

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ УПРАВЛЕНИЯ ПРИ СЕТЕВЫХ ФОРМАХ ОРГАНИЗАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Н.Ю. Просвиркин

*Самарский государственный аэрокосмический университет
им. академика С.П.Королева, Самара, Россия*

В широком смысле управление инновациями подразумевает под собой принятие решений, которые смогли бы обеспечить создание конкурентоспособной продукции, а также достижение наиболее эффективной инновационной деятельности. Для управления инновациями важны промежуточные результаты инновационной деятельности. Следует учитывать конкуренцию и рисковую среду инноваций. Принятие решений в управлении инновациями должно привести к достижению таких результатов, которые смогут обеспечить возвратность инвестиций и получение прибыли.

Многообразие межфирменных организационных форм инновационной деятельности на различных уровнях (государственном, региональном, отраслевом) является одной из важных особенностей инновационного рынка. В последнее время в различных сферах экономики все большую роль играют сетевые формы организационного взаимодействия. Подобная ситуация связана прежде всего с расширением пространства коммерческих отношений и глобализацией экономики. На взгляд автора, следует выделить следующие виды форм сетевого взаимодействия:

- 1) информационно-коммуникационные сети (Интернет, ЛВС);
- 2) социальные сети (Одноклассники и т. п.);
- 3) торговые сети (Ашан, Перекресток и т. п.);
- 4) научно-инновационные сети (РАН, Национальный центр научных исследований);
- 5) сети предпринимателей партнеров (бизнес-сети) (ТНК ВР, ГМК «Норильский никель» и т.д.);
- б) кластеры (на региональных уровнях: авиационный, нефтехимический, логистический и т. п.).

Объектами управления в сетевых видах организационного взаимодействия обычно выступают направления инновационной деятельности, связанные с различными процессами создания и коммерциализации новых ценностей, и их использованием в качестве

готовых продуктов, технологий и услуг.

Даже в крупном бизнесе происходит постепенный сдвиг от предпринимателей-одиночек к сетям предпринимателей-партнеров. Первые сигналы о создании бизнес-сетей появились, когда Олег Дерипаска и Роман Абрамович на паритетных началах создали компании «Российский алюминий» (2000 год) и «Руспромавто» (в настоящее время группа ГАЗ, 2001 год). Следующий этап начался в 2006 году, когда персоналистская модель владения субъектами крупного бизнеса начала меняться на сетевую. Для большой и постоянно растущей доли ведущих компаний характерно наличие нескольких крупных акционеров, которые стремятся активно участвовать в управлении. Естественно, что все большее число крупных предпринимателей становятся совладельцами нескольких компаний, даже тех, в создании которых они не принимали участия. Крупные акционеры значимой для обеих компаний являются соответственно партнерами, независимо от того, в каких субъективных отношениях они находятся между собой. Принципиально важен факт, что сетевой характер владения становится устойчивым.

Следует указать две наиболее важные причины такого перехода.

1. Ведущие российские компании в процессе своего роста стали слишком дорогими для одного, даже очень богатого хозяина.
2. В связи с выходом акций отечественных компаний на международные биржи появилась возможность диверсифицировать активы путем приобретения пакетов акций различных компаний.

Формирование сетей собственности в российском крупном бизнесе происходило не одномоментно. Обычно - это всегда результат серии независимых сделок, разных по масштабам и содержанию. Немалая доля сетеобразующих сделок прошла просто для закрепления неформальных дружественных отношений между их участниками. Существующие в настоящее время бизнес-сети в основном возникли до осени 2008 года, как результат развития российского крупного бизнеса в период высокой конъюнктуры, а не кризисного реформирования. С середины 2009-го в послекризисный период процесс достройки бизнес-сетей активизировался.

В случае, если сетевая модель собственности в российском крупном бизнесе окажется стабильной, это, несомненно, повлечет за собой множество последствий в разных сферах. Для компаний последствия будут положительными. При наличии нескольких влиятельных мажоритариев

организация защищена от давления со стороны государственных органов более, чем при одном хозяине. Кроме того, при наличии нескольких мажоритариев ни один из них не может гарантированно рассчитывать на решающую роль в управлении и на любой источник доходов от компании, отличный от роста ее капитализации. Это приведет к повышению значимости качества корпоративного управления. Акционерам компаний сетевой характер владения крупными активами также необходим. Появляется дополнительная степень защиты инвестиций, так как владелец пакетов акций различных компаний застрахован от отраслевых рисков. Повышаются совокупные возможности собственников по отстаиванию интересов компании, так как коллективное лоббирование наиболее эффективно чем индивидуальное. Также облегчается передача активов при выходе из бизнеса по различным причинам. Неконтрольные пакеты акций легче передать наследникам, учрежденным в их пользу трастам или благотворительным организациям, чем сами активы. Тем более если у этих компаний имеется free float.

Кроме того, есть определенные плюсы сетевой модели организации крупного бизнеса и с точки зрения государства. В случае возникновения конфликта с собственниками компании у власти появляется возможность их игнорировать. За счет непосредственной работы с наемным исполнительным менеджментом. В крайнем случае у власти может появиться возможность национализации без очевидных потерь в текущей эффективности управления.

Одной из разновидностей сетевого взаимодействия являются кластеры. В современной экономике традиционное деление на сектора или отрасли уступает место прогрессивным кластерным подходам к организации взаимодействия профильных предприятий, организаций и вузов.

Самарская область является одним из первых в России регионов, начавших изучение и использование кластерного подхода в управлении региональным развитием. Такие управленческие решения эффективны именно в крупных индустриальных регионах с высокой концентрацией обрабатывающих производств и мощным научно-инновационным потенциалом. Сегодня кластерные инициативы могут составить основу развития промышленного ядра России, наиболее полно реализовать конкурентные преимущества индустриальных регионов. Не случайно кластерный подход положен в основу Стратегии социально-экономического развития Самарской области до 2020 года, утвержденной в 2006 году.

Кластерный принцип способствует созданию синергического эффекта, когда участники кластера, дополняя друг друга, усиливают конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом, а также путем создания условий для межкластерного взаимодействия формируют основу для диверсификации экономики.

Укрепление взаимосвязей между смежными отраслями создает благоприятную почву для взаимного обмена опытом, что дает импульс развитию наукоемких отраслей промышленности. Объединение предприятий в кластеры позволяет им не только успешно решать текущие задачи, но и реализовывать крупномасштабные инвестиционные проекты. По мнению министра экономического развития, торговли и инвестиций Самарской области Г.Р. Хасаева, “Кластерный подход к управлению национальной и региональной экономиками – это, безусловно, наиболее актуальный сегодня управленческий инструмент, адекватный условиям глобализированной постиндустриальной экономики”.

Тема кластеров в настоящее время находится в центре внимания руководителей органов государственной власти, аналитиков и всех, кто занимается проблемами региональной экономики и государственного управления. Большинство российских регионов объявили о создании производственных кластеров, вписав такой пункт в антикризисные стратегии. Как правило, это индустриально развитые регионы, с диверсифицированной экономикой, высокой концентрацией обрабатывающих производств и мощным научно-инновационным потенциалом. Применение кластерного подхода становится одним из ключевых направлений региональной политики не только Самарской области, но и ряда других регионов, в их числе Санкт-Петербург, Калужская, Ульяновская, Томская области, республики Чувашия, Татарстан и другие. К крупным конкурентоспособным кластерам Самарской области, составляющим основу перспективной специализации области можно отнести: нефтехимический, транспортно-логистический. Во время мирового экономического кризиса они прошли испытание, проявив достаточную устойчивость, не изменив векторов своего развития.

В текущем году федеральное Правительство выступило с инициативами по развитию частно-государственного партнерства в научно-технологической сфере. Правительством предложен новый механизм

развития, который основан на принципах государственно-частного партнерства, на кластерном подходе.

Программы инновационного развития компаний с государственным участием - это программы развития ключевых компетенций компаний, освоения новых рынков на период до 10 лет. На развитие ключевых компетенций будут направлены ресурсы государственных финансовых институтов развития.

Для согласованной деятельности по выработке перспектив совместного развития хорошо подходит форсайт – система методов экспертной оценки стратегических направлений социально-экономического и инновационного развития на основе согласования интересов различных участников производственного и научно-технологического процесса с учетом существующих технологических укладов. Правительство Самарской области в настоящее время приступило к подготовке форсайт- проектов для основных кластеров региона. Механизмы государственной кластерной политики должны обеспечивать максимальное использование имеющихся конкурентных преимуществ региона, стимулировать создание новых компетенций и, в конечном счете, укрепить позиции Самарского региона как одной из ведущих высокотехнологичных областей России.

В итоге отметим, что вне зависимости от характера связей в сетевых формах организационного взаимодействия возникает ряд общих проблем:

- каждый участник стремится получить наибольшую прибыль;
- согласование интересов необходимо осуществлять на разных уровнях;
- взаимодействие осуществляется в условиях ограниченности информации.

С целью обеспечения генерации новых идей в сетевых формах организационного взаимодействия следует определять ролевые функции организаций в целом, а также конкретных специалистов в инновационной деятельности. Основой управления инновациями в сетевых формах организационного взаимодействия должна стать инновационная стратегия. По мнению автора, осуществление инновационной стратегии должно сопровождаться преобразованиями в использовании различных ресурсов, а также проектировании деловых процессов. Необходимо внедрять нововведения в операционное управление и организационные структуры компаний.

Список литературы:

1. Гераськин М.И. Согласование экономических интересов в корпоративных структурах – М.: ИПУ РАН, Анко, 2005. – 293 с.
2. Новиков Д.А. Сетевые структуры и организационные системы. – М.: ИПУ РАН, 2003. – 102 с.
3. Антоненко Н., Паппэ Я \ \ Эксперт: Магнаты строят сети, 11-17. 10. 2010 № 40(724). -С. 34-40
4. Петров И. Импульс кластерного Развития\ \ Волжская коммуна: №425(27372).19.11.2010. С.2
5. Артяков В.В. Кластерные инициативы: Волжская коммуна. №435(27382).25.11. 2010. С.1-2