

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИНТЕГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

© 2011

Л.Ф. Гайфутдинов, экономист
ООО «Камский кабель», Пермь (Россия)

Ключевые слова: инновационная экономика, интеграция, конкурентоспособность предприятия

Аннотация: В статье уделено внимание особенностям ведения конкурентной борьбы в условиях формирования инновационной экономики, базирующейся на знаниях, на применении новых методов управления, на использовании новейших технологий, на скорости реакции и качестве мероприятий, направленных на удержание и приобретение конкурентных преимуществ при изменениях внешней среды. Большой упор делается на значимость интеграционных процессов, основной целью которых становится, укрепление инновационного потенциала предприятия, повышение инновационной культуры сотрудников, активизация инновационной деятельности хозяйствующего субъекта в целом.

Становление экономики, основанной на инновациях, динамичное развитие и изменение условий хозяйствования, повышение значимости фактора знаний требуют от предприятий поиска новых, более эффек-

тивных, по сравнению с применяемыми ранее, инструментов, направленных на улучшение инновационного потенциала, укрепление имиджа предприятия, а также на повышение конкурентоспособности хозяйствующе-

го субъекта в целом.

Одним из способов получения конкурентных преимуществ предприятия является интеграция, осуществляемая с учетом требований, предъявляемых инновационной экономикой. Преимущественно с помощью интеграционных процессов реализовываются основные стратегические цели, которые заключаются в занятии лидирующих позиций в регионе, отрасли в области объемов продаж, минимизации издержек, качества и новизны продукции, сервиса, управленческих технологий; в укреплении конкурентоспособности продукции и в целом предприятия; в повышении капитализации.

Развитие кабельной промышленности, как и российской экономики в целом, зависит от инновационных и интеграционных процессов. Мировые тенденции таковы, что с помощью слияний и поглощений предприятия реализуют возможности, позволяющие им производить более качественную продукцию для более широкого круга потребителей.

Кабельная отрасль России имеет свои специфические особенности, проявляющиеся в том, что заводы были созданы еще в советский период с достаточно четким разделением по номенклатуре, т.е. каждое предприятие специализировалось на одном виде кабельной продукции, в которой наиболее нуждались хозяйствующие субъекты данного региона, тем самым, особо не конкурируя с другими заводами в этой отрасли.

На сегодняшний день ситуация изменилась и российские предприятия уже по многим позициям являются конкурентами друг другу, но дифференциация, осуществленная в советские годы, предоставила преимущество и практически у каждого завода остался тот вид продукции, который не производится больше нигде в России.

Этот факт и еще многие другие, особенно касающиеся себестоимости продукции, приводит к тому, что основными конкурентами для российских производителей являются зарубежные представители кабельной продукции, которые являются лидерами в области качества, номенклатуры и себестоимости. Особое место занимает Китай, который, как и во многих других сферах, находится на первом месте по темпам роста промышленности. Именно благодаря развитию китайской кабельной промышленности показатели по азиатскому региону в целом достаточно высокие.

Таким образом, при вступлении России в ВТО многие отечественные производители окажутся в очень сложных условиях, которые либо приведут к поглощению со стороны зарубежных предприятий, либо перестанут существовать вовсе.

Отвечая на процессы глобализации, происходящие в мировой экономике, является интеграция производителей кабельной продукции, которая носит горизонтальный характер, поскольку объединяются только заводы без участия микроокружения. Подобного рода интеграционные процессы позволяют исключить конкуренцию местного уровня и сфокусировать внимание на действиях зарубежных производителей. Эти сли-

яния и поглощения, чаще всего, носят экстенсивный характер, при этом результаты интеграционных процессов часто не соответствуют ожиданиям участников объединений, и нередко бывает так, что одиночное предприятие на протяжении довольно длительного времени занимает более высокие позиции по сравнению с интегрированными таким образом структурами.

Особенностью горизонтальной интеграции является то, что происходит объединение предприятий, расположенных на одном уровне параллельных ветвей производственного цикла, которое трансформирует конкуренцию в кооперацию и предоставляет доступ к мощностям предприятий-участников объединения, но не решает проблемы инновационного развития и укрепления инновационного потенциала.

На определенном этапе развития отрасли и экономики в целом горизонтальная интеграция позволила получить необходимые на тот период времени преимущества и улучшить позиции конкурентоспособности, но учитывая то, что в современных условиях только активная инновационная политика предприятия может способствовать его экономическому росту, кооперации и объединения должны быть нацелены на создание условий для ведения инновационной деятельности и эффективного накопления и использования человеческого капитала.

Это не означает, что интеграция является устаревшим методом ведения конкурентной борьбы и ее использование является неэффективным в условиях инновационной экономики. Экономически обоснованные интеграционные процессы помогают решить сразу несколько стратегических задач: во-первых, происходит усиление конкурентных позиций на занимаемом рынке за счет включения конкурентов в состав объединения; во-вторых, достигается синергетический эффект в различных областях деятельности, в том числе инновационной.

В современных условиях наиболее эффективным объединением будет вертикальная интеграция или конгломератные слияния на основе взаимодополняемости в области инновационной деятельности, которая направлена, в первую очередь, на увеличение инновационного потенциала, на получение дополнительных возможностей в сфере использования инноваций, на приобретение конкурентных преимуществ в условиях кризисного состояния экономики.

Вертикальная интеграция, в отличие от горизонтальной, проводится «вдоль» производственного цикла – от добычи сырья до поставки конечной продукции потребителю. Потребность в установлении тесных связей с предприятиями-поставщиками возникает при переходе к программе тотального управления качеством. В этом случае тестируются входное сырье и комплектующие материалы, поддерживаются высокие стандарты производственных операций, что минимизирует изготовление бракованной продукции. Тесные контакты с поставщиками позволяют обеспечить высокие стандарты качества для комплектующих.

Вертикальная интеграция с каналами сбыта позволяет, при больших объемах продаж, снизить торговые наценки и обеспечить более эффективное обслуживание потребителей, что снижает совокупные транзакционные издержки закупок и/или продаж.

Под конгломератными слияниями понимается объединение различных компаний, принадлежащих различным отраслям, не имеющих явной зависимости.

Для развития промышленного предприятия предлагается использовать интеграцию, участники которой будут определяться на основе анализа слабых и сильных сторон инновационного потенциала хозяйствующего субъекта и участников инновационного процесса.

Согласно подходу Косолапова О.В. и Гиренко-Кочубы О.А. [1] инновационный потенциал предприятия характеризует меру готовности организации выполнять поставленные инновационные задачи, включает в себя предполагаемые или уже мобилизованные ресурсы и организационный механизм для достижения поставленной цели в области наукоемких процессов, новых продуктов или их модификации, а также новых услуг. Указанные авторы представляют инновационный потенциал через систему следующих элементов:

- финансовый потенциал (наличие финансовых средств, необходимых для производства новых или улучшенных видов продукции, услуг, производственных процессов, технологий, систем);

- интеллектуальный потенциал (наличие высококвалифицированных кадров (управленцев, рабочих и служащих), способных разработать, произвести, реализовать новшество, а также управлять им;

- организационно-управленческий потенциал (эффективное построение оргструктуры в целях реализации новшества, налаженные связи между подразделениями предприятия для реализации инновационной стратегии);

- научно-исследовательский потенциал (наличие научно-исследовательского задела по инновациям (патенты, лицензии, ноу-хау и т.д.), материально-техническое обеспечение, необходимое для проведения научно-исследовательских работ (инструментарий, оборудование, приборы, опытно-экспериментальная база));

- производственно-технологический потенциал (производственно-технологическое обеспечение, необходимое для производства нововведения (техника, оборудование, инструментарий, технологии));

- маркетинговый потенциал (наличие маркетингового инструментария, необходимого для реализации и продвижения нововведения (методики и технологии управления маркетингом));

- информационно-методический потенциал (наличие комплексной автоматизированной системы управления производственно-хозяйственной деятельностью, степень информации о проводимых в данной области разработках).

Слабыми элементами исследуемого предприятия, учитывая тенденции развития российской экономики и, в частности, кабельной промышленности являются

интеллектуальный потенциал и научно-исследовательский потенциал. Укрепить эти части можно за счет кооперации с учебными заведениями высшего или среднего звена в зависимости от потребности в сотрудниках. Подобного рода сотрудничество и взаимодействие широко используется в развитых странах, поскольку такая интеграция выгодна всем участникам. Учебные заведения получают базу для проведения крупных и мелких исследований для ученых и студентов, а предприятия приобретают качественный анализ предприятия и возможность подбора высококвалифицированных кадров. При этом решается самая большая проблема, которая мешает становлению инновационной экономики – это оторванность и разобщенность двух важных элементов национальной и региональных инновационных систем – бизнеса и науки. При больших научном потенциале экономики и производственном потенциале промышленности не происходит взаимообогащение и взаимодействие, поскольку сектор науки и сектор бизнеса развиваются отдельно друг от друга и не взаимодействуют друг с другом. Хотя в рамках, практически, всех российских университетов создаются инновационные инкубаторы, научно-исследовательские лаборатории, которые, чаще всего, числятся номинально, и не выполняют серьезной научно-исследовательской работы.

Таким образом, именно взаимодействие предпринимательского сектора и сектора науки послужит дальнейшему оживлению процессов становления инновационной экономики, это будет процесс естественный, который повлечет за собой развитие финансовых структур и формирование национальной инновационной системы в целом. Без установления подобного рода связей бесполезным будет нацеленность государства в целом на инновационный путь развития, поскольку, как показывает зарубежный опыт, именно активная позиция сектора науки и ее кооперация с предпринимательским сектором позволяет развиваться экономике в целом. Инновационно-технологические центры, технопарки и инкубаторы бизнеса, центры трансфера технологий – это производные структуры подобного взаимодействия.

В ситуации становления инновационной экономики и усложняющихся экономических отношений предприятие может воспользоваться производственным потенциалом для увеличения занимаемой доли на рынке через ценовую политику, однако это будет эффективно в кратковременном периоде. Наряду с этим, для укрепления позиций в долгосрочном периоде в условиях быстро изменяющихся внешних факторов использование инновационной стратегии развития предприятия, построенной на основе интеграции хозяйствующего субъекта с целью получения дополнительных ресурсов для активизации инновационной деятельности, является необходимым шагом на пути успешного развития предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Косолапов О.В. Инновационный потенциал в

оценке конкурентоспособности предприятий. Урало-Сибирская научно практическая конференция / О.В. Косолапов, О.А. Гиренко-Коцуба// URL:<http://www.uralweb.ru>

2. Официальный сайт НП «Ассоциация «Электрокабель»// URL: <http://www.elektrokabel.ru/>

THE WAYS OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE ON THE BASIS OF INTEGRATION IN THE CONDITIONS OF FORMATION OF INNOVATIVE ECONOMY

© 2011

L.F. Gaifutdinov, economist
LLC «Kamskiy Kabel», Perm (Russia)

Keywords: innovative economy, integration, competitiveness of the enterprise

Annotation: This article is devoted to features of conducting of competitive activity in the conditions of formation of the innovative economy based on knowledge, on use of new management methods, on use of the modern technologies, on speed of reaction and quality of the activities directed on keeping and acquisition of competitive advantages in the conditions of changing environment. The great attention is paid to the importance of the integration processes, the main purposes of which becomes: strengthening of innovative potential of the enterprise, increase of innovative culture of employees, activization of innovative activity of the managing subject as a whole.