

УДК 65.014.1

***ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРСТВ\****

***Старикова М.С.***

*д.э.н., доцент, профессор*

*Белгородский государственный технологический университет им.В. Г. Шухова,  
Белгород, Россия*

**Аннотация**

В статье обобщены предпосылки возникновения партнерских структур предпринимательских организаций, образующиеся на макро-, мезо- и микроуровне. К числу наиболее значимых предпосылок отнесены: нестабильность экономического развития и политико-правового поля, изменения векторов и форм международной конкуренции, цифровизация и информатизация общества, уменьшение такта цикла инноваций и сокращение жизненного цикла продукции, фрагментация рынков и мобильность ресурсов.

**Ключевые слова:** партнерство, предпосылки экономической интеграции, бизнес-интеграция.

***PRECONDITIONS FOR FORMATION OF BUSINESS PARTNERSHIP \****

***Starikova M.S.***

*Doctor of Economical Sciences, Associate professor, Professor*

*Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov  
Belgorod, Russia*

**Abstract**

The article summarizes the prerequisites for the emergence of partner structures of business organizations, formed at the macro, meso and micro levels. The most significant prerequisites are: the instability of economic development and the variability of political and legal field, changes in vectors and forms of international

competition, digitalization and informatization of society, a reduction of the time of the cycle of innovation and a decrease of the products life cycle, fragmentation of markets and resource mobility.

**Keywords:** partnership, prerequisites for economic integration, business integration.

Развитие партнерств в предпринимательской среде является необходимым условием экономического роста и модернизации как регионального, так и национального хозяйства. К формированию такого сотрудничества ведут не только инвестиционные, связанные с поиском новых сфер приложения капитала, мотивы, но и технико-технологические (более полное использование производственного потенциала и ресурсов), финансовые (обеспечение стабильности), социальные (сохранение и создание новых рабочих мест), стратегические (приспособление к конъюнктуре рынка) аргументы. Интегрированные бизнес-модели способствуют координации многомерных отношений между экономическими субъектами в информационно- и инновационно-ориентированной экономике. Создание стратегических групп, объединение и квазиинтеграцию предприятий можно рассматривать как один из этапов адаптационного развития бизнеса, преследующего цели рационализации деятельности.

На основе обобщения исследований [1-12] нами были систематизированы предпосылки создания деловых партнерств. К числу предпосылок, проявляющихся на макроуровне, отнесены: изменение темпов экономической активности, политические кризисы, модификация мер государственного регулирования, трансформация международной конкуренции, развитие информационно-коммуникационных технологий, научно-технический прогресс. Любые проявления турбулентности на макроуровне влияют на функционирование всех предприятий отрасли, вызывая их адаптивную реакцию, которая выражается, в том числе, в активизации коалиционных мотивов. В настоящее время наиболее ярко обнаруживает себя нестабильность в экономической и политической сферах, следствием которой является

изменение институциональных условий ведения бизнеса. Циклические факторы раскрывают себя на фоне перманентно происходящего распространения влияния транснациональных корпораций и изменения формата конкуренции. Диффузия информационно-коммуникационных технологий формирует предпосылки для взаимопроникновения экономик предприятий, для интеграции баз данных. Развитие научно-технического прогресса способствует созданию среды, где инновации зарождают жизненные циклы новых партнерских пространств.

К предпосылкам, возникающим на мезоуровне функционирования предприятия, можно причислить: тесные внутри- и межотраслевые связи, высокий уровень специализации и концентрации в отрасли, сверхфрагментацию рынков, гиперконкуренцию, аморфность отраслевых структур и границ, концентрацию покупателей, стабильность отношений субъектов рынка, мобильность ресурсов, сокращение жизненного цикла продукции, технологическую и отраслевую конвергенция.

Необходимым исходным признаком взаимодействия в отраслевом разрезе является высокая степень разделения труда, вызывающая специализацию и концентрацию и приводящая к наращиванию хозяйственных связей между субъектами рынка, к стабильности отношений между предприятиями. Кооперацию также можно рассматривать и как условие выживания организаций, когда их способность конкурировать обособленно ограничена. Глубокая сегментация рынков, а, следовательно, дифференциация потребностей покупателей, затрудняет нахождение новых рыночных ниш и формирует среду для объединения усилий производителей в части создания новых рынков. Конкуренция, характеризуемая многоаспектностью сфер возникновения и динамизмом изменения позиций фирм, приводит к тому, что не все компании оказываются в состоянии вести борьбу одновременно в области издержек, качества, сроков выведения новинок, создания рыночных барьеров, укрепления финансовой устойчивости, повышения маркетинговой

привлекательности и пр. Другой предпосылкой вступления в партнерские отношения является возможность обеспечения быстрого перетекания ресурсов.

Значимым, с нашей точки зрения, является и тот факт, что российской экономике до сих пор свойственна аморфность отраслевых структур: трудно определить, кто является агентом того или иного рынка: собственник сырья (как, например, при таком типе контрактных отношений, как давальчество), предприятие-производитель готовой продукции или непосредственно продавец товара. Кроме того, следует отметить, что в результате развития рыночных систем происходит смешение агентов, действующих в реальном секторе экономики, с агентами, функционирующими в финансовой сфере, что создает трудности при выявлении и анализе экономических субъектов того или иного рынка. Теоретически считается, что к экономическим агентам отрасли относятся только производители товара, однако реалии таковы, что в стоимостные цепочки внедряются финансовые посредники, обслуживающие процесс продвижения продукции к конечному потребителю, активно формирующие рыночную структуру отрасли, воздействующие на цены, объемы поставок товара, распределение долей конкурентов на рынке. Иными словами, формируются условия для возникновения многочисленных связей, не предполагающих формального объединения предприятий, но способствующих повышению координированности действий субъектов рынка.

Концентрация покупателей также создает предпосылки для увеличения масштабов монопольной власти в отрасли. В некоторых источниках отмечается, что доминирующая фирма в силу особенностей институционального характера оказывается основным типом взаимодействия фирм и формой проявления скрытых монопольных эффектов в переходной экономике. В качестве подобных доминирующих агентов на рынке могут выступать любые организации (традиционные предприятия оптовой торговли, коммерческие структуры неторгового характера и пр.), взаимодействие с которыми определяет рыночную ситуацию на ближайшую перспективу.

Объективным фактором образования более тесного (сетевого) сотрудничества является ресурсная зависимость, в результате которой востребованными становятся инструменты стратегического манипулирования сделками и влияния на структуру отношений взаимозависимости. Наиболее благоприятные условия для появления бизнес-взаимодействия складываются на глобальных динамично развивающихся рынках, на которых реализуются продукты с коротким жизненным циклом. Кроме этого, формирование протоинтегративных структур связывается с тенденцией различных технологических систем развиваться в направлении решения общих задач (технологической конвергенцией) и со сближением барьеров для входа в разные отрасли, в том числе из-за роста доверия лояльных потребителей к любой новой продукции (отраслевой конвергенцией).

Что касается предпосылок, возникающих во внутренней среде корпорации, то они, как нам представляется, делятся на негативные и трансформационные. Первые связаны с возникновением кризисных условий, подталкивающих менеджмент на более тесное сотрудничество с другими участниками рынка, вторые же – создают условия для развития, одним из вариантов которого является интеграция. К негативным предпосылкам относятся имеющие место на предприятии недостаточные технологические и рыночные компетенции, низкая кредитоспособность и эффективность, отсутствие конкурентных преимуществ, насыщенный рынок сбыта, нехватка ресурсов, кризис менеджмента, несовершенство механизма контрактации. К трансформационным – высокий технологический уровень, обладание уникальными навыками, знаниями, мотивация владельца (руководителя) бизнеса к успеху, развитию, высокая зависимость от контрагентов, сложность самостоятельной реализации программ, переосмысление величины транзакционных издержек.

Например, высокий технологический уровень, уникальные знания могут стать основой для реализации совместных научно-технических проектов, мотивация руководителя к успеху может привести к интеграционному росту

бизнеса, высокая зависимость от контрагентов становится веским аргументом для создания более тесных связей с ними. Величина транзакционных издержек корпорации также формирует условия для объединения с партнерами. Считается, что, чем выше транзакционные издержки на рынке, тем менее прочным является положение фирмы, тем выше склонность фирмы к поиску более сильных партнеров, в том числе через заключение соглашений о вертикальной интеграции. Иными словами, значительный размер транзакционных издержек снижает стимулы фирмы к конкурентным взаимодействиям и мотивирует ее к кооперативным отношениям.

*\*Статья выполнена в рамках реализации Программы развития опорного университета на базе БГТУ им. В.Г. Шухова*

#### **Библиографический список:**

1. Авдашева С. Бизнес-группы в российской промышленности / С. Авдашева // Вопросы экономики. – 2006. – № 5. – С. 123.
2. Глаголев С.Н. Специфические детерминанты структуризации экономики с учетом фактора интеграции / С.Н. Глаголев, О.В. Ваганова // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2013. – № 5. – С. 119-125.
3. Гостяева Ю.Ю. Принятие управленческих решений в условиях делового партнерства / Ю.Ю. Гостяева, Е.Д. Щетинина // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2014. – № 6. – С. 155-158.
4. Дорошенко Ю.А. Эффективность сотрудничества предприятий в экономических кластерах / Ю.А. Дорошенко, О.И. Коноплянко // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2008. – № 1. – С. 70-73.
5. Дятлов С.А. Глобальная инновационная конкуренция как фактор трансформации и развития экономических систем / С.А. Дятлов // Теоретическая экономика. – 2012. – № 6. – С. 39-54.

6. Мельников В.П. Аспекты адаптивного маркетингового управления инновационной деятельностью в жизненном цикле организации / В.П. Мельников, Н.А. Смирнова, С.А. Демина, И.В. Мельникова // Вестник Воронежского государственного технического университета. – 2012. – Т.8. – №7-1. – С. 7-13.

7. Микалут С.М. Структура и формы деловых отношений субъектов социально-экономического пространства / С.М. Микалут. – Белгород : Изд-во БГТУ, 2015. – 119 с.

8. Порезанова Е.В. Специфика взаимодействия фирм в переходной экономике России / Е.В. Порезанова // Известия Саратовского университета. Новая серия. Серия: Экономик. Управление. Право. – 2007. – Т. 7. – № 2. – С. 20-24.

9. Прахалад К.К. Пространство бизнес-инноваций: создание ценности совместно с потребителем / К.К. Прахалад, М.С. Кришнан. – М. : Альпина Паблишер, 2010. – 264 с.

10. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков / Ф. Шерер, Д. Росс. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 698 с.

11. Hoffman W.M., R. Frederick and G.H. Petry. 2003. Ethics of organizational transformation: mergers, takeovers, and corporate restructuring. Quorum Books, pp: 513.

12. Miles R.E. and C.C. Snow. 1992. Causes of failure in network organizations. California Management Review, 34(4): 53-72.