

Концептуальные черты современной межфирменной производственной кооперации

*Ю.В. Пискулов,
Ю.Ю. Посысаев,
Ю.А. Савинов*

УДК 339.94
ББК 65.298
П-345

Возникновение и развитие межфирменной кооперации фундаментально исследованы экономистами. Одно из фундаментальных открытий в экономике заключалось в том, что занятые в производстве люди имеют возможность производить больше, если они кооперируются друг с другом, специализируясь в различных видах продуктивной деятельности, а затем, вступая в сделки друг с другом с целью приобретения необходимых им товаров и услуг, то есть, осуществляя процессы разделения труда. В свое время А. Смит описал, как в его время (конец XVIII в.) различные стадии процесса производства на фабрике булавок осуществлялись различными людьми, каждый из которых специализировался на выполнении одной операции – вытяжке проволоки, ее выпрямлении, разрезании проволоки на куски нужной длины, заострении кончика, прикреплении головки и упаковки готовой продукции, – и как в результате этого объем производства во много раз превосходил тот, который был бы возможен, если бы каждый работник выполнял все стадии процесса в одиночку.¹

Существенный вклад в развитие теории кооперации внес Д. Рикардо, разработавший тезис о наличии сравнительных преимуществ государств (а в его лице производителей) в производстве товаров, что стало основой развития международной торговли. Д. Рикардо доказал достаточность наличия сравнительного преимущества, т.е. чтобы по данному товару соотношение ее затрат с затратами других стран было более благоприятно для нее, чем по другим товарам. С помощью цифрового примера Рикардо выявил, что при определенном соотношении затрат такая страна все же может выиграть от

¹ Задачи координации и мотивации // <http://www.seinst.ru/page119/>. Подробнее см. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / Пер. с англ. И.В. Розмаинского, Д.Е. Тетерина, К.А. Холодилина под редакцией И.И. Елисеевой и В.Л. Тамбовцева — СПб. : Экономическая школа, 1999. — т. 1 – 472 с., т. 2 – 424 с.

специализации на производстве данного товара. Он доказал выгодность (преимущество) международной торговли на основе сопоставления сравнительных издержек, т.е. если различные страны обладают сравнительным преимуществом по различным экспортным товарам, то международное разделение труда и торговля между этими странами является взаимовыгодной.²

Анализируя процессы развития межфирменной кооперации необходимо отметить и исследование К. Маркса. По определению К. Маркса, производственная кооперация – это «та форма труда, при которой много лиц планомерно работает рядом и во взаимодействии друг с другом в одном и том же процессе производства или в разных, но связанных между собой процессах производства».³ Это взаимодействие многих определенным образом размещенных производителей, будь то отдельные рабочие или производственные коллективы, формирует новую производственную платформу, повышающую эффективность индивидуальных усилий таких производителей. В основе производственной кооперации находится разделение труда: общее, частное и единичное. Первые два типа разделения общественного труда имеют в основе своей предметную специализацию, т.е. сосредоточение производителей на изготовлении одного или нескольких технологически взаимосвязанных видов законченной продукции. Третий тип, напротив, опирается на поддетальную и пооперационную специализацию отдельных работников (или подразделений) данной производственной единицы. Весь технологический процесс распадается здесь на отдельные участки по изготовлению того или иного компонента готового продукта либо по осуществлению той или иной технологической операции.

Сущность процесса кооперации в мировом хозяйстве в свое время исследовали отечественные экономисты Новиков Р.А. и Шишков Ю.В.⁴, а также Завьялов П.С.⁵ Однако с тех пор произошли определенные изменения. Эти изменения коснулись сущности кооперации, но следует отметить, что все экономисты, исследовавшие это экономическое явление, не придерживались жесткой терминологии. Практически все считали, что в терминологическом плане вполне возможно использование термина «кооперирование» наряду с термином «кооперация», хотя в экономической литературе устоялось применение термина «кооперация». По своей экономической сущности кооперация может осуществляться как внутри предприятия, так и между предприятиями.

² История экономических учений // <http://uchil.net/?cm=68218>

³ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 337.

⁴ Новиков Р.А., Шишков Ю.В. Международная кооперация капиталистических фирм. М.: «Мысль», 1972, - 286 с. (Ин-т мировой экономики и международных отношений АН СССР. Серия «Международные монополии и империалистическая интеграция»).

⁵ Завьялов П.С. Кооперация в мире капитала: Международные аспекты промышленного кооперирования. М.: Мысль. 1979. – 215 с.



Значительный вклад в развитие теоретического обоснования ММК внесли зарубежные экономисты. Среди современных отметим некоторые основополагающие публикации. В сборнике, изданном в Великобритании, исследуются важные вопросы налаживания кооперации между фирмами. При этом авторы уделяют существенное внимание условиям составления контрактов по реализации кооперационных проектов. Для обозначения группы предприятий, связанных контрактами по кооперации, авторы вводят термин «договорные сети» (Contractual Networks). Признавая некоторую условность этого термина один из авторов и издатель (Ф. Кафаджи) признает его недостаточно удачным – «фундаментальным, но мало понятным для характеристики особенностей современного экономического ландшафта». ⁶ Тем не менее, он считает, что наблюдаемые в широком спектре отраслей промышленности и в самых разных обстоятельствах развитие деятельности этих сетей представляют важные проявления реализации на практике положений современной теории фирмы. В сборнике дает глубокий правовой и экономический анализ международной межфирменной кооперации, реализуемой в рамках сетей в качестве альтернативы вертикальной интеграции. Рассматриваются различные формы сотрудничества, начиная от консорциумов и совместных предприятий до использования франчайзинга в дилерских центрах.

В трудах некоторых экономистов встречаются критические оценки термина сеть. Так, немецкие экономисты Poulin D., Chrysostome E. V., Zhan Su высказывают мнение, что на протяжении последних десятилетий, «сеть» слово стало повсеместным. Оно используется в таких словосочетаниях, как компьютерная сеть, социальная сеть, почтовая сеть, сеть связи, университетская сеть, электрическая сеть, сеть железных дорог, улично-дорожная сеть, сеть авиарейсов, распределительная сеть, торговая сеть и т.д. Однако они подтверждают правомерность использования термина «сеть предприятий». ⁷

Финские экономисты Пааво Ритала и Элонен Х.-К. при исследовании международной межфирменной кооперации делают акцент на приобретении сравнительных конкурентных преимуществ сторонами-участниками кооперационных проектов. Они считают необходимым учитывать кооперационные проекты при SWOT-анализе конкурентных позиций компании на рынке. ⁸

⁶ Aubert de Vincelles C, Cafaggi F., Clavel S., Gómez F., Grundmann S., Scalera D., Whittaker S., Zazzaro A. // Ed. By Cafaggi F. Contractual Networks, Inter-Firm Cooperation And Economic Growth. Scuola Nazionale dell'amministrazione, Rome, and Director, Center for Judicial Cooperation, EUI, Florence, Italy. 2011 - 264 pp

⁷ Poulin D., Chrysostome E. V., Zhan Su Inter-Firm Cooperation Networks: A Historical Perspective // Relations of Complex Organizational Systems. Urban S. (Ed.) Springer fachmedien. Wiesbaden. 1999, pp 21-58

⁸ Paavo Ritala, Ellonen Kaisa - Hanna Competitive advantage in interfirm cooperation: old and new explanations. (Lappeenranta School of Business, Lappeenranta, Finland) // Competitiveness Review Volume 20 Issue 5

Этот вывод подтверждает и группа испанских экономистов, предпринявшая исследование международной межфирменной кооперации в настоящее время.⁹

Английский экономист Фаррелл Х. анализирует влияние институциональных факторов на развитие ММК, анализируя в частности кооперацию между предприятиями провинции Эмилия-Романья (Италия) и земли Баден-Вюртемберг (Германия).¹⁰

В публикации американских экономистов Виндола М. и Меллера К. рассматривается использование межфирменных методов расчета за продукцию, получаемую по кооперации на основе открытого счета.¹¹

Многие авторы в принципе не углубляются в анализ терминологических оттенков термина «кооперация» и выявления его отличий от других и прямо используют в качестве синонимов термины «кооперация», «кооперирование», «сотрудничество», «взаимодействие». ¹² В трудах В.И. Ленина, на которые ранее ссылались, в равной степени используются термины «кооперация» и «кооперирование», как синонимы.¹³

В связи с отсутствием жесткого определения термина «кооперация» в экономической литературе существует много интерпретаций этого экономического понятия. В частности, выдвигается предложение считать кооперацию синонимом термина «сотрудничество».

⁹ Edwards-Schachter M., Castro-Martínez E., Fernández-De-Lucio I. Motives for International Inter-Firm Cooperation on R&D and Innovation. Literature Overview and Recent Trends. Chapter 11// Quality Innovation by Latif Al-Hakim; Chen Jin. Published by IGI Global, Institute of Innovation and Knowledge Management, Spain & Universitat Politècnica de València, Spain. 2013 // <https://www.safaribooksonline.com/library/view/quality-innovation/9781466647695/978-1-4666-4769-5.ch011.xhtml>

¹⁰ Farrell H. The Political Economy of Trust. Institutions, Interests, and Inter-Firm Cooperation in Italy and Germany. Part of Cambridge Studies in Comparative Politics. May 2012

¹¹ Windolph M., Moeller K. Open-book accounting: Reason for failure of inter-firm cooperation? Management Accounting Research. Volume 23, Issue 1, March 2012, Pages 47–60

¹² См. подробнее Соколов В. Российское машиностроение в системе международных экономических связей // <http://finanal.ru/006>; Авдокушин Е.Ф. Международная специализация и кооперирование производства //

Международные экономические отношения // http://polbu.ru/avdokushin_economy/ch07_all.html;

Спирidonov И.А. Мировая экономика. М.: Издательство: Инфра-М. 2010 – 272с.; Гудков А.Г., Горлачева Е.Н. Межфирменное взаимодействие высокотехнологичных предприятий / А. Г. Гудков, Е. Н. Горлачева; под ред. И. Н. Омельченко. – М. : Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2014. – 190, [2] с. : ил.; Багиев Е. Г. Императивы стратегического планирования межфирменного производственно-технического сотрудничества // <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2417>

¹³ Ленин В. И. Очередные задачи Советской власти, Полн. собр. соч., 5 изд., т. 36; его же. Экономика и политика в эпоху диктатуры пролетариата, там же, т. 39; его же, О кооперации, там же.



По нашему мнению, термин «сотрудничество» отражает общие формы объединения усилий (не обязательно трудовых) и не имеет четкого определения, он включает понятия, например «научное сотрудничество», «инвестиционное сотрудничество», «торгово-экономическое сотрудничество». Оно может касаться сферы труда, равно как и сферы досуга – например «творческое сотрудничество» и т.д.

Например, универсальная энциклопедия «Википедия» дает три значения термина «международное сотрудничество»: 1) с точки зрения сущности, добровольная помощь дарителя одной страны (будь то государство, местные власти или общественная организация) населению другой страны; это население может получать помощь прямо от дарителя или же через посредничество его государства, местных властей или местных общественных организаций; 2) с точки зрения определения сферы деятельности, в том числе: улучшение здравоохранения, улучшение образования, улучшение условий окружающей среды, сокращение социально-экономического неравенства, антитеррористическая деятельность; 3) с точки зрения менеджмента, – универсальная форма организации взаимосогласованного производства с участием иностранных партнеров двух или нескольких стран, основанная на распределении производства продукции, коммерческом сотрудничестве, взаимной гарантии рисков, общей защите инвестиций и промышленных секретов.¹⁴

Таким образом, мы видим, что четкого определения термина кооперация, кроме указания, что он применим в процессе производства, – нет. Однако, по нашему мнению, в процессе экономического развития происходит и эволюция экономического содержания этого термина. Здесь возникает ряд дискуссионных вопросов. Во-первых – насколько правомерно применять термин кооперация не только в производственном процессе, но и в отношении других этапов трудовой деятельности – например, в процессе научной и конструкторской деятельности, в процессе сбыта продукции, в процессе гарантийного и послегарантийного технического обслуживания проданного товара? В период централизованного планирования экономики этапы разработки новых товаров, осуществлявшиеся в опытно-конструкторских бюро были связаны лишь с подразделениями опытного производства, а сбыт и обслуживание не находились в сфере производственных предприятий.

В рыночной экономике субъект рыночных отношений может функционировать лишь обеспечивая и разработку и производство и сбыт. Поэтому, по нашему мнению, кооперация в сфере сбыта продукции органически связана с

¹⁴ Международное сотрудничество // http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9C%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%B5_%D1%81%D0%BE%D1%82%D1%80%D1%83%D0%B4%D0%BD%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%BE

деятельностью в сфере производства и поэтому кооперация в области сбыта (сбыт через посредников или через каналы фирмы-партнера) является частью общего процесса кооперации. Это подтверждают российские исследователи Третьяк О.А. и Румянцева М.А., отмечающие, что «межфирменная кооперация развивается по всей цепочке создания ценностей. Между тем, наиболее быстрый рост партнерств отмечается в научных исследованиях и разработках».¹⁵ То есть они включают в процесс производственной кооперации этап научных исследований и разработок.

Также следует отметить важность кооперации при сбыте продукции. Одной из первых в отечественной экономической литературе на это обратила внимание И.Н. Герчикова. По ее мнению, в процессе кооперации стороны могут оговаривать объемы «согласованного сбыта». Понятие «согласованный сбыт» включает не только скоординированные выступления кооперантов на рынке, но и вопросы технического обслуживания реализованной продукции, ее последующей модернизации с учетом требований потребителя.¹⁶

Что может представлять кооперация на этапе сбыта продукции? Первый этап здесь – кооперация с посредниками. Второй – налаживание и расширение кооперации с потребителями, которые обеспечивают обратную связь сбыта и производства. Респонденты среди отечественных предприятий машиностроения подчеркивают необходимость кооперации с покупателями и субподрядчиками, а также и с федеральными органами власти.¹⁷

Кооперация в производственной деятельности эволюционирует по мере развития самого производства. В 30-40-х годах прошлого столетия, когда понятие «промышленное кооперирование» только начало получать признание в качестве термина, означавшего международные кооперированные связи капиталистических компаний, в него вкладывалось довольно узкое содержание. Имелись в виду главным образом экономические отношения между партнерами, возникающие в связи с производством и поставкой комплектующих деталей и узлов одним из них другому в соответствии с техническими условиями и потребностями одного из них на основе договора подряда (субподряда).¹⁸

В 70-90-е гг. XX в. такое понимание промышленной кооперации было дополнено новыми элементами. Результатом кооперации стали являться не только взаимные

¹⁵ Третьяк О.А., Румянцева М.А. Сети: подходы к объяснению феномена межфирменной кооперации // www.virtass.ru/programs/oat/tretrum.doc

¹⁶ Герчикова И.Н. Международное межфирменное производственное кооперирование/ Менеджмент . М. Юнити-Дата. 2010 // <http://sci-lib.biz/menedj/222-mejdunarodnoe-mejfirmennoe-43258.html>

¹⁷ Голованова С.В., Авдашева С.Б., Кадочников С.М. Межфирменная кооперация: анализ развития кластеров в России // Российский журнал менеджмента. Том 8, № 1, 2010. С. 41–66, с. 56.

¹⁸ Завьялов П.С. Кооперация в мире капитала: Международные аспекты промышленного кооперирования. Москва. Мысль. 1979 г. – с. 30.



поставки комплектующих изделий, но и конечной продукции. В последние десятилетия XX в. значительное развитие получил новый важный элемент промышленного кооперирования – научно-техническое сотрудничество в связи с производственным кооперированием и как самостоятельный объект кооперационной деятельности. Расширилось сотрудничество в коммерческой сфере, отражая процессы непосредственного воздействия промышленного кооперирования на него. Подобные отношения распространяются на сферу субподряда, обеспечивая подрядчику такую же возможность проявления инициативы, как и головному заказчику.¹⁹

Таблица 1

Виды межфирменной кооперации

Заклучение разового контракта на поставку узлов, агрегатов и частей	Не может считаться кооперацией, это проста сделка купли-продажи товара
Поставки узлов, агрегатов и частей в гарантийный и послегарантийный период после поставки оборудования	Не является кооперацией, поскольку не предусматривает разделения труда
Заклучение контракта с длительностью поставок боле года	Может считаться первым шагом к установлению кооперационных отношений
Заклучение контракта на разовую комплектацию импортируемого оборудования	Не может считаться кооперацией, поскольку отношения между сторонами заканчиваются после реализации поставки основного товара (обычно комплектного оборудования)
Заклучение договора о кооперации в проведении исследований и разработок	Является видом кооперации, поскольку предусматривает разделение труда в реализации исследовательского проекта или проекта по созданию новых товаров с последующим обменом на контрактной основе результатами реализации договора
Договор о межфирменной кооперации	Предусматривает разделение труда между сторонами, выдачу подрядного контракта и является классической формой кооперации

¹⁹ Recherche et innovation: Le temps des reseaux: Rapport du groupe “Recherche, technologie et competitivite” / Commissariat general du plan; Rapporteurs: Hanahhe O. et al.— P.: Documentation fr., 1993 .— 160 p.

Договор о кооперации в области сбыта	К кооперации относятся: - взаимное использование торговых сетей партнера (разделение труда – один партнер изготавливает продукцию, второй - ее продает) - использование торговой сети партнера для реализации товара под его товарным знаком.
Соглашение о продаже лицензии и технологии	Не является формой кооперации, поскольку не предусматривает разделения труда.
Франчайзинговое соглашение	Если в договоре предусмотрена только уступка права использования бренда, то такое соглашение не может быть отнесено к кооперационному
Создание совместного предприятия	Не является формой кооперации, поскольку не предусматривает разделения труда.

Источник: Составлено авторами самостоятельно

В течение последних десятилетий происходят крупные изменения на мировых промышленных рынках, среди которых, например, глобализация спроса и предложения, постоянно растущая доля затрат на НИОКР, внедрение и неопределенность новых информационных технологий в управлении фирмой. Приспосабливаясь к этим изменениям, фирмы стали больше обращать внимание на формирование и поддержанию партнерских отношений и деловых отношений в связи с ростом конкуренции. Формирование подобных отношений и их развитие стало основой для выдвижения определения «сеть» по отношению к группе предприятий поддерживающих такие отношения. Взаимное сотрудничество между предприятиями стала основой для формирования и развития конкурентоспособности каждого предприятия в такой «сети», то есть «сетевой» конкурентоспособности компаний, основанной на создании стратегических отношений между бизнес-партнерами.

Понятие «сеть» означает способ взаимодействия фирм, объединение этих фирм в одну интегрированную организацию, координацию и контроль их деятельности с помощью рыночных структур и механизмов, основанных на взаимовыгодном сотрудничестве с особыми отношениями. По существу, межфирменные производственные сети представляют форму регулирования отношений взаимной зависимости фирм- участников производственного процесса, который, «с одной стороны, отличен от внутрифирменного (иерархического), регулирования, а с другой – от рыночной координации как ответной реакции на механизмы рынка».²⁰

²⁰ Масленникова И.Л. Причины возникновения и типы межфирменных сетевых структур // Молодежный научно-технический вестник. МГТУ им. Н.Э. Баумана. Электронный журнал, апрель 2012, С. 1-6, С.1.



В рамках процессов рыночной конкуренции каждая компания, каждый субъект рыночных отношений стремится добиться лучших показателей конкурентоспособности, выделиться по отношению к соперникам. Учитывая важность концепции обладания ресурсами, этому содействует политика, направленная на приобретение и удержание специфических активов, на захват которых и направлены фирменные усилия. Следование этой политике с точки зрения корпоративной стратегии привело к определенной степени отказа от конкуренции за имеющиеся ресурсы и к переходу к использованию стратегии «опережения конкурентов в формировании будущих конкурентных преимуществ».²¹

Серьезное внимание уделяет изучению процессов межфирменной кооперации И.Н. Герчикова.²² По ее мнению, международная производственная кооперация представляет собой самый распространенный вид международных производственно-технических связей предприятий. Ее сущность состоит в том, что самостоятельные производители разных стран (как объединенные, так и не объединенные единым титулом собственности) в результате осуществления на договорной основе совместной деятельности выпускают продукцию, имеющую строго адресное назначение либо составляющие элементы конечной продукции. Как она полагает, международная кооперация обладает рядом специфических особенностей: 1) приспособление участниками отношений своего производства к осуществлению такой деятельности; 2) длительность хозяйственных связей между партнерами, что ведет к стабильности и уверенности в продолжении партнерства; 3) различный социально-экономический характер отношений, формирующихся между компаниями-участниками производственной «сети». Она полагает, что «во внутрифирменном кооперировании ТНК поставки не опосредуются товарными отношениями и по существу представляют собой хозяйственные связи внутри общего технологического процесса производства, основанного на единой собственности». Как она пишет, «в международном производственном кооперировании, осуществляемом между независимыми фирмами, обмен кооперированными поставками предполагает обязательную смену собственника, что требует установления между фирмами определенных правовых отношений, заранее регулирующих объемы, условия и сроки таких поставок, а также определяющих ответственность за невыполнение принятых сторонами обязательств»; 4) в некоторых случаях конечной целью кооперантов может быть осуществление согласованного и взаимовыгодного сбыта совместно изготавливаемой продукции».²³

²¹ Голованова С.В., Авдашева С.Б., Кадочников С.М. Межфирменная кооперация: анализ развития кластеров в России // Российский журнал менеджмента. Том 8, № 1, 2010, с. 42-43.

²² Герчикова И.Н. Менеджмент, 4-е изд., перераб. и доп. - М.: Юнити-Дана, 2010. – 512 с.

²³ Герчикова И.Н. Международное межфирменное производственное кооперирование/ Менеджмент. М.: Юнити-Дата. 2010 // <http://sci-lib.biz/menedj/222-mejdunarodnoe-mejfirmennoe-43258.html>

По нашему мнению, в представленной тщательно разработанной концепции межфирменной кооперации имеются неточности. В частности, в современном промышленном производстве компании, как правило, кооперируются не с одним единственным партнером, а с группой или «сетью» партнеров и в этих условиях некорректно говорить, что компании занимаются приспособлением своего производства к осуществлению такой деятельности. Реализация данного тезиса просто невозможна при наличии десятка или двух десятков партнеров. Второе, конечно, стабильность кооперационных отношений обеспечивает определенный уровень уверенности в ведении производственной деятельности. Однако в условиях рынка конъюнктура достаточно изменчива и часто к стабильности отношений партнеры могут только стремиться. Третье – вряд ли можно согласиться, что «во внутрифирменном кооперировании ТНК поставки не опосредуются товарными отношениями». Все подразделения ТНК являются формально юридическими лицами, стоят на налоговом учете, ведут баланс и для них получение товаров и услуг от других подразделений ТНК обязательно оформляется договором, по которому осуществляется платеж. А вот, что касается согласованного сбыта, то тут мы полностью согласны с И.Н. Герчиковой, хотя некоторые авторы игнорируют это положение.

Межфирменное взаимодействие помогает быстрее завоевать выгодные позиции, чем внутрифирменные разработки, обходится дешевле и обеспечивает большую эффективность, чем слияние. Одним из преимуществ взаимодействия является разделение риска между всеми участниками соглашения.²⁴

Новым моментом современной межфирменной кооперации является возможность использования преимуществ, основанных на компетенции сети, тогда как ранее с ее помощью было возможно использовать преимущества отдельных партнеров по кооперации.²⁵ В последние 15 -20 лет в развитии межфирменной кооперации появились новые элементы и направления, что позволяет внести уточнение в сам термин «межфирменная производственная кооперация»:

1. Формирование межфирменных производственных связей («сетей») на основе всеохватывающих юридических соглашений, которые реализуются под влиянием только экономических факторов.²⁶ Речь идет о преимущественном развитии международной кооперации между фирмами, связанными тесными финансовыми и производственными связями. Под понятием «сеть» следует понимать организованные отношения между участниками кооперации, у которых наблюдается пере-

²⁴ Горлачева Е.Н. Роль межфирменного взаимодействия в формировании инновационных сетей // innclub.info/wp-content/uploads/2011/04/горлачева_6_конк_д.doc

²⁵ Горлачева Е.Н. Роль межфирменного взаимодействия в формировании инновационных сетей // innclub.info/wp-content/uploads/2011/04/горлачева_6_конк_д.doc

²⁶ Peng D. The changing nature of East Asia as an economic region // Pacific affairs. - Vancouver, 2000. - № 2. - P. 171-191.



плетение контрактных отношений, между продавцами и покупателями.²⁷ В результате формируются межфирменные производственные сети, в которой крупные фирмы производят ключевые детали продукта, а субподрядчики осуществляют промежуточные операции. Такая система позволяет резко сократить трансакционные издержки. Подобные производственные сети представляют собой сочетание функционирования производственных и торговых компаний. Для успешного развития такой кооперации мало просто вступить в договорное соглашение с партнером – успех кооперационных усилий для фирмы – участницы сети в значительной степени зависит от ее способности использовать ресурсы других фирм, входящих в сеть. Хорошо налаженные взаимоотношения с ними представляют наиболее ценный «ресурсный канал», который обеспечивает координацию и мобилизацию ресурсов, контролируемых другими фирмами.

Следует отметить, что экономисты уделяют серьезное внимание производственной кооперации в рамках межфирменных сетей. Однако, упомянутые выше Третьяк О.А. и Румянцев М.А., считают, что для определения кооперации необходимо использовать понятие сеть: «Для обозначения межфирменной кооперации используется целый ряд терминов. Поэтому начнем с определения их значения и взаимосвязи. Ключевым термином, объединяющим целый ряд понятий, в данной работе будет понятие «сеть».²⁸ Для уточнения понимания термина «сеть» они предлагают использовать определение, данное в свое время экономистами Грэндори А. и Соуда Дж.²⁹ «Для систематизации существующих теоретических объяснений феномена межфирменной кооперации будем использовать достаточно широкое определение сети, включающее целый спектр координационных механизмов – от неформальной коммуникации до межфирменных информационно-плановых систем (альянсов), сложных интеграционных структур (совместных предприятий и франчайзинговых отношений)».³⁰ Однако, по существу, здесь дается не определение кооперации, а описание возможных направлений функционирования производственной сети компании в самых широких пределах.

2. Изменение природы кооперации по разработке новой продукции и технологии, которое в ходе межфирменных отношений рассматривается как процесс создания продукта, принадлежащего не одному, а нескольким субъектам рынка,

²⁷ Industrial Technological Development. A Network Approach/ Ed. by Hakansson H.-L. etc.: Croom Helm. 1987.- 234 p.

²⁸ Третьяк О.А, Румянцев М.А. Сети: подходы к объяснению феномена межфирменной кооперации // www.virtass.ru/programs/oat/tretrum.doc

²⁹ См. Подробнее Grandori, A. and G. Soda (1995). Inter-firm networks: antecedents, mechanisms and forms. *Organization Science* 16(2): 183-214.

³⁰ Третьяк О.А, Румянцев М.А. Сети: подходы к объяснению феномена межфирменной кооперации // www.virtass.ru/programs/oat/tretrum.doc

т.е. как продукт деятельности сети. Этот вывод базируется на следующих трех положениях:

□ формирование новых знаний, как правило, осуществляется на стыке иногда не связанных научных направлений; некоторые решения в области техники часто бывают полезными для других;

□ изобретение, как только оно вступает в фазу материализации и превращается в процесс или продукт, оказывается в зависимости от других продуктов, процессов, систем и служб; поэтому при превращении изобретения в нововведение должна произойти адаптация нововведения к различным условиям, что может быть достигнуто только при соответствующей мобилизации ресурсов;

□ в условиях быстро расширяющихся знаний участники вынуждены каждый в отдельности специализировать приложение своих ограниченных ресурсов на относительно узкие области техники; поэтому развитие нового продукта одним участником должно неизбежно опираться на использование опыта других через различные формы координации.³¹

Важная часть научной организации кооперации в производстве энергетического оборудования для электростанций, как и в целом в машиностроении, определяется объективной потребностью в использовании инноваций, разработанных иностранным партнером. Освоение инноваций в промышленности можно рассматривать как результат взаимодействия двух или более участников, т.е. как объективный продукт конкуренции предприятий, работающих в сети. Этот вывод базируется на следующих трех положениях:

1) разработка новых видов оборудования довольно часто осуществляется на стыке отдельных направлений науки и производства; инновации в производстве отдельных видов энергетического оборудования для электростанций, осуществленные одной из олигополистических компаний, становятся известными в отрасли и служат информацией для конкурентов;

2) изобретение, как только оно вступает в фазу материализации и превращается в процесс или продукт, оказывается в зависимости от других продуктов, процессов, систем и служб; поэтому при превращении изобретения в инновацию должна произойти адаптация нововведения к различным условиям, что может быть достигнуто только при соответствующей мобилизации ресурсов;

3) в условиях быстро расширяющихся знаний участники вынуждены каждый в отдельности специализировать приложение своих ограниченных ресурсов на относительно узкие области техники; поэтому развитие нового продукта одним участником должно неизбежно опираться на использование опыта других через различные формы координации.

³¹ Industrial Technological Development. A Network Approach/ Ed. by Hakansson H.-L. etc.: Croom Helm. 1987.- 234 p.



Указанные три положения объясняют, почему фирмы рассматривают научно-техническую и производственную кооперацию как экономически эффективную, а часто и единственную форму реализации научно-технического и производственного развития. Производственная кооперация, являющаяся отражением процессов разделения труда, совместного применения материальных и людских ресурсов, обеспечивает прирост имеющихся знаний и ресурсов.

В основе теоретической модели развития взаимоотношений между компаниями на промышленных рынках лежит положение о том, что между продавцом и покупателем существуют отношения взаимных обменов и что эти отношения порождают взаимозависимость между ними. Наличие этих взаимозависимостей указывает на то, что вместо множества независимых фирм, выбирающих себе партнеров, существуют их замкнутые совокупности, представляющие высокоспециализированные и сложные структуры. Анализ отношений, которые объединяют фирмы в такие структуры, легче всего сделать на основе использования « сетевого подхода ».

Достижение инноваций в процессе научно-технических разработок и развития производства определяется внедрением новых видов техники, новых технологий, новых производственных методов. По странам в зависимости от уровня развития отдельных отраслей промышленности, от остроты конкуренции на рынке, от научно-технической политики фирм-изготовителей энергетического оборудования. На первых этапах жизненного цикла товара главные усилия прилагаются на разработку нововведений непосредственно в сам товар, позднее, на этапе « зрелости » компании стремятся к снижению издержек производства, здесь важное место занимают нововведения в технологии изготовления продукции.

Наиболее интенсивно ведется разработка и освоение нововведений на среднем этапе жизненного цикла товара. Характерно, что инновации на данном этапе реализуют три группы фирм: компаниями, которые используют современные технологии в производстве оборудования; компаниями, занятыми в изготовлении технологического оборудования для производства энергетической аппаратуры и установок; и относительно независимыми компаниями, занятыми в разработке передовых методов производства, то есть сравнительно небольших фирм, занятых разработкой и освоением новых направлений науки, техники и технологий.

Фирма, использующая производственный процесс всегда стоит перед выбором – обеспечить разработку нового процесса своими собственными силами или полагаться в меньшей или большей степени на внешние источники новой технологии, вплоть до полной зависимости от этих источников. Между указанными экстремальными позициями находятся различные формы и степени взаимодействий участников сети в разработке и реализации инноваций будь то новый процесс, новое оборудование или решение отдельной производственной проблемы. На прак-

тике таких экстремальных положений не бывает, поскольку даже фирмы, полностью ориентированные на собственные усилия, вынуждены взаимодействовать с целым рядом внешних организаций, с тем, чтобы получать информацию и идеи для своих внутренних исследований и разработок.

Для развития инноваций в технологический процесс важны три особенности развития технологических разработок между партнерами по международной производственной кооперации. Первая заключается в том, что успех этих разработок для фирмы- участницы сети в значительной степени зависит от ее способности использовать ресурсы других фирм, входящих в сеть. Хорошо налаженные взаимоотношения с ними представляют наиболее ценный «ресурсный канал», который обеспечивает координацию и мобилизацию ресурсов, контролируемых другими фирмами.

Вторая особенность связана с правильностью выбора периода времени для успешного технического сотрудничества с учетом того, насколько партнеры «созрели» до такого сотрудничества, насколько совпадают их интересы к новым разработкам. Новый процесс должен прийти вовремя, не раньше и не позже того, когда он может немедленно обеспечить экономический эффект. Третья особенность состоит в том, что технологические разработки часто являются процессом проб и ошибок, когда требуется максимальная гибкость, приспособляемость и настойчивость. Поэтому каждая фирма стремится использовать все новые и новые виды деятельности и вовлекать все новые и новые ресурсы, как свои, так и внешние.³²

Инновации, относящиеся к производимому продукту, нельзя рассматривать упрощенно как инициированные только или изготовителем, или пользователем, или совместно тем и другим. С точки зрения «сетевых подходов», тот или иной продукт отражает отношения между определенными видами деятельности, ресурсами и участниками сети. Он производится в результате одних и потребляется в результате других видов деятельности. На его производство и использование затрачиваются ресурсы, которые, как и виды деятельности, контролируются участниками сети. В целом деятельность по разработке отдельного конкретного продукта рассматривается как часть общего процесса технического развития, который в свою очередь выступает как составная часть той или иной конкретной сети.

Общий процесс технического развития связан с некоторыми особенностями сети предприятий, участвующих в кооперационной деятельности. Такая сеть характеризуется наличием циклов деятельности и системой деловых связей. Различные виды деятельности определенным образом соотносятся друг с другом и образуют повторяющиеся циклы, которые складываются в системы деловых связей. Сеть нестабильна и несовершенна, к ней не применим термин «оптимизация».

³² Industrial Technological Development. A Network Approach/ Ed. by Hakansson H.-L. etc.: Croom Helm. 1987.- 234 p.



Всегда существуют возможности и причины изменений сети. Однако взаимосвязи между различными видами деятельности, между видами деятельности и различными ресурсами, так же как и между различными участниками сети, базируются на конкретных технологических основах. Научно-техническому прогрессу способствуют три вида действий: инвестирование капитала; текущая рационализация; разработка нового продукта.

Первый вид деятельности включает разработку оборудования и новых производственных процессов, приводящих к преобразованию производства. Второй – способствует ускорению преобразования производства, деловой активности и их интеграции. Третий – всегда и прежде всего, направлен на деловую активность и до некоторой степени на деятельность по преобразованию производства. Вместе все эти три вида действий, выполняемых участниками сети, и составляют общий процесс технического развития, который хотя и является хаотическим по своему характеру, но указывает на постоянное существование осознанности действий и опыта участников сети и присутствие случайностных ситуаций.

Осознанность действий участников и фактор случайности являются свойствами, присущими сети. Сеть оказывает влияние на осознанность действий участника, а структура сети придает фактору случайности систематический характер. Таким образом, структура сети по существу действует как контрольный механизм процесса развития: облегчает одни изменения и затрудняет другие; устанавливает состав ресурсов по отношению к сети, облегчает их мобилизацию. Сеть выполняет и ряд других важных функций – она является генератором идей, источником ресурсов и посредником при передаче информации от одного участника к другому.

Кооперационная сеть формируется через взаимодействия и соединяет друг с другом участников, виды деятельности и ресурсы. При этом она создает базу для образования технической, социальной и экономической структур. Техническая структура состоит из определенных зависимостей между видами деятельности внутри и между циклами деятельности. Другой тип технической зависимости существует между видами деятельности и ресурсами. Условием нахождения в сети является контроль каждым участником части деятельности и ресурсов, в которых заинтересованы другие участники. Виды деятельности и ресурсы могут иметь конкурирующий или дополняющий характер. Ресурсы могут контролироваться непосредственно участником или через отношения между участниками. Ценность вида деятельности или ресурса возрастает по мере их адаптации в сети. При этом виды деятельности по преобразованию производства должны адаптироваться к изменениям хозяйственной деятельности. Сеть накладывает ограничения и предоставляет возможности для ее участников. Никто из них не может изменить что-либо для своей выгоды. Однако многое может быть достигнуто через успешные взаимодействия.

Важной стратегической задачей является поддержание «сильных» и «слабых» связей между участниками сети. Основная функция «сильных» связей – добиться координации своих ресурсов с внешними ресурсами, принадлежащими другому участнику (фирме). Функция «слабых» связей заключается в основном в получении информации.

Каждый участник сочетает определенные виды деятельности с определенными ресурсами во взаимодействии с другими участниками сети. Облик участника (фирмы) определяется как этим сочетанием видов деятельности, ресурсов и участников, так и положением (местом) в определенной конкретной сети. Однако, поскольку фирма входит сразу в несколько сетей, она имеет и несколько мест, например, в сети сырья, машиностроительной технологии, покупателей, географического региона и др. Все эти места также взаимосвязаны и взаимодействуют. Это значительно усложняет роль фирмы даже в том случае, если она ранжировала эти места по степени их важности. Стратегия поведения фирмы должна заключаться в стремлении защищать свои сильные позиции, связанные с определенными местами, за счет уступок по своим менее важным позициям.

3. Широкое использование в качестве решающего успеха кооперационных проектов является наличием компетенций, а не только материальных ресурсов. При заключении договоров о кооперации осуществляется процесс слияния ресурсов компетенций партнеров. Различные виды материальных и нематериальных объектов становятся ресурсами только с момента их мобилизации для выполнения определенной функции. Необходимым, но недостаточным условием превращения ресурса в стратегический, является его мобилизация в ходе процесса, являющегося стратегическим. Взаимодействие ресурсов в процессе требует компетенции, которые определяются как способность комбинировать ресурсы, чтобы «запустить» деятельность или определенный процесс. Стоимость, создаваемая в ходе процесса, не является результатом потребления какого-то количества независимых друг от друга ресурсов, а создается путем организованного и спланированного их сочетания, в том числе во времени с помощью таких компетенции, как координация, синхронизация, реализация, адаптация. Следовательно, компетенция неразрывно связана с действием и, соответственно, с процессом межфирменной производственной кооперации.

4. Новым аспектом кооперации является активное вовлечение потребителей в процесс совместной разработки новой продукции с целью адаптации ее характеристик к требованиям рынка.

5. Расширение кооперации между государственными научно-исследовательскими организациями и промышленностью – от создания совместных научно-исследовательских подразделений до простого обмена информацией, включая командирование персонала, передачу материальных ресурсов и т. д.



Сказанное позволяет дать следующее определение: межфирменные производственные кооперационные сети – это совокупность взаимодействующих между собой различных субъектов производственной деятельности (государственных и частных научно-исследовательских лабораторий и центров, предприятий, финансовых организаций, потребителей и органов государственной власти), коллективно участвующих в разработке, производстве и реализации производственных технологий, продуктов и услуг, некоторые из которых становятся предметами коммерческих сделок.

Использование в производственной деятельности путем международной кооперации межфирменных альянсов открывает партнерам доступ к широкому спектру решений технологических проблем, принадлежащих партнерам других государств. Поэтому организация трансграничных альянсов и межфирменного сотрудничества может служить одним из важнейших средств расширения производственного потенциала фирм, открывая, по выражению С. Бартоломью, новую эпоху «коалиционного капитализма».³³

БИБЛИОГРАФИЯ:

Авдокушин Е.Ф. Международная специализация и кооперирование производства // Международные экономические отношения // http://polbu.ru/avdokushin_economy/ch07_all.html (Avdokushin E.F. Mezhdunarodnaja specializacija i kooperirovanie proizvodstva // Mezhdunarodnye jekonomicheskie otnoshenija)

Багиев Е. Г. Императивы стратегического планирования межфирменного производственно-технического сотрудничества // <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2417> (Bagiev E. G. Imperativy strategicheskogo planirovanija mezhfirmennogo proizvodstvenno-tehnicheskogo sotrudnichestva)

Герчикова И.Н. Менеджмент, 4-е изд., перераб. и доп. - Юнити-Дана, М.: 2010. — 512 с. (Gerchikova I.N. Menedzhment, 4-e izd., pererab. i dop. - Juniti-Dana, M.: 2010. — 512 s.)

Герчикова И.Н. Международное межфирменное производственное кооперирование/ Менеджмент . М. Юнити-Дата. 2010 // <http://sci-lib.biz/menedj/222-mejdunarodnoe-mezhfirmennoe-43258.html> (Gerchikova I.N. Mezhdunarodnoe mezhfirmennoe proizvodstvennoe kooperirovanie/ Menedzhment . M. Juniti-Data. 2010)

Голованова С.В., Авдашева С.Б., Кадочников С.М. Межфирменная кооперация: анализ развития кластеров в России // Российский журнал менеджмента. Том 8, № 1, 2010. С. 41–66 (Golovanova S.V., Avdasheva S.B., Kadochnikov S.M. Mezhfirmennaja kooperacija: analiz razvitija klasterov v Rossii // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. Tom 8, № 1, 2010. S. 41–66)

Горлачева Е.Н. Роль межфирменного взаимодействия в формировании инновационных сетей // innclub.info/wp-content/uploads/2011/04/gorlacheva_6_konk_d.doc (Gorlacheva E.N. Rol' mezhfirmennogo vzaimodejstvija v formirovanii innovacionnyh setej)

³³ Carlsson B. Internationalization of innovation systems: A survey of the literature // Research policy. - Amsterdam, 2006. - Vol. 35, N 1. P. 58.

Гудков А.Г., Горлачева Е.Н. Межфирменное взаимодействие высокотехнологичных предприятий / А. Г. Гудков, Е. Н. Горлачева; под ред. И. Н. Омельченко. – М. : Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2014. – 190, [2] с. : ил. (Gudkov A.G., Gorlacheva E.N. Mezhfirmennoe vzaimodejstvie vysokotekhnologichnyh predpriyatij / A. G. Gudkov, E. N. Gorlacheva; pod red. I. N. Omel'chenko. – M. : Izd-vo MGTU im. N. Je. Baumana, 2014. – 190, [2] s. : il.)

Завьялов П.С. Кооперация в мире капитала: Международные аспекты промышленного кооперирования. Москва. Мысль. 1979 г. – 215 с. (Zav'jalov P.S. Kooperacija v mire kapitala: Mezhdunarodnye aspekty promyshlennogo kooperirovanija. Moskva. Mysl'. 1979 g. – 215 s.)

Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Т.1. Соч., т. 23, стр. 43-900 (Marks K., Jengel's F. Kapital. T.1. Soch., t. 23, str. 43-900)

Масленникова И.Л. Причины возникновения и типы межфирменных сетевых структур // Молодежный научно-технический вестник. МГТУ им. Н.Э. Баумана. Электронный журнал, апрель 2012, С. 1-6 (Maslennikova I.L. Prichiny vznikenija i tipy mezhfirmennyh setevyh struktur // Molodezhnyj nauchno-tehnicheskij vestnik. MGTU im. N.Je. Baumana. Jelektronnyj zhurnal, aprel' 2012, S. 1-6)

Международное сотрудничество // <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (Mezhdunarodnoe sotrudnichestvo)

Новиков Р.А., Шишков Ю.В. Международная кооперация капиталистических фирм. М., «Мысль», 1972, - 286 с. (Ин-т мировой экономики и международных отношений АН СССР. Серия «Международные монополии и империалистическая интеграция») (Novikov R.A., Shishkov Ju.V. Mezhdunarodnaja kooperacija kapitalisticheskijh firm. M., «Mysl'», 1972, - 286 s. (In-t mirovoj jekonomiki i mezhdunarodnyh otnoshenij AN SSSR. Serija «Mezhdunarodnye monopolii i imperialisticheskaja integracija»))

Соколов В. Российское машиностроение в системе международных экономических связей // <http://finanal.ru/006> (Sokolov V. Rossijskoe mashinostroenie v sisteme mezhdunarodnyh jekonomicheskijh svjazej)

Спирidonov И.А. Мировая экономика. М.: Издательство: Инфра-М. 2010 – 272 с. (Spiridonov I.A. Mirovaja jekonomika. M.: Izdatel'stvo: Infra-M. 2010 – 272s.)

Третьяк О.А., Румянцева М.А. Сети: подходы к объяснению феномена межфирменной кооперации // www.virtass.ru/programs/oat/tretrum.doc (Tret'jak O.A., Rumjanceva M.A. Ceti: podhody k ob#jasneniju fenomena mezhfirmennoj kooperacii)

Grandori, A. and G. Soda (1995). Inter-firm networks: antecedents, mechanisms and forms. Organization Science 16(2): 183-214.

Industrial Technological Development. A Network Approach/ Ed. by Hakansson H.-L. etc.: Croom Helm. 1987.- 234p.

Peng D. The changing nature of East Asia as an economic region // Pacific affairs. - Vancouver, 2000. - № 2. - P. 171-191.

Recherche et innovation: Le temps des reseaux: Rapport du groupe «Recherche, technologic et competitivite» / Commissariat general du plan; Rapporteurs: Hanahhe O. et al.— P.: Documentation fr., 1993. — 160 p.

Carlsson B. Internationalization of innovation systems: A survey of the literature // Research policy. - Amsterdam, 2006. - Vol. 35, N 1. -P. 58.

