферу. На наш взгляд, на данном этапе развития находятся такие отрасли, как автомобильная промышленность, нефтехимия и др. В ведущих странах наблюдается стадия зрелости базовых технологий пятого технологического уклада, к числу которых относятся средства обработки и передачи информации и др.

Значительная стандартизация производственных технологий позволяет поставщикам значительно уменьшить специфичность активов и быстрее

адаптироваться к требованиям потребителей, а развитие средств коммуникации облегчает поиск информации о потенциальных партнерах. В этой связи, многие фирмы в последние годы в производственной сфере стали прибегать к технологии аутсорсинга. А новые информационные технологии позволяют хорошо координировать поставки даже независимых предприятий.

В высокотехнологичных отраслях с коротким жизненным циклом товара (электроника, телекоммуникации и др.) распространение получают динамические модели взаимодействия малых и крупных предприятий. Успехи по этой линии способны обеспечить большую отдачу от улучшающих инноваций.

В зрелых отраслях, где требуются высокие капиталовложения в специализированные активы (например, автомобильная промышленность) отношения крупных компаний с поставщиками строятся на основе организации стабильных сетей. Конкурентоспособность сети определяется уровнем развития стержневой компании. Такая форма организации взаимодействия позволяет отраслям промышленности в целом быстро реагировать на изменение рыночной ситуации.

Вместе с тем в зрелых отраслях возникает ряд новых мотивов для развития «жестких» интеграционных связей в области системы сбыта и сервисного обслуживания.

Во-первых, повышается важность обеспечения качества сервиса. С наступлением зрелости многих промышленных и потребительских рынков выяснилось, что число изделий, находящихся в эксплуатации, во много раз превосходит количество вновь производимых изделий. Соответственно, внимание сместилось с производства на техническое обслуживание. Первыми это поняло компьютерные компании. Компания IBM начала развивать консультационные подразделения, а «Хьюитт паккард» пыталась купить консультационный бизнес «Прайс Вотер Хаус Куперс». В автомобильной промышленности рост важности сервиса как параметра качества выразилось в стремлении автомобильных корпораций контролировать собственные системы

дистрибуции и технического обслуживания. Наибольшее усилия в данном направлении предпринимает компания «FordMotors».

Во-вторых, современные рынки характеризуются усложнением и повышением неопределенности спроса, которое происходит вследствие быстро меняющихся запросов потребителей, динамичность смены моделей. В этих условиях возникает ряд дополнительных мотивов у производителей конечной продукции для вертикальной интеграции «вниз» для усиления контроля над каналами сбыта.

Свое продолжение в фазе зрелости получает тенденция ухода с рынка некоторых наименее успешных ее участников, сопровождающаяся распродажей оборудования, продажей лицензий, заключением контрактов на передачу опыта.

Таким образом, в современных условиях интеграция малого и крупного бизнеса в инновационной сфере служит долгосрочным интересам их устойчивого развития за счет приобретения ими технических, технологических и организационных преимуществ, которые позволяют получать определенную экономическую прибыль.

Инновационная активность предприятий зависит от возможности получения экономической прибыли, которая должна быть более высокой, чем при альтернативных способах обеспечения конкурентных преимуществ.

На различных этапах инновационного процесса интеграция между хозяйствующими агентами крупного, малого и среднего бизнеса преследует свои цели и, как результат, предполагает конкретные мероприятия, способствующие созданию и продвижению инноваций. Она предполагает производственное, сбытовое, научно-техническое и иное взаимодействие крупных и малых предприятий.

Для реализации своих инновационных стратегий предприятия вынуждены прибегать к сочетанию различных методов интеграции с использованием корпоративных и ассоциативных, устойчивых и динамических связей.

Предпосылки формирования интеграции малого и крупного бизнеса на основе имущественных и неимущественных механизмов в сфере производственного освоения новшеств в значительной мере определяются фазой жизненного цикла базовых технологий.

## **2.2. Роль государства в формировании интеграции малого и крупного бизнеса в инновационной сфере**

В условиях, когда конкурентоспособность, как отдельных предприятий, так и национальной экономики во многом зависит от разработки и коммерциализации нововведений, государства развитых стран уделяют огромное внимание развитию инновационных отношений. Инновации становятся результатом все более сложных взаимодействий между фирмами, и при этом возрастает роль государственной поддержки развития межфирменных связей. В результате достигается активное внедрение инновационных идей в практику предприятий и рост доли наукоемкой продукции в национальном производстве.

В России реализация государственной политики в сфере стимулирования интеграции малого и крупного бизнеса в инновационной сфере имеет особое значение. Она должна способствовать отказу от импорта зарубежных технологий, утерявших свою новизну и эксклюзивность и приводящих к еще большему отставанию отечественного производства от мировых экономических держав, и переходу к экономическому развитию, основанному на собственных инновациях, обеспечивающих конкурентные преимущества отечественной промышленности.

В отношении развития межфирменной интеграции можно выделить прямые и косвенные методы государственного воздействия. Различные механизмы стимулирования интеграции малого и крупного бизнеса в инновационной сфере и их взаимосвязь можно представить в виде следующей схемы (схема 2.1.)



Схема 2.1. Система государственных мер содействия интеграции малого и крупного бизнеса в инновационной сфере и их взаимосвязь<sup>60</sup>.

Различные механизмы стимулирования интеграции малого и крупного бизнеса в инновационной сфере воздействуют на весь спектр факторов инновационной активности: спрос на инновации, предложение инновационных

<sup>60</sup> Схема составлена автором

ресурсов (финансовых и интеллектуальных), конкуренцию, получение прибыли от инновационной деятельности.

*Прямое* государственное воздействие на развитие интеграционных отношений ориентировано на формирование взаимосвязи между конкретными предприятиями для реализации определенных инновационных проектов. В современных условиях прямое воздействие на формирование интеграционных связей основано на участии государства в финансировании проектов, реализуемых малым и крупным бизнесом в инновационной сфере. К ним следует отнести финансирование инновационных проектов полностью за счет бюджетных средств (государственные заказы на наукоёмкую продукцию, стимулирующие взаимодействие в области НИОКР промышленных корпораций, инновационных фирм, исследовательских организаций), а также финансирование инновационных проектов за счет государственных средств с привлечением частных инвесторов. Подобные финансовые механизмы за счет сокращения рисков и сроков окупаемости венчурных проектов способствуют интеграции малого и крупного бизнеса в инновационной сфере.

Участие государства в финансировании высокотехнологичных проектов широко распространено во все мире. Например, в Великобритании для финансирования стратегически важных наукоёмких проектов создается специальный фонд в сумме 20 млн. фунтов стерлингов, образуемый за счет средств бюджета и благотворительных организаций для финансирования инновационных разработок, создаваемых на базе университетов. На начальных этапах развития венчурных предприятий правительство может брать на себя часть затрат в форме предоставления различных грантов. Гранты могут выдаваться на покрытие операционных расходов, на оценку проекта, на прямую поддержку руководства венчурного предприятия.



По результатам обзора публикаций<sup>61</sup>, на сегодняшний день в России основная проблема реализации инновационных проектов связана с трудностями в привлечении финансовых ресурсов, особенно на начальных этапах инновационного цикла. Финансовая поддержка венчурных проектов МИП осуществляется за счет средств Фонда содействия развитию малых форм предпринимательства в научно-технической сфере (ФС). Среди основных задач фонда – оказание прямой финансовой, а также информационной и иной помощи МИП, реализующим проекты по разработке и освоению новых видов наукоемкой продукции и технологий на основе принадлежащей этим предприятиям интеллектуальной собственности. Фонд предусматривает финансирование МИП в рамках следующих программ: программа «Старт» предполагающая выделение бюджетных средств на безвозвратной основе для организации МИП, разработки прототипа продукции, бизнес-плана и привлечение внешнего инвестора; программа «Запуск», предполагающая финансирование инновационных проектов МИП при кадровой поддержке университетов России; программа «Развитие», предполагающая финансирование МИП в дополнение к его собственным средствам; программа «Умник», ориентированной на стимулирование участия молодежи в инновационной деятельности. Фонд выделяет примерно 30-50 млн. долларов в год на инновационный бизнес в России<sup>62</sup>. Однако за счет указанных средств можно осуществить финансирование лишь небольшого количества инновационных проектов.

Если стартовые разработки и могут получить поддержку от Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, то после разработки образца малому предприятию негде взять денег для организации его выпуска и расширения бизнеса. Мелкие фирмы стараются не

---

<sup>61</sup> См. Узлов В.А. Почему инновации уходят из России? Личный опыт// ЭКО. – 2011. - №7. – С. 14-29; Кокуева Я.А. Проблемы малого инновационного предпринимательства в России и пути их решения [Электронный ресурс]// Проблемы современной экономики. – 2009. -№1. - URL:www.m-economy.ru

<sup>62</sup> Кокуева Я.А. Проблемы малого инновационного предпринимательства в России и пути их решения [Электронный ресурс]// Проблемы современной экономики. – 2009. -№1. - URL:www.m-economy.ru

прибегать к заемным средствам из-за высоких процентных ставок и отсутствия обеспечения.

В современной российской практике целям привлечения частных инвестиций в венчурные проекты служит создание Российской венчурной компании (РВК) со 100% государственным капиталом. Изначально предполагалось, что такой фонд будет финансировать региональные венчурные фонды. При этом доля государства в создаваемых венчурных фондах будет варьироваться в пределах от 25 до 49%, а остальная часть создаваемых венчурных фондов будет образована за счет привлечения средств крупных инвестиционных компаний. Планировалось, что региональные венчурные фонды, созданные с использованием средств Российской венчурной компании, смогут обеспечить капиталом до 200 малых инновационных компаний. Тем не менее, как уже отмечалось выше, создание Российской венчурной компании не полностью решает задачу стимулирования венчурных инвестиций. В настоящее время ОАО «РВК» и созданные с его участием фонды мало заинтересованы в реализации инновационных проектов. Это в первую очередь связано с отсутствием инновационного спроса, низким уровнем развития инновационного предпринимательства, неразвитой системы контроля над деятельностью подобных фондов.

Административные методы также относятся к методам прямого воздействия. Они основываются на силе и авторитете государства. Речь идет, например, о правовых актах, которые напрямую определяют правила функционирования хозяйственных организаций в рамках интегрированной структуры.

Методы *косвенного* воздействия влияют на интересы хозяйствующих субъектов через различные экономические механизмы. С одной стороны, косвенное воздействие на интеграционные отношения в инновационной сфере между субъектами малого и крупного бизнеса направлено на повышение инновационной активности крупного бизнеса, а с другой стороны, на развитие малого предпринимательства и малого инновационного предпринимательства.

Среди методов косвенного воздействия на формирование межфирменной интеграции в инновационной сфере можно выделить совершенствование антимонопольной политики; развитие науки и образования; налоговое стимулирование внедрения инноваций; обеспечение эффективной защиты прав собственности, в том числе интеллектуальной собственности; организационную и инфраструктурную поддержку коммерциализации технологий.

*Совершенствование антимонопольной политики*, направленной на развитие конкуренции и ограничение отрицательного влияния монополий на хозяйственную деятельность предприятий способствует развитию инновационной активности предприятий и межфирменной интеграции в инновационной сфере.

Конкурентная среда оказывает мощное стимулирующее воздействие на инновационную активность предприятий. Для победы в конкурентной борьбе компании должны стремиться к техническому лидерству, находить новые и преобразовывать старые рынки, стремиться по возможности более точно угадывать изменения в потребительских предпочтениях и максимально полно воплощать их в соответствующих продуктах. При этом издержки по созданию и коммерциализации новшеств рассматриваются предпринимателями как неизбежные вложения для обеспечения «выживания» в условиях динамичной конкуренции. Поэтому конкретные меры по созданию и регулированию конкурентной среды будут способствовать интеграции малого и крупного бизнеса в инновационной сфере. Сегодня в России из-за высокой монополизации рынка, а также сильной взаимозависимости крупного бизнеса и государства получение высоких доходов обеспечивается без усилий в сфере инновационного развития.

Отрицательное влияние на инновационную активность предприятий перерабатывающей промышленности в России оказывает и высокие тарифы на продукцию топливно-энергетического комплекса. Это препятствует накоплению ресурсов для осуществления инновационного развития, является одной из причин низкой конкурентоспособности промышленности.

Конкретные меры антимонопольной политики, способствующие развитию инновационной активности и межфирменной интеграции в инновационной сфере на российском рынке, должны предусматривать:

- Привлечение на рынок новых предприятий путем снижения административных барьеров, повышения доступности финансового капитала. Особую роль для повышения инновационной активности играет создание благоприятных условий для развития малого предпринимательства, имеющего преимущество при освоении и коммерциализации новых технологий.
- Создание благоприятных условий для отечественных и зарубежных инвестиций в высокотехнологичные виды деятельности по приоритетным направлениям путем предоставления различных льгот и преференций иностранным инвесторам, сокращения рисков инвестиционной деятельности и т.п. Развитие конкурентоспособных высокотехнологичных отраслей постепенно усилит внимание российской промышленности к отечественным научно-техническим разработкам.
- Усиление государственного контроля над рыночной концентрацией, избыточный уровень которой отрицательно сказывается на развитии инновационных отношений.
- Усиление государственного контроля над тарифами естественных монополистов, избыточный рост которых препятствует осуществлению процессов модернизации хозяйственной деятельности предприятий.

*Меры, направленные на развитие образования* необходимы для формирования качественных человеческих ресурсов для инновационной деятельности и повышения конкурентоспособности отечественных технологий. Значительные государственные вложения в образование по соответствующим специальностям, является частью инновационной политики развитых стран. Уровень финансирования образования в России намного ниже, чем во многих развитых странах мира. Так, в США в 2008 г. доля государственных расходов на образование составляла 16,6% бюджетных

средств, во Франции – 11,1 %, в Канаде в 2007 г. на образование государство расходовало 15% бюджетных средств, а в Великобритании этот показатель составил в 2006 г. 13,8%. Доля расходов на образование в государственном бюджете России в 2008 г. составляла лишь 9,3%<sup>63</sup>. Увеличение доли государственных расходов на образование по приоритетным направлениям подготовки должно привлечь талантливых специалистов в эту сферу, будет способствовать совершенствованию образовательных технологий.

На повышение качества образования должно сказаться и развитие университетов как научных центров, в которых сотрудники заняты не только обеспечением образовательного процесса, но и проведением исследований и разработок. Названная мера должна позволить более рационально использовать научные кадры, получать дополнительные источники финансирования, а участие студентов в научных проектах обеспечит повышение их образовательного уровня и развитие навыков исследовательской деятельности и творческого мышления.

*Косвенные финансовые механизмы* способствуют межфирменной интеграции в инновационной сфере путем сокращения сроков окупаемости и рисков венчурных проектов. Среди наиболее широко используемых подобных механизмов в развитых странах следует отметить политику по либерализации налогового и амортизационного законодательства, а также предоставление государственных гарантий венчурным инвесторам и кредиторам. Можно выделить следующие виды налоговых льгот для стимулирования инновационной активности:

- уменьшение налогооблагаемого дохода на сумму затрат на НИОКР;
- скидки с суммы начисленного к выплате компанией налога в размере определенного процента от величины прироста затрат на НИОКР;
- инвестиционный налоговый кредит (уменьшение суммы налога на часть капитальных вложений в новую технику);

---

<sup>63</sup> Структура расходов государственного (консолированного бюджета в 2008 г. Источник: Финансы России – 2010. - URL:www.gks.ru

- особые льготы по налогообложению средств, выделяемых для финансирования фундаментальных исследований (как правило, в университетах) и для НИОКР силами малого и среднего бизнеса<sup>64</sup>.

Например в США предусмотрена налоговая скидка, представляющая собой вычет затрат на НИОКР из суммы облагаемого налогом дохода. В настоящее время она составляет 20%. Подсчитано, что в целом амортизационные и налоговые льготы в США покрывают в среднем от 10% до 20% общей суммы затрат на НИОКР.

Российским налоговым законодательством также предусмотрены определенные налоговые механизмы повышения инновационной активности. Среди них, в частности, можно отметить:

- освобождение от НДС операций по выполнению организациями РФ научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- освобождение от налога на прибыль средств целевого финансирования, полученные из фондов поддержки научно-технической деятельности;
- применение повышающих коэффициентов амортизации основных фондов, используемых организациями в своей научной деятельности;
- применение повышающего коэффициента для расходов по НИОКР;
- предоставление инвестиционного налогового кредита для организаций, проводящим НИОКР либо техническое перевооружение собственного производства; осуществляющим внедренческую или инновационную деятельность, в том числе создающим новые или совершенствующим применяемые технологии<sup>65</sup>.

Российским налоговым кодексом отдельно предусматриваются налоговые льготы и преференции для предприятий – участников особых экономических зон (ОЭЗ), о которых речь пойдет ниже. На наш взгляд, указанные меры в целом должны положительно сказаться на конкурентоспособности

---

<sup>64</sup> Доклад Общественной палаты РФ по промышленной политике и инновациям от 18 мая 2007 г. [Электронная версия]. - URL: [www.oprf.ru](http://www.oprf.ru)

<sup>65</sup> А. Кочергин. Инновационная деятельность: налоговые льготы и преференции [Электронная версия] // Финансовая газета. – 2011. - №7. - URL: [www.fingazeta.ru](http://www.fingazeta.ru)

предприятий и сокращению технологического отставания от других ведущих стран.

С целью привлечения венчурного инвестора немаловажную роль играет предоставление гарантий венчурным инвесторам и кредиторам. Например, в Великобритании, государство гарантирует банку 70% выданных ссуд под венчурные проекты, в США и Нидерландах объем гарантий доходит до 75% ссуды в случае, если венчурное предприятие терпит крах. Подобные механизмы снижения рисков реализации инновационных проектов не предусмотрены российской инновационной политикой.

Особую роль в системе косвенных мер государственной инновационной политики имеет *законодательная защита прав собственности и особенно прав интеллектуальной собственности.*

Недостаточная легитимность прав собственности владельцев фирмы на ее активы снижает экономические стимулы ее собственников и менеджеров к осуществлению инноваций. Защита прав собственности на имущество обеспечивает стимулы к ее эффективному использованию, что достигается за счет инновационного развития. В странах, где права собственности хорошо защищены, главной целью владельцев фирмы является ее стабильное развитие. Это достигается за счет модернизации хозяйственной деятельности предприятий. Недостаточная защищенность прав собственности в российской экономике ведет к тому, что собственники и управляющие российских компаний плохо осведомлены о перспективах существования на рынке и предпочитают отказываться от долгосрочных вложений в инновационное обновление. Их главной целью становится максимизация прибыли в краткосрочной перспективе.

Четкое правовое регулирование интеллектуальной собственности создает экономическую заинтересованность и в генерации инновационной идеи, и в коммерциализации новшества, позволяя получать инновационную ренту – плату за обладание редким благом, что благоприятно сказывается и на активности научной работы в стране и коммерциализации ее результата.

В России понятие интеллектуальной собственности тождественно с понятием нематериальные активы организации, которыми признаются приобретенные или созданные организацией результаты интеллектуальной собственности или исключительные права на них, используемые для реализации целей деятельности организации в течение срока, превышающего двенадцать месяцев. На сегодняшний день уровень защиты прав интеллектуальной собственности в нашей стране значительно ниже, чем в большинстве развитых и развивающихся стран. Такая ситуация, на наш взгляд, прежде всего, связано с несовершенством законодательства по защите прав интеллектуальной собственности, позволяющее фактически любым лицам оформлять патенты на не созданные ими объекты интеллектуальной собственности, и предоставляющее им высокую вероятность выигрыша дел при предъявлении претензий по их использованию. В настоящее время отмена более 40 специальных законодательных актов, и объединение вопросов регулирования интеллектуальной собственности, в единый универсальный акт-четвертую часть Гражданского кодекса Российской Федерации с 1 января 2008 года, еще более осложнило ситуацию, в связи с отсутствием действенных механизмов ее практического применения.

Часто необходимая *инфраструктурная поддержка интеграционных отношений* организуется на базе бизнес-инкубаторов, технопарков, технополисов, центров трансфера технологий (ЦТТ) и т.п. Подобные структуры предоставляют инновационным предприятиям производственные мощности, помогают им в проведении НИОКР и внедрении их результатов в производство. Они позволяют преодолеть многие трудности трансфера технологий, среди которых можно отметить:

- высокую специфичность инновационных технологий, когда новации могут быть использованы только в определенных производственных условиях (организации инновационной инфраструктуры могут решить эту проблему путем привлечения прямых заказчиков инноваций, в роли которых могут выступать промышленные предприятия);



- формирование спроса на новый товар (организации инновационной инфраструктуры содействуют в его формировании, оказывая помощь в изучении рынка, реализации мероприятий по продвижению нового товара на рынок);
- асимметричность информации на инновацию, когда разработчику доступны гораздо более полные данные о технологии, нежели ее реципиенту, что сокращает спрос на внедрение инноваций (посреднические организации в инновационной сфере могут частично решать эту проблему, предоставляя консультации по техническим вопросам для предприятий-заказчиков новшеств).

В настоящее время в нашей стране насчитывается несколько десятков технопарков, и только небольшая часть из них отвечает международным стандартам, хотя на их развитие из бюджетов разных уровней было потрачено десятки миллиардов рублей. Оценка технопарков проводилась по таким критериям как число созданных и реализованных на промышленных предприятиях технологий, степень связи технопарка и университета, степень заинтересованность региона, промышленности и населения в работе технопарка и по ряду других. Столь небольшое число реально работающих технопарков объясняется тем, что большинство из них организовывалось с единственной целью - получить дополнительные бюджетные средства под новую структуру. На сегодняшний день у многих подобных структур отсутствует какая-либо концепция их развития, отсутствуют четкие требования и типовые правила их деятельности, что осложняет процесс контроля над их деятельностью. В результате многие технопарки взаимодействуют с венчурными предприятиями предпочитают работать с предприятиями, приносящими более стабильный и гарантированный доход. В лучшем случае технопарки работают с компаниями, которые занимаются внедрением уже готовых продуктов, а в худшем случае, они используются как возможность получить дешевые площади в аренду.

Комплексная государственная поддержка, соединяющая в себе прямые и косвенные методы содействия интеграции малых и крупных предприятий в

инновационной сфере, в международной практике реализуется в системе особых экономических зон (ОЭЗ). Сегодня торговый оборот ОЭЗ развития всего мира превысил 30% от всей мировой торговли<sup>66</sup>. В различных вариантах ОЭЗ существуют в Китае, США, Франции, Вьетнаме, Болгарии, Мексике, Ирландии, Южной Корее и в ряде других государств. Например, в Китае более 50% ВВП создается в ОЭЗ.

Способствовать интеграции малого и крупного предпринимательства в инновационной сфере в российской промышленности призваны технико-внедренческие зоны (ТВЭЗ), которые представляют собой вид ОЭЗ для создания и реализации научно-технической продукции, доведению ее до промышленного образца. Пакет таможенных льгот и налоговых преференций, снижение административных барьеров делает инновационные ТВЭЗ привлекательными для венчурных фондов, а также для разработчиков и производителей высокотехнологичной продукции. В России ТВЭЗ создаются в Москве, Подмосковье (г. Дубна), Санкт - Петербурге, Томске, Татарстане. Так, в Санкт-Петербургской технико-внедренческой зоне предусмотрено снижение ставки единого социального налога с 26% до 14% на весь период функционирования зоны (20 лет). Планируется также освобождение от уплаты налога на имущество организаций (2,2%), земельного налога (1,5%) и транспортного налога в течение 5 лет, понижение ставки налога на прибыль с 24% до 20% (федеральная часть налога составит 6,5%, а региональная 13,5%). На территории устанавливается режим «свободной таможенной зоны».

Освобождая резидентов ТВЭЗ от ряда налоговых платежей и предоставляя различные преференции, федеральные и региональные власти дают импульс развитию интеграции крупного бизнеса и малых инновационных фирм, взаимодействие которых может строиться на основе стратегического партнерства или путем создания совместных предприятий.

---

<sup>66</sup>Пи Цяньшэн, Ван Кай. Опыт китайских зон технико-экономического развития/ пер. с кит. – СПб.: изд-во С.-Петербургского университета, 2006. – 486 с.

В целом эффективное формирование и функционирование ОЭЗ вносит огромный вклад в развитии национальной экономики. Они способствуют привлечению инвестиций для повышения конкурентоспособности отдельных производств, развитию экспорта, освоению невостребованного научно-технического потенциала страны.

Зарубежный опыт показывает, что для того, чтобы ОЭЗ стали приносить максимальный экономический эффект, нужно как минимум 10-15 лет. Российский опыт по развитию ОЭЗ насчитывает около 15 лет, однако ОЭЗ пока не получили должного развития. Проблемы функционирования ОЭЗ в России носят разноплановый характер и требуют решения организационных, нормативных, информационных и методических вопросов.

Однако, на наш взгляд, основная проблема формирования и функционирования ОЭЗ связана с отсутствием четко сформулированной цели создания конкретной ОЭЗ, соответствующей как цели региона, так и федерации в целом. Руководители регионов видят, как правило, в таких зонах лишь сиюминутную выгоду – перспективу полного или частичного освобождения от налога.

Различные методы государственной поддержки межфирменной интеграции реализуются при формировании инновационных кластеров. Часто их формирование происходит на основе технико-внедренческих и промышленно-производственных зон.

Если первоначально кластеры образовывались исключительно благодаря «невидимой руке рынка», прежде всего при модернизации ТНК, то в последнее время правительства многих стран стали создавать кластеры по собственной инициативе в рамках государственно-частного партнерства оказывая этому процессу всестороннюю помощь.

Современная государственная политика в области поддержки кластеров определяется многими национальными особенностями. Существуют многообразные направления и формы государственной поддержки инновационных кластеров, среди которых:

- политика стимулирования спроса – формирование потребительских предпочтений в регионе, развитие родственных и поддерживающих отраслей, госзаказ;
- образовательная политика, целью которой выступает формирование необходимых компетенций в регион
- обеспечение выполнения административных процедур;
- предоставление зданий или других составляющих инфраструктуры;
- снижение налогов на исследовательские и инновационные расходы;
- снижение налогов на другие расходы, не связанные с исследованиями и разработками, инновациями;
- организация публичных мероприятий (ярмарки, торговые миссии и пр.);
- обеспечение сетей с университетами, администрацией;
- обеспечение сетей с фирмами;
- поддержка в развитии технопарков и бизнес-инкубаторов;
- поддержка в улучшении репутации региона (кластера);
- обеспечение передачи информации (запросы рынка, ситуация на рынке, новые правила и пр.);
- обеспечение транспортных связей с другими кластерами или географическими областями.

Вышеперечисленные меры способствуют формированию и усилению кооперационных связей между участниками кластера; формированию спроса на его продукцию; созданию благоприятных условий для его функционирования.

Как показывает мировая практика, инициатива создания кластерных структур может принадлежать как центральным органам власти и региональным власти, так и объединениям предприятий. Выделяют японский и американский подход к формированию кластеров.

Японское правительство определяет приоритетные направления развития экономики и стимулирует развитие инновационного бизнеса в этих направлениях. В Японии в 1998 г. были организованы региональные центры

консолидации усилий промышленности, университетов и правительства, направленных на поиск наиболее привлекательных проектов высокой социально-экономической значимости для развития регионов или отдельных территорий. Эти центры занимались также вопросами координации и развития совместных исследований для производства конкурентоспособной продукции, осуществляли техническое консультирование, занимались обучением и повышением квалификации предпринимателей и специалистов.

Американский подход ориентирован на создание общей экономической среды, в которой развитие инноваций является необходимым условием выживания фирм. Выбор же направлений инновационной деятельности осуществляется самими фирмами на основе их собственного анализа рынка. В США в рамках кластеров работает более половины предприятий, а доля ВВП, производимого в них, превысила 60%. Наиболее известным примером кластера в США является Силиконовая долина, успешно пережившая ни один кризис в сфере высоких технологий. Феномен Силиконовой долины объясняют наличием уникальной инфраструктуры, концентрацией образовательных и научно-исследовательских учреждений, развитым рынком венчурного капитала, отработанной законодательной базой, обширной информационно-консультационной системой.

Преимущества японского подхода является концентрация ресурсов на отдельных ключевых направлениях. Если эти направления выбраны правильно, это приводит к более быстрому экономическому росту. Однако в силу высоких темпов научно-технического развития приоритетные направления могут существенно измениться в течение короткого промежутка времени. Жесткие программы в этих случаях теряют свою эффективность, как это и случилось с японской программой.

Американский подход, напротив, в значительной мере распыляет ресурсы по широкому спектру направлений, что является в краткосрочной перспективе малоэффективным. Но именно эта множественность направлений позволяет быстро реагировать на происходящие изменения приоритетов развития.

Западноевропейские страны «синтезируют» представленные подходы В ЕС насчитывается свыше 2 тыс. кластеров, в которых занято 38% его рабочей силы. Полностью охвачена кластеризацией датская финская, норвежская и шведская промышленность. Так, Финляндия, чья экономическая политика базируется на кластеризации, на протяжении 2000-х годов занимает ведущее место в мировых рейтингах конкурентоспособности. За счет кластеров, отличающихся высокой производительностью, эта страна, располагая всего 0,5% мировых лесных ресурсов, обеспечивает 10% мирового экспорта продукции деревопереработки и 25% - бумаги. На телекоммуникационном рынке она обеспечивает 30% мирового экспорта оборудования мобильной связи и 40% - мобильных телефонов. Успешно функционируют кластерные структуры в Германии (химия и машиностроение), во Франции (производство продуктов питания и косметика).

В проекте Концепции совершенствования региональной политики в Российской Федерации (2009 г.), разработанной Минрегионразвития России, определены зоны опережающего экономического роста. Эти зоны призваны стать платформой для образования территориально-производственных кластеров и единых технологических цепочек по производству продукции с высокой добавленной стоимостью, формирующих основной вклад в экономику субъектов РФ. Развитие российских регионов перспективе должно приобрести инновационный характер, а пространственная конфигурация – большую гибкость, стать менее привязанной к сложившейся энергосырьевой базе и к центрам концентрации финансовых потоков.

В 2008 г. Минэкономразвития России была принята Концепция кластерной политики в стране, в рамках которой были выделены три основных направления стимулирования процесса формирования кластеров:

Содействие институциональному развитию кластеров, в первую очередь – разработка стратегии развития:

- стимулирование инноваций и коммерциализации технологий;
- содействие в предоставлении консультационных услуг;

- мониторинг и прогнозирование потребностей рынка труда, планирование, участие в разработке государственного задания на подготовку специалистов;
- разработка и распространение руководств и пособий по организации управления на предприятиях с учетом отраслевой специфики.

Меры, направленные на повышение конкурентоспособности участников кластера:

- содействие разработке программ долгосрочных партнерских исследований, кооперации предприятий при финансировании и реализации НИОКР;
- субсидирование части затрат предприятий на создание промышленных образцов, регистрацию и правовую охрану изобретений за рубежом;
- установление льгот по уплате региональных и местных налогов и сборов, а также налога на часть прибыли, подлежащей уплате в бюджет субъектов РФ; создание особых экономических зон регионального уровня;
- совместная реализация образовательных программ (материально-техническое, технологическое и кадровое обеспечение целевой подготовки).

Формирование благоприятных условий для развития кластера:

- инвестирование в развитие инженерной и транспортной инфраструктур, жилищное строительство с учетом задач развития кластеров. Реализация мер налогового регулирования для участников кластера;
- финансирование инноваций в рамках федеральной целевой программы «исследованиями разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007 – 2012 года»: обеспечение научным оборудованием центров коллективного пользования, поддержка проектов выполнения НИР и НИОКР;

- программы Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника): поддержка создания новых инновационных предприятий;
- помощь в реализации инновационных проектов, выполняемых малыми инновационными предприятиями на основе собственных разработок и при участии вузов;
- поддержка НИОКР, в том числе проводимых предприятиями для освоения лицензий на новые технологии и технические решения, приобретаемых у российских вузов, академических и отраслевых институтов<sup>67</sup>.

Однако, как уже отмечалось выше, в настоящий момент времени лишь относительно небольшая часть проектов развития кластерных структур достигла стадии практической реализации. На наш взгляд, для развития и эффективного функционирования инновационных кластеров необходима заинтересованность в этом процессе со стороны крупных промышленных компаний государства. В условиях сырьевой ориентированности российской экономики такой интерес пока отсутствует.

Среди основных недостатков государственной политики по формированию кластеров в нашей стране следует отметить:

- отсутствие действенной нормативно-правовой и законодательной базы, обеспечивающей консолидацию усилий федеральных и региональных властей по формированию и развитию региональных кластеров;
- отсутствие комплексного целевого выделения средств на развитие кластеров (средства зачастую находятся в разных фондах и министерствах, что создает большие сложности в их получении);
- кластеризации российской промышленности препятствует и низкий уровень государственной поддержки малого предпринимательства;

---

<sup>67</sup>Е.Б. Ленчук, Г.А. Власкин. Кластерный подход в стратегии инновационного развития России [Электронный ресурс] // Проблемы прогнозирования. – 2010. - №6 - URL: [www.ecfar.ru](http://www.ecfar.ru).



- отсутствие четко разработанной системы контроля над эффективностью их функционирования.

Современное регулирование интеграционных процессов является объединение усилий правительства и хозяйственных структур. Их взаимодействие должно быть основано на согласовании экономических интересов сторон в целях наиболее эффективного достижения целей межфирменной интеграции. При этом интересы бизнеса в развитии интеграционных отношений в инновационной сфере заключаются в получении максимально возможной прибыли за счет создания конкурентных преимуществ. Для государства – формирование среды и условий, при которых инновации обеспечивают бизнесу наибольшую возможную прибыль, для науки – спрос со стороны бизнеса на научные исследования, а для экономики в целом – высокую конкурентоспособность.

Российский и зарубежный опыт показывает, что многие попытки развития инновационной среды путем прямого вмешательства государства в инновационные отношения предприятий через реализацию специализированных государственных программ далеко не всегда заканчиваются успехом при отсутствии интереса к модернизации со стороны предприятий. Так, согласно отчету Счетной палаты РФ, рост бюджетного финансирования НИОКР в 2010 г. по сравнению с 2002 годом в 6 раз практически не повлиял на прирост ВВП и количество охраняемых объектов интеллектуальной собственности. Основная причина – невостребованность результатов НИОКР со стороны реального сектора экономики. В настоящее время крупные корпорации получают доходы от монополизации рынка и делятся ими с властными структурами. Получение высоких доходов происходит без усилий в области модернизации производства, роста объемов наукоемкой, высокотехнологичной и инновационной продукции.

Роль государства в отношении развития межфирменной интеграции в инновационной сфере в первую очередь должна заключаться в создании таких условий, при которых возникает импульс к нововведениям со стороны частного

сектора. Практическими механизмами для этого могут служить развитие конкурентной среды и высокотехнологичного предпринимательства; установление «долгосрочных правил» ведения бизнеса, гарантирующих закрепление достигнутых конкурентных преимуществ. Особое значение для получения инновационной ренты имеет защита интеллектуальной собственности. Меры государственной политики, направленные на снижение рисков и сроков окупаемости венчурных проектов, создание инновационной инфраструктуры и др., на наш взгляд, имеют второстепенное значение. Они должны способствовать поддержанию интереса к инновационной деятельности.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что для осуществления модернизации экономики большое значение имеет государственная поддержка кооперационных и интеграционных связей в сфере разработки и коммерческого освоения инновационной продукции. В отношении развития межфирменной интеграции можно выделить прямые и косвенные методы государственного воздействия.

Роль правительства должна заключаться в создании наиболее благоприятной среды для развития конкуренции и предпринимательства с использованием преимущественно косвенных форм регулирования.

Различные методы государственной поддержки межфирменной интеграции реализуются при формировании инновационных кластеров, которые выступают как катализатор трансформации изобретений в инновации, а инновации – в конкурентные преимущества.

Основным препятствием для развития межфирменных образований в инновационной сфере в российской экономике является отсутствие экономического интереса в развитии инновационной деятельности.

### **2.3. Синергетический эффект кластерных образований в современных условиях**

В условиях экономической модернизации повышение наукоемкости продукции является одним из основных требований обеспечения конкурентоспособности. В этой связи формирование промышленных и инновационных кластеров, обеспечивающих интеграцию науки, техники и производства, является широко признанным методом, обеспечивающим научно-техническое и экономическое развитие на микро-, мезо- и микроэкономическом уровне.

Современная методология оценки эффективности интеграционных процессов разрабатывается с учетом органического сочетания экономических и социальных, качественных и количественных оценок, процессных и результативных характеристик взаимодействия участников интеграционных структур.

Одним из существующих подходов к оценке эффективности и уровня развития интеграционных структур является оценка возникающего в результате интеграции синергетического эффекта, под которым понимается эффект, вызванный скоординированным в пространстве и времени действием разнородных по природе механизмов, приводящих к качественным изменениям в системе.

Впервые понятие синергетики было введено в работах Лауреата Нобелевской премии Германа Хакенена. В настоящее время под синергетикой понимают науку о самоорганизации в системах самой различной природы – физических, химических, социальных, биологических, экономических. В соответствии с основными положениями теории синергетики любой системе присуще понятие эмерджентности – несоответствия общего эффекта действия различных механизмов в системе арифметической сумме эффектов от действия частей, составляющих целое.

Рассмотрение интегрированной группы как синергетической системы позволяет предположить, что интеграционные процессы должны приводить к появлению синергетического эффекта, при котором доходы от совместного использования ресурсов превышают сумму доходов от использования тех же ресурсов по отдельности.

Выявляют следующие источники синергизма: финансовая синергия, оперативная синергия, синергизм продаж, управленческая синергия, информационная синергия.

Получение *операционной синергии* обуславливается экономией операционных издержек, которая достигается по следующим направлениям: эффект масштаба за счет совместных инвестиций в снижающие затраты технологии и большей специализации работ; экономия на масштабе сферы деятельности, когда интеграция обеспечивает оптимальный уровень загрузки производственных мощностей; снижение затрат на проведение научно-исследовательских работ за счет использования научно-исследовательского центра присоединяемой компании, а также ее работников для разработки и внедрения новых продуктов, товаров и услуг. Кроме того эффект операционной синергии достигается за счет увеличения размера рыночной ниши интегрированной структуры в результате чего достигается увеличение рыночной мощи корпорации и рост операционного дохода. В целом, операционный эффект создает потенциал для финансового обеспечения инновационного развития.

Источником синергетического эффекта кластера является также *возможность снижения транзакционных издержек*. Снижение транзакционных издержек достигается вследствие того, что взаимодействие участников кластера носит регулярный характер. Это позволяет увеличить безопасность сделок. О Уильямсон сумел показать, что чем выше уровень

транзакционных издержек, тем больше выигрыш от формирования интегрированных структур<sup>68</sup>.

Межфирменная интеграция для снижения транзакционных издержек особенно актуальна в случае, когда фирма при производстве использует специфичные активы. Производственные активы характеризуются как специфичные в том случае, когда ценность их использования в их существующей форме выше, чем при любой альтернативе. Предложение специализированного оборудования, специализированного труда и других специализированных активов фактически монополизировано, так как ограниченность спроса, создает барьеры входа на рынок. Когда активы не являются специфическими, недобросовестное поведение контрагента может вызвать сожаление, но ситуацию легко исправить путем нахождения другого адекватного партнера. А несвоевременная поставка специализированных активов влечет за собой опасность остановки производства. С другой стороны, для фирмы – поставщика специфичных активов также существует риск отказа от ее продукции.

Очевидно, что фирмы предпочитают производить сложное специализированные комплектующие в рамках единой интегрированной структуры и заключать долгосрочные контракты с работниками, обладающими специальными навыками.

Во-вторых, межфирменная интеграция актуальна, когда необходима точная оценка качества поставляемой продукции и услуг. Точная оценка качества многих видов поставляемой продукции или услуг бывает крайне сложным и дорогим делом. У поставщика возникает соблазн после заключения контракта, когда цена по товарам или услугам установлена обманывать потребителя, экономя на «невидимых» элементах качества изделия или услуги. Если стабильность качества является ключевым элементом конкурентоспособности продукции, у потребителя возникает мотивация для

---

<sup>68</sup> Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношения контрактации» СПб.: Лениздат, 1996., С. - 33-51

налаживания интеграционного взаимодействия для усиления контроля над процессом производства или оказания услуги.

В-третьих, неопределенность потребительского спроса, который ставит под сомнение инвестиционные программы поставщика промежуточной продукции, также является стимулом усиления контроля путем развития интеграционных связей.

В-четвертых, необходимость высокой степени координации для достижения своевременных поставок является стимулом для налаживания устойчивых связей в рамках интегрированной структуры.

При наличии хотя бы одного из этих условий у фирмы возникают мотивы для установления контроля внутри интегрированной структуры.

*Синергизм продаж достигается за счет получения* доступа к новым, рынкам, каналам сбыта, позволяющим с большей отдачей использовать производственные ресурсы. Такая ситуация возникает, например, когда крупные организации, имеющие дистрибьюторскую сеть и узнаваемый бренд, интегрируются с малыми предприятиями, работающими на формирующихся рынках, и потом используют свои преимущества для увеличения объема продаж. Кроме того, такой вид синергии может быть достигнут, когда для нескольких товаров используются одни и те же каналы распределения, управление процессом продаж происходит из единого центра или используются одни и те же складские помещения<sup>69</sup>. Синергизм продаж влияет на повышение инновационной активности, так как обеспечивает потенциал для расширения сбыта инновационной продукции.

Источником *финансовой синергии* является рост кредитоспособности участников за счет, например, объединения крупной организации с избыточной наличностью и ограниченными проектными возможностями и малой инновационно активной компании с ограниченными денежными средствами и высокодоходными проектами, что приводит к увеличению работающих активов у первой организации и повышению возможностей для развития у второй.

---

<sup>69</sup> Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999. – С. - 131.

Интеграция организаций способствует возрастанию их кредитоспособности, поскольку при интеграции совокупная прибыль и денежные потоки становятся более стабильными и предсказуемыми. Следовательно, риск кредиторов существенно снижается.

Уменьшение рисков вследствие рассредоточения активов по различным субъектам и минимизация потерь вследствие негативного воздействия внешней среды является также источником финансовой синергии.

Финансовая синергия может быть получена также за счет распространения налоговых льгот на вновь образованную интегрированную компанию, если одна из компаний до объединения обладала налоговыми льготами, а также путем сокращения налогов другим способом.

В целом, финансовая синергия служит повышению инновационной активности предприятий кластера за счет повышения доступности финансовых ресурсов для внедрения объектных и процессных инноваций.

*Эффект совместного использования инфраструктурных объектов.* Инфраструктура в целом является базой, на основе которой во многом строится конкурентное преимущество кластера. В научной литературе не существует однозначного определения инфраструктуры. По мнению некоторых исследователей, инфраструктуру можно определить как совокупность объектов и процессов, призванных обеспечить эффективное функционирование более широкой структуры.<sup>70</sup> Различают инфраструктуру производственную (дороги, каналы, порты, склады, системы связи и т. п.), информационную (технопарки, информационные сети и др.), финансовую (банки, инвестиционные и венчурные фонды), социальную (школы, больницы, театры, стадионы и т. п.). Наличие инфраструктуры выступает той основой, на которой и строятся кластерные взаимосвязи.

Эффект инфраструктурного обеспечения участников основан на так называемом сетевом эффекте. В экономической литературе термин «сетевой

---

<sup>70</sup>166. Хаит А.М. Взаимодействие крупного и малого бизнеса: анализ зарубежного опыта и применение его в России: автореф. дис. на соискание степени канд. экон. наук. – М., 2000.

эффект» используется для описания тенденции, при которой некая ценность (стоимость) продукта или услуги, оказавшись составной частью сети, заметно возрастает по мере того, как к сети добавляется все больше участников. Развитая инфраструктура кластера позволяет открывать все новые и новые предприятия на основе уже существующих возможностей для развития, что максимизирует отдачу от имеющихся производственных ресурсов. Например, кластер химической и нефтехимической промышленности Омской области строится на наличии и доступности сырья, поставляемого по прямым нефтепроводам с Западно-сибирских месторождений.

*Управленческая синергия* связана с повышением эффективности управления. При этом выгоды от интеграции будут возникать, поскольку более способный, знающий и эффективный менеджмент одной организации сможет более рационально распорядиться теми ресурсами, которые есть у другой организации. В различных отраслях промышленности перед менеджментом возникают многообразные стратегические, организационные и оперативные проблемы. Если в результате интеграции менеджмент объединенной структуры сталкивается с проблемами, во многом схожими с теми, что встречались раньше, то возникают шансы эффективно применять имеющийся опыт в других областях. Если же, наоборот, проблемы в новой области являются новыми и незнакомыми, эффект управленческой синергии не только будет низким, но и возникнет угроза получения отрицательного эффекта решений руководств. То есть эффект управленческой синергии, как впрочем и синергизм других типов может быть как положительным, так и отрицательным. При положительном раскладе управленческая синергия будет способствовать использованию богатого управленческого опыта, накопленного крупными компаниями для повышения эффективности управления инновационными процессами малых и средних инновационных компаний.

*Эффект обмена знаниями между участниками интегрированной структуры.* Только при создании условий для обмена знаниями внутри интегрированной структуры возможен переход на инновационную стадию



развития. Знания могут перетекать от одной фирмы к другой, формируя, таким образом, уровень знаний в структуре. Обмен знаниями может происходить через поставщиков, потребителей, консультационные фирмы, бывших работников и т.д. Обмен знаниями существенно увеличивает общую конкурентоспособность интегрированной структуры, так как новые идеи, бизнес — процессы и технологии становятся доступными для всех предприятий, которые в свою очередь стремятся применять и совершенствовать полученные знания, создавая новые конкурентные преимущества, соответственно, увеличивая интегрированной структуры в целом.

Вполне естественно убывание резервов синергии по одним направлениям и усиления потенциала по другим вследствие возможных изменений в сырьевой базе, составе участников корпорации, в формировании общих управленческих позиций, законодательных актов и т.д. Своевременный пересмотр целевых установок по мере исчерпания резервов – существенный фактор повышения качества управления интегрированной структурой.

В целом синергетический эффект интегрированной структуры проявляется по следующим направлениям:

- повышается эффективность использования ресурсов;
- растет конкурентоспособность;
- увеличивается способность к генерированию и использованию инноваций.

На наш взгляд, можно выделить следующие параметры для оценки потенциала реализации положительного синергетического эффекта кластера:

- 1) формирование рациональных технологических и кооперационных связей, связанных с базовыми производственными процессами в рамках цепочки добавленной стоимости, а также потребителями продукции кластера, как на региональном, так и на национальном и международном уровне;
- 2) широкий и интенсивный обмен информационными, кадровыми, финансовыми ресурсами, инновациями между всеми участниками кластера;предприятиями, осуществляющими производство готового

продукта, занимающимися сбытовой деятельностью, исследовательскими организациями, учреждениями образования;

- 3) оптимизация товарно-финансовых потоков и финансовых расчетов в рамках договоров о совместной деятельности участников интеграции;
- 4) реализация эффекта масштаба производства (в т.ч. решение проблемы создания новых мощностей за счет перезагрузки мощностей партнеров);
- 5) наращивание инвестиционного потенциала (как за счет собственных, так и заемных средств) и оптимизация инвестиционных программ, состоящая в последовательной концентрации ресурсов на приоритетных направлениях, определяемых развитием НТП и рыночной конъюнктурой;
- 6) развитие конкурентных преимуществ предприятий кластера, и на этой основе увеличение доли продаваемых товаров в общем объеме продаж на рынках аналогичной продукции; приращение устойчиво контролируемой доли рынка продукции интегрированной структуры.

Экспресс-анализ эффективности функционирования конкретной интегрированной структуры на предмет практической реализации указанных критериев может быть осуществлен с применением модели бальных оценок, которая может быть представлена в следующем виде:

$$P = \sum Ki * Vi, \quad (i \text{ изменяется от } 1 \text{ до } n),$$

$P$  – интегральная бальная оценка потенциала для реализации синергетического эффекта;

$K_i$  – весовой коэффициент  $i$ -го критерия реализации синергетического эффекта кластерной структуры;

$V_i$  – значение в баллах  $i$ -го критерия эффективности кластерной структуры.

Однако само наличие элементов кластера не является достаточным условием для возникновения синергетического эффекта. Для того, чтобы кластер обладал потенциалом для его развития требуется наличие

определенных факторов, которые условно можно разделить на внутренние и внешние.

Внутренние факторы, определяющие возможность реализации синергетического эффекта, создаются в рамках кластера и оказывают постоянное и самое непосредственное влияние на его функционирование. На наш взгляд, к ним следует отнести финансово-экономический потенциал предприятий кластера и уровень организации взаимодействий между ними.

Для определения финансово-экономического потенциала предприятий кластера, от которых будет зависеть возможность возникновения положительного синергетического эффекта, на наш взгляд, можно использовать следующие показатели:

- *Коэффициент независимости интегрируемых предприятий* – отношение собственного капитала предприятия ко всему капиталу предприятия. Преобладание у предприятия заемных средств повышает риск банкротства и увеличивает себестоимость продукции.

- *Показатель оценки капитализации интегрируемых предприятий* – суммирование стоимости основного и оборотного капиталов интегрируемых предприятий. Низкая стоимость основных фондов свидетельствует об их моральном и физическом износе, что будет препятствовать развитию инновационных процессов в кластере.

- *Уровень обеспеченности предприятий нематериальными активами* – отношение стоимости нематериальных активов предприятия к общей стоимости всех активов интегрируемых предприятий. Высокая доля нематериальных активов в общей стоимости всех активов интегрируемых предприятий свидетельствует о наличии у хозяйствующих субъектов интеллектуальной собственности как совокупности определенных навыков, способностей и технологий, которые делает компанию уникальным экспертом в определенной сфере бизнеса. Объекты интеллектуальной собственности сами по себе служат источником инновационной активности предприятий. Межфирменная интеграция позволяет применять интеллектуальную

собственность компаний в новых сферах бизнеса, что способствует повышению инновационности продукции, ее конкурентоспособности.

Возможность реализации синергетического эффекта зависит также от формирования эффективных взаимодействий между предприятиями кластера. С одной стороны, развитие такого качества связей зависит от факторов, которые создают некоторое подобие гравитации, приводящих к созданию устойчивых взаимодействий. К их числу, на наш взгляд, следует отнести следующее: заинтересованность в развитии интеграционных отношений со стороны участников кластера; атмосфера доверия между его участниками; взаимосвязанность материальных, нематериальных, информационных потоков; взаимодополняемость по производственным, технологическим процессам, используемым ресурсам. С другой стороны, необходимым условием для появления синергетического эффекта кластера являются отношения соперничества, которые стимулируют повышение продуктивности работы каждого из его участников.

Необходимым условием развития интеграционных отношений в рамках кластера является осознание выгод от совместного ведения деятельности его участниками. Предприятия стремятся развивать интеграционные отношения с ближайшим окружением, как правило, при ужесточении условий внешней конкурентной среды. При этом интеграция в рамках кластера обеспечивает приобретение организационных, технических и технологических преимуществ перед конкурентами.

Можно говорить о следующих выгодах, которые могут получить крупные промышленные предприятия от реализации указанной стратегии:

- повышение конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынке за счет использования передовых технологий и результатов научно-технических достижений исследовательских центров и университетов, входящих в состав кластера;

- решение кадровой проблемы за счет использования образовательного потенциала университета и других образовательных организаций – участников кластера;
- облегчение доступа к рынку капитала;
- рост внимания к компаниям, входящим в кластер со стороны финансовых структур;
- рост популярности торговой марки;
- доступ к уникальному высокотехнологичному оборудованию;
- доступ к информационным ресурсам;
- ресурсная поддержка участников кластера со стороны государства.

Для исследовательских организаций на базе МИФ преимущества заключаются в следующем:

- коммерциализация результатов научно-технической деятельности;
- рост спроса на исследования и научно-техническую продукцию со стороны предприятий, входящих в состав кластера;
- возможность взаимодействия с органами государственной власти.

Иногда в российской практике интересы государства в развитии межфирменной интеграции на региональном уровне противоречат интересам самих предприятий в росте их экономической эффективности. Например, предприятие ОАО «Нижнекамскнефтехим», которое является участником формирующегося нефтехимического кластера Республики Татарстана, с целью получения более дешевого и качественного углеводородного сырья заинтересовано в развитии производственной интеграции с предприятиями за пределами кластера. В настоящее время данное предприятие вынуждено закупать сырье у предприятий нефтехимического кластера, способствуя тем самым реализации государственного интереса в росте внутреннего рынка и валового регионального продукта, повышении налоговых поступлений в региональный бюджет.

Правительство старается вызвать интерес к развитию кластерных стратегий путем реализации специальных государственных программ, в рамках

которых участникам кластера предоставляются различные льготы, преференции, а в некоторых случаях прибегает и к прямому административному вмешательству. Подобные действия со стороны властей не позволяют реализовать интеграционным отношениям весь свой потенциал. На наш взгляд, меры государственной политики в этом случае должны быть направлены на обеспечение долгосрочных выгод предприятиям от реализации кластерных стратегий путем проведения промышленной политики, обеспечивающей развитие и модернизацию производства.

Для образования кластера нужна также *территориальная и отраслевая близость участников*, которые обеспечивают взаимодополняемость по производимым продуктам, реализуемым технологическим продуктам, используемым ресурсам. В результате развивается взаимосвязанность материальных, нематериальных потоков, которая в свою очередь является фактором формирования устойчивых интеграционных отношений.

*Атмосфера доверия* является также важным аспектом ведения бизнеса между участниками кластера. Доверие в любой форме позволяет избежать бюрократии, чем сокращает транзакционные издержки, и позволяет участникам сети быстрее реагировать на изменения во внешней среде. Программы поддержки межфирменной кооперации внутри кластера нацелены на улучшение отношений между участниками сети и атмосферы сотрудничества, а потом уже на запуск совместных инициатив по реализации проектов. В зарубежной практике атмосфера доверия развивается на основе культурной близости участников кластера или специальными поддерживающими организациями.

Атмосфера доверия между предприятиями кластера, на наш взгляд, может достигаться за счет специальных программ по развитию и внедрению организационной культуры кластера. Организационная культура – это система основных ценностей и норм поведения, которым следуют в своей деятельности предприятия, которые выработались в процессе накопления опыта по организации совместных взаимодействий. Развитие организационной культуры

направлено на преодоление как внутренних, так и внешних конфликтов, проблем интеграции.

Опыт организации кластеров в других странах показывает, что содействие со стороны государства действительно помогает фирмам преодолеть значительную часть препятствий для развития отношений.

Однако следует заметить, что чрезмерная интеграция может привести к замыканию фирм на устаревших преимуществах и способов ведения бизнеса. Поэтому для создания и развития инновационных кластеров необходима *конкурентная бизнес-среда*, которая создает стимулы для внедрения продуктовых, технологических, организационных и маркетинговых инноваций, и помощь со стороны государства по налаживанию интеграционных связей продолжается лишь до тех пор, пока сети не начинают самостоятельное устойчивое функционирование. То есть баланс от стимулирования кооперации фирм постепенно смещается в пользу конкуренции сетей – уже на новом уровне. Роль государства в ее формировании заключается в совершенствовании антимонопольного законодательства, создании благоприятных условий для развития промышленности.

*Внешние факторы*, влияющие на реализацию синергетического эффекта – это условия, которые плохо поддаются влиянию со стороны предприятий – участников кластера, но которые воздействуют на его внутренние процессы. Среди внешних условий, способствующих реализации синергетического эффекта следует отметить, прежде всего, доступность производственных ресурсов на территории его деятельности, общую конкурентную бизнес-среду, спрос на продукцию кластера. Реализация подобных условий во многом зависит от государственной финансово-экономической политики.

Необходимым условием для появления синергетического эффекта кластера является *общая конкурентная бизнес среда*, которые стимулирует повышение продуктивности работы кластера в целом.

Для успешного функционирования кластера необходимо обеспечить также *доступность производственных ресурсов на территории его*

*деятельности.* Сюда относится близость поставщиков, доступность капитала, мастерство рабочей силы, доступ к новым знаниям и технологиям, доступ к специализированным услугам. Государство обеспечивает доступность качественных производственных ресурсов для формирования и развития кластера через следующие механизмы:

- участие в финансировании проектов;
- формирование производственной, финансовой и информационной инфраструктуры;
- инвестиции в производство и человеческий капитал (развитие университетов и повышение качества образования).
- привлечение иностранных инвестиций и талантливых специалистов из других стран.

Для эффективного использования финансовой и технической поддержки со стороны государства во многих зарубежных странах стимулируется дополнительный спрос на эти ресурсы путем разработки программ коллективного обучения, направленных на формирование нового видения и развития предпринимательских способностей.

*Спрос* непосредственно воздействует на активность инновационных процессов предприятий кластера, ведь конечной целью инновационных отношений является создание новшеств, которые становятся товарами на конкретном рынке. Он является источником улучшающих нововведений, направленных на определенные свойства технологии или товара.

Сложности возникают при прогнозировании спроса на радикально инновационную продукцию или технологию. В этом случае перед экономической системой возникает задача самой сформировать спрос на новшество путем определенных маркетинговых ходов. Величина спроса на продуктовые инновации зависит от актуальности потребностей в данном виде товаров, финансовых возможностей у отдельных групп потребителей, требовательности покупателей к новизне и качеству товара. Спрос на технологические инновации зависит от возможности их производственного



воплощения, наличия финансовых ресурсов, признания преимуществ новых технологий. Государство может стимулировать спрос на продукцию инновационного кластера путем формирования потребительских предпочтений в регионе, развитие родственных и поддерживающих секторов экономики.

Таким образом, возникновение синергетического эффекта кластера зависит от целого ряда внешних и внутренних факторов, которые взаимодействуют между собой (см. схему 2.2.)

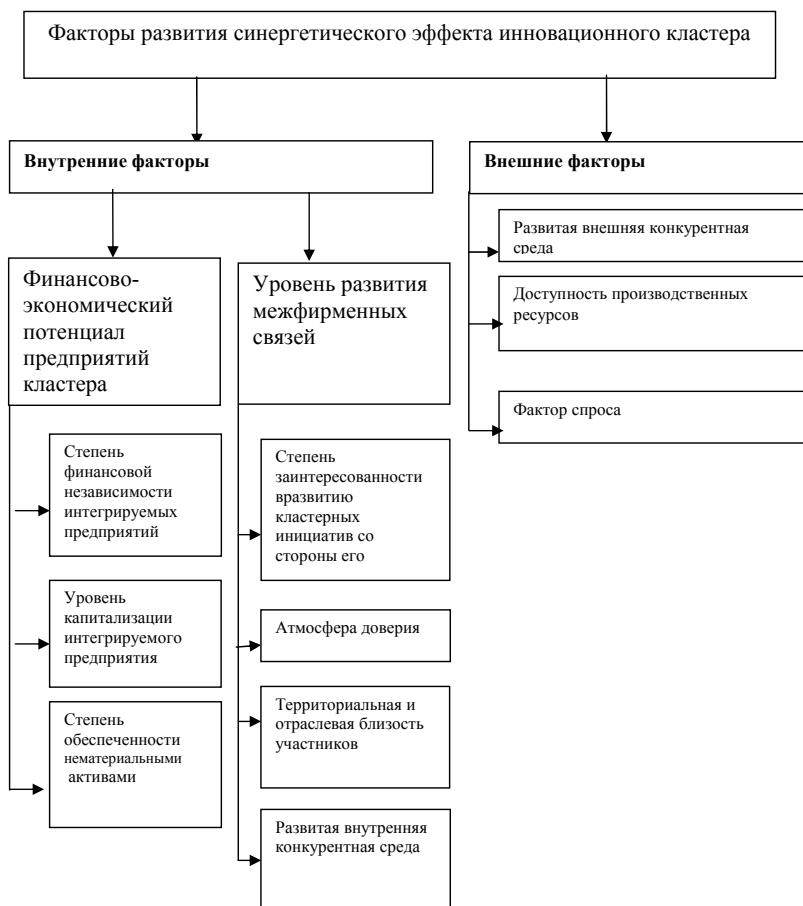


Схема 2.2. Факторы развития синергетического эффекта инновационного кластера и их взаимосвязи.

Количественные методы оценки эффективности интегрированных структур весьма многообразны. Различают показатели финансовых результатов деятельности отдельных участников интегрированной группы – здесь используют традиционный подход к выявлению соотношения затрат и результатов; прямые суммарные показатели деятельности отдельных блоков интегрированной структуры (финансового, производственного, научно-исследовательского, коммерческого), и прямые показатели эффективности объединения в целом (оценка стоимости компании, рыночная стоимость активов, величина общего оборота за определенный период, валовая прибыль и др.).

На наш взгляд, количественная оценка синергетического эффекта кластера может основываться на методах оценки стоимости компаний, входящих в кластер. Как правило, оценка стоимости компаний базируется на трех основных подходах: затратный, рыночных сравнений (аналоговый), доходный.

В основе затратного подхода оценки совокупной стоимости активов предприятия используется критерий стоимости чистых активов предприятия, определяемый разностью суммы активов (по ценам реализации или восстановления) компании и суммы его обязательств. Суть затратного подхода для оценки стоимости предприятий-участников кластера заключается в том, что рыночная стоимость предприятия определяется тем, насколько велика имущественная ценность его активов. В общем виде оценка стоимости может быть выражена формулой:

$$СКрын = Арын - ЗК,$$

где:

СКрын – рыночная стоимость собственного капитала;

Арын – рыночная стоимость активов компании, включая нематериальные активы;

ЗК – сумма обязательств компании (заемный капитал).

Дополнительные экономические преимущества (в рассматриваемом случае – дополнительную прибыль предприятия), формируют также деловая репутация предприятия, его деловые связи, известность фирменной марки, уровень менеджмента и др. Формируемая избыточная прибыль определяется как разность между фактической чистой прибылью предприятия и значением прибыли, получаемой при среднеотраслевом уровне рентабельности. Капитализация избыточной прибыли выступает в виде дополнительной стоимости компании. Учет этого эффекта в ряде случаев существенно повышает реальную стоимость совокупных активов.

При использовании затратного подхода синергетический эффект кластера можно рассчитать как увеличение суммарной стоимости компаний – участников кластера за определенный период его функционирования.

$$\text{Эф} = \sum_i \text{СКры}_{i,t_2} - \sum_i \text{СКры}_{i,t_1}$$

где:

Эф – количественная оценка синергетического эффекта кластера;

$\sum_i \text{СКры}_{i,t_1}$  – суммарная рыночная стоимость собственного капитала предприятий на момент времени  $t_1$ , скорректированный на соответствующий коэффициент инфляции;

$\text{СКры}_{i,t_2}$  – суммарная рыночная стоимость собственного капитала предприятий, функционирующих в составе кластера на момент времени  $t_2$ .

Преимуществом метода оценки, базирующимся на затратном подходе, является то, что он основан на доступной бухгалтерской информации. При этом затратный подход для оценки эффективности работы кластера имеет ряд существенных недостатков.

- Во-первых, недостатком является проведение оценки на базе текущих показателей. Указанные методы не учитывают потенциал предприятий по генерированию дохода, в то время как дополнительный эффект,

отражающий результативность проведенной интеграции, будет проявляться в течение ряда лет последующего периода. Тем самым остается недооцененным потенциал фирмы.

- Во вторых, к недостаткам следует отнести и то, что за счет использования разных способов оценки гудвилла его сумма может существенно расходиться в оценке продавца и покупателя.

Оценка синергетического эффекта кластера может базироваться и на методе рыночных сравнений. Этот метод имеет две разновидности: по котированной стоимости акций данного предприятия и по аналоговой стоимости.

Оценка рыночной стоимости компании, либо цены пакета акций по котированной стоимости акций данного предприятия проводится по предприятиям, организованным в форме открытых акционерных обществ, чьи акции свободно обращаются на организованном или неорганизованном фондовом рынке. Основой такой оценки является фактическая котировка (средняя рыночная стоимость одной акции).

Алгоритм расчета стоимости компании представлен формулой:

$$\text{Чар} = \text{УКа} (\text{Аэ} - \text{Ав}),$$

где:

Чар – рыночная стоимость чистых активов акционерного общества;

УКа – средний уровень котировки акций компании, обращающихся на фондовом рынке;

Аэ – количество эмитированных акций;

Ав – количество акций, выкупленных компанией (изъятых из свободного обращения на фондовом рынке).

Очевидно, что эффективное взаимодействие участников кластера должно сказываться и на росте котировок акций – участников кластера. С этой точки зрения эффективность работы кластера может рассчитываться следующим образом:

$$\text{Эф} = \sum \text{Чар}_{t_2} - \sum \text{Чар}_{t_1}$$

где

$\sum \text{Чар}_{t_1}$  - суммарная рыночная стоимость чистых активов компаний на момент времени  $t_1$ , скорректированная на соответствующий коэффициент инфляции.

$\sum \text{Чар}_{t_2}$  - суммарная рыночная стоимость чистых активов компаний на момент времени  $t_2$ , функционирующих в рамках кластера.

Этот метод оценки стоимости компаний получил широкое распространение в странах с высокой степенью развитости фондового рынка. В то же время, учитывая неразвитость и несовершенство российского фондового, применение этого метода весьма затруднительно.

Оценка по аналоговой рыночной стоимости предполагает наличие объектов – аналогов, имеющих при достаточно близких характеристиках хозяйственной деятельности и финансового состояния одинаковую стоимость для потребителя. Предприятие – аналог подбирается для осуществления такой оценки с учетом его отраслевой принадлежности, региона размещения, размера и структуры активов, сопоставимости финансовых характеристик и стратегии развития, стадии жизненного цикла и ряда других факторов.

При наличии различий между оцениваемым предприятием и предприятием, выбранного для аналога, используются корректирующие коэффициенты (мультипликаторы) по отдельным сравниваемым параметрам, чтобы максимально снизить влияние этих различий на стоимостные показатели. Наиболее характерными являются следующие показатели-мультипликаторы: цена/чистая прибыль; цена/чистый денежный поток; инвестированный капитал/прибыль; цена/балансовая стоимость чистых активов; цена/дивиденды; цена/выручка. Применительно к условиям функционирования оцениваемого предприятия с учетом корректирующих коэффициентов по отдельным параметрам уточняется стоимость покупки-продажи имущественных комплексов.

Можно выделить следующие недостатки метода рыночных сравнений для оценки эффективности работы кластерных структур:

- Во-первых, данный метод иногда сложно применять на практике из-за отсутствия возможности адекватного подбора предприятия-аналога по всем значимым параметрам.
- Во-вторых, в экономических условиях нашей страны этот метод может привести к существенным искажениям, поскольку акции большинства акционерных обществ у нас неликвидны, их рыночная цена предложения устанавливается эмитентом произвольно без привязки к реальной стоимости чистых активов и возможности дивидендных выплат в прогнозируемом периоде. Кроме того уровень котировки может искусственно поддерживаться эмитентом путем скупки отдельных пакетов акций по ценам, превышающим реальную рыночную стоимость.

Как нам представляется, наиболее точную количественную оценку синергетической эффекта кластера можно получить при использовании доходного подхода к оценке стоимости компаний.

В соответствии с доходным подходом стоимость предприятия характеризуется текущей стоимостью будущих чистых денежных потоков, генерируемых его совокупными активами.

При использовании данного метода синергетический эффект кластера может быть оценен как суммарная чистая прибыль и амортизационные отчисления, получаемые в результате реализации инвестиционных проектов инновационного кластера. Возникновение синергетического эффекта является следствием диффузии инноваций внутри кластера, развития родственных и поддерживающих компаний, стимулирования конкуренции между компаниями инновационного кластера и ряда других факторов.

$$\text{ЭФ} = \sum P_i, \quad (i \text{ изменяется от } 1 \text{ до } m),$$

где ЭФ – экономическая эффективность кластера в результате реализации совокупности инвестиционных проектов;

m – количество инвестиционных проектов за определенное число лет функционирования кластера;

$P_i$  – суммарная чистая прибыль и начисленная амортизация в результате реализации i-го инвестиционного проекта кластера;

$$P_m = \sum P_j / (1 + d)^n, \text{ (} j \text{ изменяется от 1 до } n \text{),}$$

где

$P_j$  – прогнозируемая величина чистой прибыли и амортизационных отчислений, генерируемая инвестиционным проектом кластера в j-м году его реализации;

n – предполагаемое число лет реализации инвестиционного проекта;

d – принятая ставка дисконтирования чистой прибыли.

Для иллюстрации данного метода приведем пример для расчета синергетического эффекта при реализации Лебединским горно-обогатительным комбинатом проекта внедрения технологии частичного сгорания в рамках металлургического кластера, формирующегося в Белгородской области. На долю этого кластера приходится почти 34% общероссийской добычи железной руды, 100% горячебрикетированного железа, 6% выпуска готового проката. Предприятия кластера производят около 23% валового регионального продукта Белгородской области и обеспечивают около четверти поступающих в консолидированный бюджет области налогов. Ядро кластера составляют ОАО «Лебединский ГОК» и ОАО «Стойленский ГОК», ведущие добычу железной руды открытым способом, ОАО «Комбинат «КМАруда», осуществляющий ее добычу подземным способом, и ОАО «Оскольский электрометаллургический

комбинат»<sup>71</sup>. Предприятия кластера ежегодно наращивают объемы производства продукции, в том числе продукции с более высокой степенью добавленной стоимости за счет реализации инвестиционных проектов, направленных на строительство новых, модернизацию и техническое перевооружение действующих мощностей. Определим синергетический эффект при реализации Лебединским горно-обогатительным комбинатом проекта внедрения технологии частичного сгорания. Исходная информация для расчетов приведена в таблице 2.4.

Таблица 2.4.<sup>72</sup>

**Исходная информация для определения синергетического эффекта при реализации Лебединским горно-обогатительным комбинатом проекта внедрения технологии частичного сгорания**

№ п/п	Показатели	Годы проектного цикла						
		1	2	3	4	5	6	7
1	Чистая прибыль, тыс. дол.	-	4243	4249	4256	4262	4269	4277
2	Начисленная амортизация тыс. долл.	-	1454	1454	1454	1454	1454	1454
3	Чистая прибыль плюс амортизация, тыс. долл. (ст. 1 + ст. 2)		5697	5703	5710	5716	5723	5731
4	Коэффициент дисконтирования (при ставке дисконтирования 0,12)	1	0,893	0,797	0,712	0,636	0,567	0,507
5	Дисконтированный чистый денежный доход по годам		5087,4	4545,3	4065,5	3635,4	3244,9	2905,6

<sup>71</sup>Информация о практике формирования кластеров и зон опережающего развития в Белгородской области и перспективах развития: [электронный ресурс комитета Совета Федерации по делам Федерации и региональной политике]. - URL: [www.komfed.ru](http://www.komfed.ru)

<sup>72</sup>Источник: расчеты автора на основе данных: Скоч А.В. Синергетический эффект кратерообразующих инвестиций: методы количественной и качественной оценки // Менеджмент в России и за рубежом. –2008. - №3. - С. - 23-30.



	реализации проекта, тыс. долл. (стр. 3 * стр. 4)							
6	То же нарастающим итогом, тыс. долл.		5087,4	9632,7	13698,2	17333,6	20578,5	23484

В соответствии с рассматриваемой методикой ставка дисконтирования должна отражать альтернативные издержки всех источников капитала, взвешенные по относительному вкладу каждого в совокупный капитал компании. Она отражает средневзвешенную стоимость капитала и рассчитывается по формуле:

$$E = E_{\text{соб}} * S_{\text{соб}} / S + E_{\text{заем}} * S_{\text{заем}} / S,$$

где

$E_{\text{соб}}, E_{\text{заем}}$  – стоимостная оценка соответственно собственного и заемного капитала;

$S_{\text{соб}}, S_{\text{заем}}$  – стоимостная оценка собственного капитала и долга

( $S_{\text{соб}} + S_{\text{заем}} = S$ ).

В рассматриваемом примере в качестве ставки дисконтирования выбран коэффициент 0,12.

Результатом приведенных расчетов является количественная оценка синергетического эффекта кластера при реализации рассмотренного технологического проекта, который будет равен 23484,1 тыс. долл.

Часть доходов, генерируемых инвестиционными проектами в рамках кластера, инвестируется в развитие производственной, финансовой, инновационной инфраструктуры. Количественно оценить отдачу от подобных инвестиций представляется очень трудной задачей. Поэтому количественные оценки в этом случае должны дополняться качественными экспертными оценками эффективности таких инвестиций, выражающимися степенью их влияния на инвестиционный климат на территории, занимаемой кластером; изменение доли инновационной активных предприятий на этой территории;

уровень развития производственной и рыночной инфраструктуры; изменение уровня доступности общественных благ и другие виды эффектов.

Однако в случае использования стоимостных показателей для оценки эффективности работы кластера следует учитывать, что ее изменение может происходить под воздействием факторов, никак не связанных с развитием интеграционных отношений между участниками кластера. Поэтому применение стоимостного подхода к оценке эффективности интеграции невозможно без использования системы количественных коэффициентов, характеризующих ту или иную степень взаимодействия участников совместной деятельности как сути и условия получения синергетического эффекта, отражающих реализацию именно тех аспектов интеграционных процессов, которые обуславливают конечные показатели эффективности интегрированной группы. К таким коэффициентам можно отнести, например:

- коэффициент интеграции в маркетинг, определяющий долю прямых продаж продукции и услуг между участниками кластера (минус независимых дилеров) в общем объеме продаж;
- коэффициент интеграции при реализации инвестиционных проектов, который определяется путем деления стоимости инвестиционных проектов, реализуемых совместными усилиями предприятий в составе кластера к совокупной стоимости инвестиционных проектов, реализуемых всеми участниками кластера;
- коэффициент интеграции в инновационную деятельность, который определяется соотношением стоимости внедренных в производства участниками кластера инноваций, разработанных в рамках совместных проектов, реализуемых ими, к общей стоимости внедренных инноваций в интегрированной структуре.

Таким образом, одним из существующих подходов к оценке эффективности и уровня развития интеграционных структур является оценка возникающего в результате интеграции синергетического эффекта, под которым понимается эффект, вызванный скоординированным в пространстве и

времени действием разнородных по природе механизмов, приводящих к качественным изменениям в системе.

В целом положительный эффект синергии проявляется по следующим направлениям: повышается эффективность использования ресурсов; растет конкурентоспособность; увеличивается способность к генерированию и использованию инноваций.

Можно выделить следующие параметры для оценки потенциала реализации положительного синергетического эффекта кластера: формирование рациональных технологических и кооперационных связей, связанных с базовыми производственными и сбытовыми процессами; широкий и интенсивный обмен информационными, кадровыми, финансовыми ресурсами и инновациями между всеми участниками кластера; оптимизация товарно-финансовых потоков и финансовых расчетов в рамках договора о совместной деятельности; реализация эффекта масштаба производства; наращивание инвестиционного потенциала и оптимизация производственных программ путем концентрации ресурсов на приоритетных направлениях; определение собственных конкурентных преимуществ интегрированной группы.

Для того, чтобы кластер обладал потенциалом для развития положительного эффекта синергии требуется наличие определенных факторов, которые условно можно разделить на внутренние и внешние. Внутренние факторы включают определенный набор финансово-экономических показателей работы предприятий кластера, характеризующих их технико-экономический потенциал для выстраивания эффективных межфирменных связей, а также уровень развития взаимодействий между ними. Внешние факторы, влияющие на реализацию синергетического эффекта – это условия, которые плохо поддаются влиянию со стороны предприятий – участников кластера, но которые воздействуют на его внутренние процессы. Среди таких условий следует отметить доступность производственных ресурсов на территории деятельности кластера; общую конкурентную бизнес-среду; спрос на продукцию кластера.

Количественная оценка синергетического эффекта может основываться на стоимостных показателях деятельности предприятий – участников кластера. Как нам представляется наиболее точную количественную оценку синергетической эффекта кластера можно получить при использовании доходного подхода к оценке стоимости компаний.

## Заключение

Экономика современных промышленно-развитых стран все в большей степени основывается на знаниях. Двадцатое столетие стало беспрецедентным в мировой истории благодаря техническому прогрессу. Создание и использование нововведений стало решающим фактором развития экономики, а инновации превратились в ключевую движущую силу экономического роста. Основой конкурентоспособности компаний в этих условиях является возможность генерировать и внедрять инновации. Достижение инновационных целей в экономической конкуренции требует создание системы устойчивого взаимодействия всех агентов научно-технической, производственной и финансовой сферы, обеспечения эффективного использования национального научного и технологического потенциалов. Особая роль при реализации инновационных отношений отводится интеграции малых и крупных предприятий, основные направления которой связаны с различными этапами инновационного процесса по созданию и распространению новшеств.

Межфирменная интеграция представляет собой установление таких взаимоотношений между элементами (предприятиями), которые обеспечивают долгосрочное сближение основных целей интегрированных предприятий. Важным мотивом межфирменной интеграции служит стремление фирм к получению определенных выгод, которые в современных условиях связаны не только с показателями текущей прибыли и объемов реализации, но и со способностью использовать эти ресурсы для развития условий, гарантирующих стабильность будущих результатов на товарных рынках. Формирование устойчивых интеграционных отношений возможно только в том случае, если функционирование в их рамках более выгодно для ее участников, чем непрерывный поиск других партнеров на рынке, либо интеграция с другими компаниями.

Свою закономерную целостность интеграция малых и крупных предприятий находит в конкретных формах интеграции. Эволюция

организационных методов и форм межфирменной интеграции происходит в результате стремления хозяйствующих субъектов адаптироваться к динамичному изменению рыночной конъюнктуры, НТП, найти свою нишу, обеспечивающую выживание и устойчивое существование.

В условиях инновационного типа экономического роста крупный и малый бизнес занял те сферы деятельности, где он имеет явные конкурентные преимущества, постоянно развивая между собой кооперационные и интеграционные связи. Крупные компании за счет имеющихся у них больших финансовых возможностей имеют преимущества на этапе коммерческого освоения новой продукции и подготовке массового производства. Малые предприятия имеют возможность осуществлять выпуск мелкосерийной, уникальной продукции; в сжатые сроки наладить производство новых изделий на современной технической основе. На различных этапах инновационного процесса интеграция между хозяйствующими агентами крупного, малого и среднего бизнеса преследует свои цели и, как результат, конкретные мероприятия, способствующие созданию и продвижению инноваций. При этом интеграция может протекать как производственное, сбытовое, научно-техническое и иное взаимодействие крупных и мелких предприятий.

В свою очередь межфирменная интеграция способствует возникновению определенных факторов экономической модернизации. Она способствует формированию внешних факторов инновационной активности: спроса на инновационную продукцию; предложения инновационных ресурсов; определенного уровня конкуренции; определяет доступность государственной поддержки инновационной деятельности. Межфирменная интеграция также положительно сказывается на внутренних факторах инновационной активности предприятий. Путем объединения финансовых, интеллектуальных и производственных ресурсов формируется необходимый потенциал для инновационной деятельности, и распределяются инвестиционные риски. Кроме того, путем выстраивания гибких, настраиваемых на среду производственных процессов, она способна обеспечить внутреннюю

мобильность экономической системы, позволяя быстро выявлять изменение потребностей и организовывать ускоренное предложение новых товаров на рынке.

В основе развития всех интеграционных процессов хозяйствования лежит возникновение, обострение, временное разрешение и новое нарастание противоречий. Можно выделить внутренние и внешние противоречия, определяющие характер развития межфирменной интеграции. Внутренние противоречия межфирменной интеграции вытекают из ее внутренней структуры в результате взаимодействия разнонаправленных тенденций и процессов, происходящих внутри нее. В качестве внутренних противоречий межфирменной интеграции, мы рассматриваем противоречия, возникающие внутри форм, видов интеграционных структур малого и крупного бизнеса.

В результате взаимодействия интеграционной структуры с условиями внешней среды возникают внешние противоречия, которые ускоряют или замедляют процесс развития. В качестве внешних противоречий межфирменной интеграции мы рассматриваем противоречия между различными формами, видами интеграции, а также ее противоречия как системы в целом или составных элементов этой системы с социально-экономической, политической и другими системами общества. В современных условиях преобразование интеграционных отношений, приобретение ими нового качества определяется процессом внедрения достижений науки и техники (НТП), что вызывает обострение некоторых противоречий межфирменной интеграции.

Современное регулирование интеграционных процессов является объединение усилий правительства и хозяйственных структур. Их взаимодействие должно быть основано на согласовании экономических интересов сторон в целях наиболее эффективного достижения целей межфирменной интеграции. Интеграция малого и крупного бизнеса в инновационной сфере служит долгосрочным интересам устойчивого развития бизнеса за счет приобретения ими технических, технологических и

организационных преимуществ, которые позволяют получать определенную экономическую прибыль.

Инновационная активность предприятий зависит от возможности получения экономической прибыли, которая должна быть более высокой, чем при альтернативных способах обеспечения конкурентных преимуществ. В современных российских условиях основной причиной низкой инновационной активности предприятий является то, что инвестиции в обеспечение экономической власти дает больший эффект, чем инвестиции в инновационное развитие предприятий.

На различных этапах инновационного процесса интеграция между хозяйствующими агентами крупного, малого и среднего бизнеса преследует свои цели и, как результат, предполагает конкретные мероприятия, способствующие созданию и продвижению инноваций. Она предполагает производственное, сбытовое, научно-техническое и иное взаимодействие крупных и малых предприятий. Современное производство высоких технологий может базироваться только на процессах межфирменной интеграции путем формирования внутрирегиональных, межрегиональных и транснациональных связей.

Для реализации своих инновационных стратегий предприятия вынуждены прибегать к сочетанию различных методов интеграции с использованием корпоративных и ассоциативных, устойчивых и динамических связей. Предпосылки формирования интеграции малого и крупного бизнеса на основе имущественных и неимущественных механизмов в сфере производственного освоения новшеств в значительной мере определяются фазой жизненного цикла базисных технологий, которая определяет единый технологический уровень существующих производств. Так, например, в период быстрого роста рынка продукта на базе новой технологии сказывается потребность крупномасштабных инвестиций для организации массового производства, и малые инновационные предприятия часто поглощаются крупными предприятиями. В результате формируются внутрифирменные связи.



В период зрелости технологии, быстрое реагирование на меняющиеся запросы потребителей становятся необходимым условием выживания в острой конкурентной борьбе, распространение получают ассоциативные связи малых и крупных предприятий в производственной сфере. Такая форма организации взаимодействия позволяет отраслям промышленности в целом быстро реагировать на изменение рыночной ситуации.

Запуск инновационного процесса, при котором предприятие будет источником инициативы внедрения инноваций, требует значительных усилий со стороны государства. Государство предоставляет ту институциональную базу, на основе которой развивается рынок и частная предпринимательская деятельность. А частные фирмы, стремящиеся получить прибыль, эффективно используют имеющиеся в их распоряжении ресурсы, создают то богатство, а значит, и финансовые ресурсы, которые необходимы государству для выполнения возложенных на него социальных функций. Государственный интерес в развитии инновационных отношений состоит в возможности повышения благосостояния общества, получения устойчивого роста национальной экономики. Государственная поддержка развития кооперационных и интеграционных связей в инновационной сфере может основываться на мерах прямого и косвенного воздействия. Зарубежный опыт показывает, что многие попытки развития инновационной среды путем прямого вмешательства государства в инновационные отношения предприятий через реализацию специализированных государственных программ далеко не всегда заканчиваются успехом. Это объясняется тем, что импульс к нововведениям в большинстве случаев исходит из частного сектора. Роль правительства должна заключаться в создании наиболее благоприятной среды для развития конкуренции и предпринимательства с использованием преимущественного косвенных форм регулирования.

Различные методы государственной поддержки межфирменной интеграции реализуются при формировании инновационных кластеров. Инновационные кластеры получили широкое распространение и

признание как инструмент для повышения конкурентоспособности предприятий, регионов и страны в целом за счет региональных усилий по сближению промышленности, научных разработок и образования. На сегодняшний день весьма актуальным являются вопросы повышения эффективности их функционирования.

Одним из существующих подходов к оценке эффективности и уровня развития интеграционных структур является оценка возникающего в результате интеграции синергетического эффекта, под которым понимается эффект, вызванный скоординированным в пространстве и времени действием разнородных по природе механизмов, приводящих к качественным изменениям в системе.

Можно выделить следующие параметры для оценки потенциала реализации положительного синергетического эффекта кластера: формирование рациональных технологических и кооперационных связей, связанных с базовыми производственными и сбытовыми процессами; широкий и интенсивный обмен информационными, кадровыми, финансовыми ресурсами и инновациями между всеми участниками кластера; оптимизация товарно-финансовых потоков и финансовых расчетов в рамках договора о совместной деятельности; реализация эффекта масштаба производства; наращивание инвестиционного потенциала и оптимизация производственных программ путем концентрации ресурсов на приоритетных направлениях; определение собственных конкурентных преимуществ интегрированной группы.

Для того, чтобы кластер обладал потенциалом для развития положительного эффект синергии требуется наличие определенных факторов, которые условно можно разделить на внутренние и внешние. Внутренние факторы создаются в рамках кластера и оказывают постоянное и самое непосредственное влияние на его функционирование. К ним были отнесены финансово-экономический потенциал предприятий кластера и уровень развития межфирменных связей.

Внешние факторы, влияющие на реализацию синергетического эффекта– это условия, которые плохо поддаются влиянию со стороны предприятий – участников кластера, но которые воздействуют на его внутренние процессы. Среди таких условий следует отметить доступность производственных ресурсов на территории деятельности кластера; общую конкурентную бизнес-среду; спрос на продукцию кластера.

## Библиография

1. Федеральный закон РФ о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности от 24 июля .2009 г., № 217.
2. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями от 18 октября 2007 г., 22, 23 июля 2008 г., 2 августа, 27 декабря 2009 г.)
3. Федеральный закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». 4-е изд. М., 2005. С. 5-6
4. Федеральный закон РФ № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в РФ» от 22 июля 2005 г.
5. Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 года // [www.mon.gov.ru](http://www.mon.gov.ru)
6. «Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года». Утверждены Правительством Российской Федерации в августе 2005 г. № 2473п – П7
7. Федеральная целевая программа «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007 – 2012 годы», Утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 17 октября 2006 г. № 613. ФГУП «Информэлектро», Москва, 2006 г.
8. Абалкина Анна. Изменение похода к экономической интеграции в Восточной Азии//Проблемы теории и практики управления. - 2007. - N 6. - С.56-67
9. Авдашева С.Б., Дементьев В. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах// Российский экономический журнал. - 2000. - № 1. – С.14.
10. С.Б. Авдашева, Н.М. Розанова. Теория отраслевых рынков. Учебник. – М.: ИСП «Издательство магистр», 1998. – 230 с.
11. Агафонова И.П. Пути и проблемы вертикальной интеграции российских предприятий в условиях современной экономики// Менеджмент в России и за рубежом – 2005. - №5. - С.- 99-108.
12. Акинфеева Е.В. Сетевые структуры как способ экономической интеграции и оценка их свойств (на примере ФПГ). Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва – 2004.

13. Алехина Н.М. Венчурное финансирование как институт инновационного развития // Инновации. - 2009. - № 6. - С.49.
14. В. Андреев. Ключевые факторы успешности российских инновационных проектов в реальном секторе экономики // Вопросы экономики. - 2010. - №10. - С. 41-61.
15. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер, 1999. – С. - 131.
16. Антоненко И.В. Формирование функциональной макроструктуры региональной инновационной системы // Региональная экономика: теория и практика. - 2010. - №23(158). - С.- 20-28.
17. М.Ю. Архипова. Статистический анализ основных тенденций создания и использования передовых технологий// Вопросы статистики. – 2009. - №7. - С 67.
18. Баринов В.А. Жмуров Д.А. Развитие сетевых формирований в инновационной экономике // Менеджмент в России и за рубежом. - 2007. - №1. - С. 20
19. Барышева А.В., Балдин К.В., Голов Р.С., Передеряев И.И. Инновации: Учебное пособие/ Под общ. Ред. Д.э.н., проф. А.В. Барышевой. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 382 с.
20. Бекетова О.Н. Реструктуризация предприятий // Менеджмент в России и за рубежом. - 2010. - №1. - С.- 86-89.
21. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: Опыт социального прогнозирования; Пер. с англ. М.:Academia, 1999. 956 с.
22. Беляева Г.А. Оптимальные варианты инновационного развития предприятий с системой научных учреждений// Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. - № 2. - С. - 42.
23. Бендигов М.А. Хрусталева Е.Ю. Методологические основы исследования механизма инновационного развития в современной экономике// Менеджмент в России и за рубежом. - 2007. - №2. – С.- 3.
24. Берри Л.Я. Специализация и кооперирование в промышленности СССР. – М.: Госполитиздат, 1954. – С. - 373.
25. Бирюков А. Развитие малого и среднего бизнеса – локомотив экономики (опыт Тайваня)// Вопросы экономики. – 2004. - №9. - С.123-129.
26. Бобылева Марина. Новые возможности управленческой интеграции в условиях применения корпоративных информационных технологий//Проблемы теории и практики управления. - 2007. - №4.- С.77-88
27. Бойко А. Новый шаг по развитию инновационной экономики стран СНГ// Инновации. – 2008. - №2. – С. 62-64.

28. Большой экономический словарь под ред. Азрилияна А.Н., М.: «Институт новой экономики», 2008, с. 1472.
29. Боуш Г. Типологизация, идентификация и диагностика кластеров предприятий: новый методологический подход // Вопросы экономики. – 2010. - №3. – С. – 121- 129.
30. Бухвальд Е., Виленский. Российская модель взаимодействия малого и крупного предпринимательства [Электронный ресурс]// Вопросы экономики. - 1999. - №2. - URL:[www.vopreco.ru](http://www.vopreco.ru)
31. Вагизова В.И. Факторы, формы и способы обеспечения развития инновационной деятельности хозяйствующих субъектов[Электронный ресурс]// Проблемы современной экономики. - №4 - 2009. - URL:[www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru)
32. Р. Вайбер. Эмпирические законы сетевой экономики// Проблемы теории и практики управления. – 2003. - №3 . – С. 82-88.
33. Валдайцев С.В., Валдайцева А.С. Венчурные инвестиции в молодые инновационные предприятия: мифы и реальность // Инновации. – 2010. - №3. - С. 33-40.
34. Валентей С. Контринновационная среда российской экономики. // Вопросы экономики. – 2005. – № 10. – С.132-143.
35. И. Вахрамов. К вопросу о методах стимулирования инноваций в РФ// Инновации. – 2007. - №5.
36. Вехи экономической мысли. Т. 2 Теория фирмы под ред. В. М. Гальперина – СПб.: Экономическая школа. 1999. – 534 с.
37. В. Вишнеvский, В. Дементьев. Инновации, институты и эволюция // Вопросы экономики. – 2010. - №9. С. 41-62.
38. Галлямова Д.Х. Управление концентрацией производства и структурными сдвигами в глобальной экономике (вопросы теории и оценки). –СПб.:Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2008. – 240 с.
39. Гелбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1979
40. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. – М.: ВладДар, 1993. – 310 с.
41. Голиченко О.Г. Модернизация и реформирование инновационной стратегии России: проблемы и решения// Вопросы экономики. – 2010. - №8. – С. 46-53.
42. Голиченко О.Г. Национальная инновационная система России: состояние и пути развития. – М.: Наука, 2006.- 396 с.
43. Гончар К. Инновационное поведение промышленности: разрабатывать нельзя заимствовать// Вопросы экономики. - №12. – 2009. - С. 125-141.

44. Городничая Е.И. Зарубежный опыт государственного стимулирования формирования кластеров// Вестник Московского университета. Серия 6. – 2010. - №1. - С.15-26.
45. Громова Е.В. Особенности функционирования российских технопарков// Вестник Московского университета. Серия 6. – 2009. - №6. - С. 15-23.
46. С. Губанов. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России)// Экономист. - № 9. – 2008. – С. 3.
47. ГУ-ВШЭ, МАЦ. Об использовании в России опыта новых индустриальных стран в формировании «институтов развития» и стимулирования инновационного экономического роста// Вопросы экономик. – 2004. - №10. – С. 33.
48. Гунин В.Н. и др. Управление инновациями: 17-ти модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 7. – М.: ИНФРА-М, 2000. – с. 37.
49. Гуриева Л.К. Концепция технологических укладов// Инновации. – 2004. - № 10 (77). – с.73.
50. Гурков И.Б.. Стратегия и структура корпорации: учеб. пособие. – М.: Дело, 2006. – 320 с.
51. Дейнега В.Г. Оптимизация инновационных бизнес-моделей в промышленных компаниях // Вестник Московского университета. Серия 6. - 2009. - №6. - С. 25-37.
52. В. Дементьев. Догоняющее развитие через призму теории «длинноволновой» технологической динамики: аспект «окон возможностей» в кризисных условиях // Российский экономический журнал, 2009. - №1-2.
53. Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория // Вопросы экономики. – 2004. - № 3. - С.64.
54. Диденко Д.А., Шудренко А.А. Экономика традиционная и инновационная (общее и особенное)// Инновации. - 2008. - №2. - С. 24-27.
55. Долгопятова Т. Концентрация акционерной собственности и развитие российских компаний// Вопросы экономики. – 2007. - № 1. – С. 84 – 97.
56. Доклад Общественной палаты РФ по промышленной политике и инновациям от 18 мая 2007 г. [Электронный ресурс].URL: [www.oprf.ru](http://www.oprf.ru).
57. Доклад о развитии человека 2005. Международное сотрудничество на перепутье: помощь, торговля и безопасность в мире неравенства/ Пер. с англ. – М.: издательство «Весь мир», 2005. с.284-285; Доклад о мировом развитии 2007. развитие и новое поколение/ Всемирный банк. Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2007. - С 330-331.

58. Доровских А.И. Роль инноваций в развитии вертикально интегрированных нефтяных компаний// Вестник Московского университета. Серия 6. – 2009. - №1. - С.- 89-100.
59. Драчева Е.Л., Либман А.М. Проблемы определения и классификации интегрированных корпоративных структур // Менеджмент в России и за рубежом. - № 4. - 2001. – С. – 8 – 15.
60. Древинг С.Р. Институциональные основы развития межрегиональных инновационных систем[Электронный ресурс]// Проблемы современной экономики. - №3. – 2008. - URL: [www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru)
61. Древинг С.Р. Вертикально-интегрированные компании и их роль в развитии промышленных кластеров[Электронный ресурс]// Проблемы современной экономики. - №4. - 2008. -URL: [www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru)
62. Дрогобыцкая К.С. Организационные структуры инновационной эпохи[Электронный ресурс]// Проблемы современной экономики. - 2009. - №1.- URL: [www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru).
63. А.Н. Дырдонова. Оценка эффективности кластерных образований в регионе// Регионология. – 2010. - №4. – С. – 84-88
64. Егорова Н.Е. Моделирование деятельности малого предприятия, функционирующего в экономическом симбиозе с крупным промышленным объектом// Экономика и математические методы. 1999. Вып. 2
65. Ельмеев В.Я. Всестороннее развитие личности предполагает уничтожение разделения труда между людьми // Вопросы философии. – 1962. - № 10. – С. - 26.
66. Ермачков Е.И. интеграция крупного и малого предпринимательства в современной рыночной экономике. автореф. дис. на соискание степени канд. Эконом. наук. – М.: 2003.
67. Жигунов А.П. Крупное, среднее и малое предпринимательство как экономическая система //Проблемы современной экономики. – 2008. - №1(25). – С. – 505-507.
68. Жигунов А.П. Развитие сотрудничества крупного, среднего и малого предпринимательства в инновационной экономике// Проблемы современной экономики. – 2007. - №4(24). – С. - 191-194.
69. Зангеева С.Б., Филин С.А. Технопарки и техноэкополисы как основа национальной инновационной системы// Инновации. – 1998. - №2-3.
70. Захаров Владимир. Промышленные кластеры и экономический рост// Проблемы теории и практики управления. -№12. – 2007. – С. - 19-33.
71. Иванов Д.А. Логистика. Стратегическая кооперация. М.: Вершина, 2006. – С. - 29



72. Иванова Ю.Б., Анненкова Е.В., Пономаренко Е.В. развитие кластерных структур в региональном экономическом пространстве// Региональная экономика. - 2009. - №2. - С. - 63-72.
73. Игнатова Н.В. Влияние межфирменной интеграции на эффективность промышленного производства: автореф дис. на соискание степени канд. эконом.наук /Волгогр. гос. ун-т.– Волгоград: 2005. - 26 с.
74. Инновации и экономический рост. – М.: Наука, 2002. – 377 с.
75. Историяэкономическихучений (современныйэтап): Учебник/Под общ. ред. А.Г. Худокормова. - М.: ИНФРА-М, 2002. — 733 с.
76. Кабалина В., Кларк С. Инновации на постсоветских промышленных предприятиях// Вопросы экономики. – 1999. - №7. - С. - 19-20
77. Капралова Н.Л. Внешнеэкономическая активность как фактор конкурентоспособности// Вопросы статистики. - 2007. - №7. - С. – 29-36.
78. Карачаровский В. Планирование инноваций современной фирмы// Экономист. - 2008. - N 11. - С. - 24-34.
79. Карачаровский В. Как преодолеть «низкотехнологичное равновесие» (об итогах рыночной адаптации российских наукоемких предприятий и необходимости особых мер государственной промышленной политики)// Российский экономический журнал. - 2005. - № 9/10. - С. 41-56..
80. Кастельс Мануэль. Информационная экономика: экономика, общество и культура: Пер. с англ. под науч. Редакцией О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
81. Касымов Г.Ф. Совершенствование процесса формирования кластеров в экономике Республики Татарстан [Электронный ресурс] // Вестник ТИСБИ. - 2008. - №1. - URL: <http://www.tisbi.org/science/vestnik/2008/issue1/>
82. Кагунина И.В. Системно-синергетическая концепция организационного развития // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. - №5. - С. – 9-14.
83. Каширин В.В., Самойлов В.К. Институциональные проблемы предпринимательства в системе контрактных отношений // Вестник Московского университета. Серия 6. - 2008. - №5. - С. - 14-23.
84. Келле В.Ж. Инновационная система России: формирование и функционирование. М.: Едиториал УРСС, 2003. – 148 с.
85. Киселева Ю.А., Любименко А.И. Моделирование инновационных стратегий развития предприятий обувной промышленности в условиях глобальной конкуренции// Инновации. – 2009. - №6. - С. - 75-77.

86. В. Клавдиенко. Стимулирование инновационной активности в странах ЕС: национальный и наднациональный аспекты // Проблемы теории и практики управления - 2007. - № 10. - С. - 58-69.
87. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность / Клейнер Г.Б., Тамбовцев В.Л., Качалов Р.М. под общ. Ред. С.А. Панова, Г.Б. Клейнера. – М.: Экономика, 1997. - 288 с.
88. Когденко Вера. Анализ интеграционных связей организации: методологический аспект//Проблемы теории и практики управления. - 2007. - № 4. - С. - 108.
89. Ковалев Д.Г. Инновационные коммуникации: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 288 с.
90. Кокуева Я.А. Проблемы малого инновационного предпринимательства в России и пути их решения[Электронный ресурс]// Проблемы современной экономики. – 2009. -№1. - URL: [www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru)
91. Колибаба В.И., Ямпольский Ю.П. Формирование интегрированных структур в российской электроэнергетике// ЭКО. - 2008, - № 11. - С. - 80-90
92. Н.И. Комков, Н.Н. Бондарева. Проблемы коммерциализации научных исследований и направления их решения[Электронный ресурс]// Проблемы прогнозирования. - URL: [www.ecfor.ru](http://www.ecfor.ru)
93. Конахина Н.А. Анализ инновационных технологий в мировой отрасли автомобилестроения// Инновации. – 2008. - №2. С. - 60-361.
94. Концентрация производства: условия, факторы, политика под ред. А.Е. Шаститко; Бюро экономического анализа. – М.: ТЕИС, 2001 – 355 с.;
95. Костусенко А.И. Факторы, формы и способы обеспечения развития инновационной деятельности хозяйствующих субъектов[Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики. - 2009. - №4. -URL: [www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru)
96. Котов Д.В. Анализ перераспределения инвестиционного потенциала в интегрированной бизнес-группе с применением портфельных концепций// Менеджмент в России и за рубежом. - 2008. - № 2. - С.28.
97. Р.Г. Коуз. Природа фирмы. / под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – 534 с.
98. Коуз Р. Фирма, рынок и право, М.: Дело, 1993. – 192 с.
99. А. Кочергин. Инновационная деятельность: налоговые льготы и преференции[электронный ресурс]// Финансовая газета. – 2011. - №7. - URL: [www.fingazeta.ru](http://www.fingazeta.ru)

100. Кошелева Т.Н. Факторы и закономерности, определяющие развитие малого предпринимательства в системе хозяйственных взаимосвязей [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики. – 2009. - №4. - URL: [www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru)
101. Краснощекоев П.А. Структура технологического уклада// Инновации. - 2008. - №2. - С. - 56-59.
102. Кузнецов И.А. Принципы государственной финансовой поддержки инновационно-инвестиционного процесса// Менеджмент в России и за рубежом. - 2009. - №5. - С. - 78 – 84.
103. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва.- М.: Экономика, 2004.- 632 с.
104. Курило А.Е. Малое предпринимательство в республике Карелия: возможности преодоления кризиса// Менеджмент в России и за рубежом. - 2010. - №1. - С. - 48-52.
105. Ламанов Алексей. Новые формы российских промышленных сетей // Проблемы теории и практики управления. – 2004. - №1. - С. -58.
106. Е.Б. Ленчук, Г.А. Власкин. Кластерный подход в стратегии развития зарубежных стран[Электронный ресурс]// Проблемы прогнозирования. – 2010. - №5. - URL: [www.ecfar.ru](http://www.ecfar.ru)
107. Е.Б. Ленчук, Г.А. Власкин. Кластерный подход в стратегии инновационного развития России[Электронный ресурс]// Проблемы прогнозирования. – 2010. - №6 - URL: [www.ecfar.ru](http://www.ecfar.ru).
108. Леонов А.А. Важность развития инновационного менеджмента в России на примере фармацевтической индустрии// Менеджмент в России и за рубежом. – 2008. - №1. - С. - 85-96.
109. Либмен А. Внутренняя и международная интеграция: взаимовлияние и взаимодействие// Общество и экономика. – 2008. - №8. - С. - 103-118.
110. Любич А.А., Харaziшвили Ю.М. Оценка эффективности социально-экономического развития основных видов экономической деятельности и инновационность экономики// Инновации. – 2007. - №8. - С. - 72-77.
111. Людвикова Н.Ю. Принципы и процедуры венчурного инвестирования[Электронный ресурс]: //Проблемы современной экономики. - 2009. - №3. - URL: [www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru)
112. Лямзин О.Л., Самков Т.Л., Гришина Е.А. Разработка модели инновационных циклов как инструмента взаимодействия межотраслевых интегрированных структур с использованием кластерного подхода// Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. - №6. - С. - 67-77.

113. Макарова П.А., Флуд Н.А. Статистическая оценка инновационного развития// Вопросы статистики . – 2008. - №2. – С. - 15 – 29.
114. Максимов Д.А., Халиков М.А. рыночная устойчивость, экономическая безопасность и инновационная стратегия предприятия в условиях трансформируемой экономики// Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. - №2. - С. - 15-21.
115. Максин С.В. Роль научных разработок и трансфера технологий в инновационном развитии предприятия// Инновации. – 2009. - №4. - С. - 32-35.
116. Малыгина О. Ключевая компетенция компании как конкурентное преимущество// Проблемы теории и практики управления. – 2008. – №10. - С. - 117 – 126.
117. Малый бизнес в развитых странах [электронный ресурс] // Сетевой портал: Идеи малого бизнеса, кредитование малого бизнеса. – 29.05.10. - URL: [www.kreditbusiness.ru](http://www.kreditbusiness.ru)
118. Марков Сергей. Франчайзинг: решение проблем развития бизнеса// Проблемы теории и практики управления. – 2006. - №3. - С. - 104 – 107.
119. К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т.23. – изд. 2-е. – 1960. - С. - 498
120. Маршалл А. Принципы политической экономии: в 3-х томах. Т.1. М.: Прогресс. - 416 с.
121. О. Матвеев. Проблемы перехода к инновационному типу экономического развития// Экономист. – 2009. - №8. - С. - 93-96
122. Михайлов В.А. Координирование международного производства и технологий в российских ТНК// Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. - №3. - С. - 118-125.
123. Монастырский Е.А., Пушкаренко А.Б., Чистякова Н.О. Методические подходы к оцениванию эффективности инфраструктуры инновационной системы региона// Инновации. – 2009. - №6. - С. - 75-81.
124. Е.В. Моргунов, А.А. Пазова. Направления развития и поддержки малого инновационного предпринимательства в России// Вестник Университета (ГУУ). – 2009. - №19. – С. - 168-174
125. Морозов Ю.П., Гаврилов А.Г. Инновационный менеджмент. М.: ЮНИТИ – ДАНА. - 2003. – С. 472
126. Назаров М.Г., Фияксель Э.А. Роль инновационного кластера в формировании РИС (региональной инновационной системы)// Инновации. - 2009. - №6. - С. - 86.
127. Нестеренко Юлия. Малые инновационные предприятия в институциональной структуре// Теория и практика управления. – 2006. - №11. - С. - 84
128. Никитин С., Трофимов И. Зависимость эффективности производства от степени концентрации (на примере обрабатывающей промышленности США) / Соревнование двух систем. – М.. Наука, 1988 – С. - 208

129. Носачевская Е.А. О научно-техническом и инновационном потенциале России // ЭКО. - №8. – 2011. - С. - 8
130. Окулов Д.В. Аутсорсинг и производительность труда на предприятиях электрической промышленности// Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. - №4. – С. - 110 – 112.
131. Павлов К. Инновации экстенсивного и интенсивного типа// Экономист. – 2009. - №7. - С. - 43-48.
132. Переверзева М.Н. Венчурные механизмы финансирования инновационных проектов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. -№4. - С. - 22 – 28.
133. Петрова А.Б. Развитие контрактных отношений кооперирования в консолидированной структуре машиностроения[Электронный ресурс]// Проблемы современной экономики. - 2008. - №3. - URL:www.m-economy.ru
134. Пи Цяньшэн, Ван Кай. Опыт китайских зон технико-экономического развития/ пер. с кит. – СПб.: изд-во С.-Петербургского университета, 2006. – 486 с.
135. Полтерович В. Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации// Вопросы экономики. – 2009. - № 6. - С. – 4-24.
136. Поляков С.Г. Особенности взаимодействия государства и предпринимательства научно-технической сфере// Инновации. – 2004. - №8. – С. - 37.
137. Поляков С.Г., Фомин Э.Ф. Влияние организационных рутин на развитие стратегии кооперации инновационной компании// Инновации. – 2010. - №3 (37). - С. - 85-88.
138. Портер М. Конкуренция М.: Изд. Дом «Вильямс», 2003. - 608 с.
139. Портер М. Международная конкуренция. М.: Международные отношения, 1993. - 378с.
140. Посталюк М.П. Инновационные отношения в экономической системе: теория, методология и механизм реализации. Казань: Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина, 2006. - 420 с.
141. Пыхтеев В.Г. Взаимодействие предпринимательских структур на рынке высоких технологий в условиях регионализации[Электронный ресурс]// Проблемы современной экономики. – 2009. - №1. - URL: www.m-economy.ru
142. Рой Л.В. Стратегия диверсификации компании (теоретические подходы)// Вестник Московского университета. Серия 6. – 2009. - №2. - С. - 87-105.
143. Романенко С.И. Преодоление кризиса в отраслях машиностроения – условие экономического инновационного подъема стран СНГ// Инновации. - 2008. - №2. - С. - 65-73.
144. Рудь Н.Ю. Ключевые проблемы привлечения наукоемких прямых иностранных инвестиций в Россию в условиях глобальной экономики// Менеджмент в России и за рубежом. – 2007. - №4. – С. - 24-28.

145. Сеидов М.Г. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности экономики России // Инновационное развитие экономики: теория и практика. Материалы международной научно-практической конференции молодых ученых и аспирантов. – Ярославль. ЯрГУ, 2005. – С. - 50
146. Силакова В.В. Инновационное развитие на основе партнёрства предприятий и научных организаций// Менеджмент в России и за рубежом. - 2010. - №1. – С. - 68-72.
147. Скоч А.В. Синергетический эффект кластерообразующих инвестиций: методы количественной и качественной оценки// Менеджмент в России и за рубежом. - 2008. - №3. - С. - 23-30.
148. Смирнов А.И., Казык Д.Е., Паначев В.Ю. Крупные корпорации и экономическая безопасность: пример Красноярского края // ЭКО. - 2008. - №11. - С. 49-60.
149. Соболева Ю.П. Управление производственной кооперацией в интегрированных объединениях [Электронный ресурс]// Проблемы современной экономики. – 2007. - №3 (23). - URL: [www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru)
150. Сомова Е.Ю. Выявление экономических кластеров на территории Российской федерации (на примере текстильной индустрии)// Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. - №6. - С. - 9-17.
151. Шашевская Г.Н. Формирование инновационного кластера на базе профильного технопарка как механизм регионального развития// Инновации. - 2009. - №4. - С. - 83 – 87.
152. Степаненко Д.М. Инновационный процесс и инновационная деятельность: понятие, сущность, характеристики[Электронный ресурс]// Проблемы современной экономики. - 2009. - №4. - URL:[www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru)
153. Степанова Т.Е., Манохина Н.В. Экономика, основанная на знаниях (теория и практика): учебное пособие. – М.: Гардарики, 2008. – 238 с.
154. С. Сударев. Интеграция как экономическая категория // Экономические науки – 1979 - №6 – С. - 23
155. А.В. Сурин, О.П. Молчанова. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2008- 368 с.
156. А.Ф. Суховой, И.М. Голова. Формирование инновационных территорий как предпосылка модернизации экономики Тюменской области// Экономика региона. – 2009. - №3. - С. - 84-91
157. Табачникас Б.И.Экономические границы малого бизнеса: институциональные ограничения и количественные показатели [Электронный ресурс]// Проблемы современной экономики. - 2009. - №1. - URL:[www.m-economy.ru](http://www.m-economy.ru)

158. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: в 2 т. // пер. с англ. Под ред. В.М. Гальперина, Н.А. Зенкевича. – 20е изд. испр. – СПб.: экономическая школа, 2000. – Т.1 – С. - 376.
159. Титов Л.Ю. Принципы формирования инновационных сетей в реальном секторе экономики [Электронный ресурс]// Проблемы современной экономики. – 2009. - №1.- URL:www.m-economy.ru
160. Тишков Ю.С. Информация как ресурс экономики знаний// Менеджмент в России и за рубежом. - №1. - 2010. - С. -3 – 6.
161. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов/ Пер. с англ. Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
162. Э. Тоффлер. Метаморфозы власти. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2003. - С. -669.
163. Три исследования по конкурентной политике/ Под ред. А.Е. Шаститко; Бюро экономического анализа. – М.: ТЕИС, 2002. – 384 с.
164. Узлов В.А. Почему инновации уходят из России? Личный опыт// ЭКО. – 2011. - №7. – С. 14-29; Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношения контрактации» СПб.: Лениздат, 1996. - 702 с.
165. Управление инновациями: В 3 кн. Кн. 1. основы организации инновационных процессов; Под ред. Ю В. Шленова. – М.: Высш. шк., 2003. - С. 252.
166. Устюжанин А.А. Франчайзинг в России // Вестник Московского университета. Серия 6. – 2009. - №4. - С. - 14-20.
167. Хаит А.М. Взаимодействие крупного и малого бизнеса: анализ зарубежного опыта и применение его в России: автореф. дис. на соискание степени канд. экон. наук. – М., 2000.
168. Хэй Д., Моррис Д. теория организации промышленности: в 2 т. / Пер. с англ. под ред. А.Г. Слуцкого. СПб.: Экономическая школа, 1999. - Ч. 1. - 384 с.
169. Челнокова О.Ю. Интеграция хозяйствующих субъектов в российской экономике: автореф. дис. на соискание степени канд. эконом. наук / Саратовский государственный университет. – Саратов, 2004. – 16 с.
170. Р.И. Чененнова, И.В. Макарова. Развитие инновационных форм бизнеса в условиях экономики знаний// Экономика региона. – 2009. - №3 - С. - 103-106
171. А. Чубайс. Инновационная экономика в России: что делать?// Вопросы экономики. – 2011. - №1. - С. - 120 – 126.
172. Шамхалов Ф. Государство и экономика: Власть и бизнес. – М.: экономика. 1999. -414 с.

173. Шерешева М. Ю. Инновационные кластеры / В кн.: «Роль инновационно активных территорий в формировании национальной инновационной системы». – М.: ТЕИС, 2008. – С. - 661—666.
174. А. Шилов. Инновационная экономика: наука, государство, бизнес// Вопросы экономики. – 2011. - №1. - С. - 127 – 136.
175. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М: ЭКСМО, 2007. – С. - 854.
176. Шамлина Г.Г., Гагарин А.И. Кластеры в экономике России // Региональная экономика. Теория и практика. – 2008. - №6 (63). - С. - 9-16
177. Шамрай Юрий. Инновации и повышение конкурентоспособности национальной экономики: современный подход// Проблемы теории и практики управления. – 2009. - №2. - С. - 68-74.
178. М. Шахов, Т. Глазкова. Поглощения кремниевой долины // РБК Daily от 6 апреля 2010г.
179. Экономическая политика: стратегия и тактика. Факторы роста российской экономики// Проблемы теории и практики управления. - 2007. - №8. - С. - 8-13.
180. Экономическая энциклопедия под ред. Л.И. Абалкина. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.
181. Яковлев А., Симачев Ю., Данилов Ю. Российская корпорация: модели поведения в условиях кризиса // Вопросы экономики. – 2009. - №6. - С. - 70-83.
182. Якутин Ю. Корпоративные структуры: вариант типологизации и принципы анализа эффективности // Российский экономический журнал. - 1998. - № 4. – С. - 28.
183. Янакидис Х.В. Взаимодействие хозяйствующих агентов в инновационной деятельности [Электронный ресурс] // Проблемы современной экономики. - 2009. - №4. - URL:www.m-economy.ru
184. Янсен Феликс. Эпоха Инноваций: Пер с англ. – М.: ИНФРА-М., 2002. – 308 с.
185. Ясин Е., Снегова М. Роль инноваций в развитии мировой экономики// Вопросы экономики. – 2009. - №9. - С. - 15-31.
186. Arrow K.J. Vertical Integration and Communication// Bell Journal of Economics. 1975. Vol.6. P.173-183.
187. Federal Science and Engineering Support to UniversitiesColleges, and Nonprofit Institutions// US National Science Foundation – March 2007, P. 6-12.
188. Galbraith J.K. The Anatomy of Power. Boston: Mifflin Company Boston, 1983
189. Public/private partnerships for innovation: policy rationale, trends and issues, OECD, 10–12 December 2002, Headquarters, Paris.
190. PriceWaterhouse, исследование 300 слияний за 1987-1997



191. Small and Medium–sized Enterprises: Local Strength, Global Reach: Policy Brief, OECD, 2000. P.3
192. UNCTAD, WorldInvestmentsReport 2005.
193. UNCTAD, World Investments Report 2001. Promoting Linkages. – P.142
194. World Investment Report 2004. P. 87.
195. Официальный сайт фонда содействия малых форм предпринимательства в научно-технической сфере: [www.fasie.ru](http://www.fasie.ru)
196. Индикаторы инновационной деятельности 2008. Статистический сборник. Казань, 2009.
197. Интернет сайт Федеральной службы государственной статистики. - URL:[www.gks.ru](http://www.gks.ru)
198. Интернет-сайт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Татарстан. - URL:[www.tatstat.ru](http://www.tatstat.ru)
199. Российский статистический ежегодник 2009.
200. Статистическая служба Европейского союза. - URL:  
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home>







MoreBooks!  
publishing



# yes i want morebooks!

Покупайте Ваши книги быстро и без посредников он-лайн – в одном из самых быстрорастущих книжных он-лайн магазинов! окружающей среде благодаря технологии Печати-на-Заказ.

Покупайте Ваши книги на  
**[www.more-books.ru](http://www.more-books.ru)**

---

Buy your books fast and straightforward online - at one of world's fastest growing online book stores! Environmentally sound due to Print-on-Demand technologies.

Buy your books online at  
**[www.get-morebooks.com](http://www.get-morebooks.com)**



VDM Verlagsservicegesellschaft mbH

Heinrich-Böcking-Str. 6-8  
D - 66121 Saarbrücken

Telefon: +49 681 3720 174  
Telefax: +49 681 3720 1749

info@vdm-vsg.de  
[www.vdm-vsg.de](http://www.vdm-vsg.de)

