

РАЗВИТИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ПЛАТФОРМЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА*

© 2011 Е.Д. Коршунова

доктор экономических наук, профессор

© 2011 П.В. Николаев

Московский государственный технологический университет “Станкин”

E-mail: pvnikolaev@hotmail.com

В современных условиях для поддержания конкурентоспособности машиностроительным предприятиям необходимо в сжатые сроки произвести обновление или модернизацию парка оборудования. Одним из инструментов, позволяющим осуществить эту процедуру, является стратегическое партнерство. Данное исследование направлено на изучение теоретических и методологических недостатков этого инструмента и их устранение.

Ключевые слова: технологическая конкурентоспособность, инвестирование инновационным оборудованием, инновации, стратегическое партнерство.

На сегодня в машиностроительной отрасли России сложилась ситуация, которая, с одной стороны, характеризуется положительной динамикой развития инвестиционных процессов в инновационные технологии, а также явной отрицательной динамикой показателей их эффективности, что не позволяет активно развивать машиностроительную отрасль в целом.

Инвестиции в инновации являются необходимым условием поддержания стабильно высокого уровня технологической конкурентоспособности¹, которая обеспечивает наличие инновационного продукта в производственной линии предприятия. Тем не менее, проведенный анализ² указывает на несовершенство стандартных типов инвестиций, что обуславливает необходимость совершенствования методических подходов, используемых для развития технологической базы (ТБ) промышленного предприятия. Одним из перспективных инвестиционных инструментов является стратегическое партнерство с инвестированием в форме инновационного оборудования³. Более того, авторами рассматривается вопрос введения термина “технологическая платформа” как отдельного предприятия, так и всей отрасли “машиностроение” для современного под-

хода к проблеме инвестирования в инновации на производственном предприятии.

Необходимо сначала дать определение технологической платформе и рассмотреть ее структуру, чтобы, проанализировав существующую систему, определить те ключевые моменты, которые не позволяют российским предприятиям успешно развиваться и взаимодействовать с зарубежными компаниями.

Технологическая платформа (ТП) - это коммуникационная площадка для взаимодействия бизнеса, науки, потребителей и государства по вопросам модернизации и научно-технического развития по определенным технологическим направлениям (определение ТП).

Проведенное авторами исследование позволило выявить несколько уровней технологических платформ (рис. 1):

1. Макроуровень - это уровень технологической платформы, определяемой государством, например, перечень из 29 технологических платформ, принятых к разработке правительством РФ. Это уровень, попадание на который является целью развития всех компаний мезо- и микроуровней, так как доступ сюда открывает перед предприятием перспективу работы по федеральным проектам и направлениям, имеющим государственное значение.

2. Мезоуровень - это уровень компаний-подрядчиков и разработчиков, выполняющих предписания и директивы, разработанные на макроуровне. Примером таких организаций могут слу-

* Работа выполняется в рамках Государственного контракта 14.740.11.0552 от 5 октября 2010 г. в рамках федеральной целевой программы “Научные и научно-педагогические кадры инновационной России” на 2009-2013 гг. в рамках реализации мероприятия 1.2.2. Проведение научных исследований научными группами под руководством кандидатов наук.

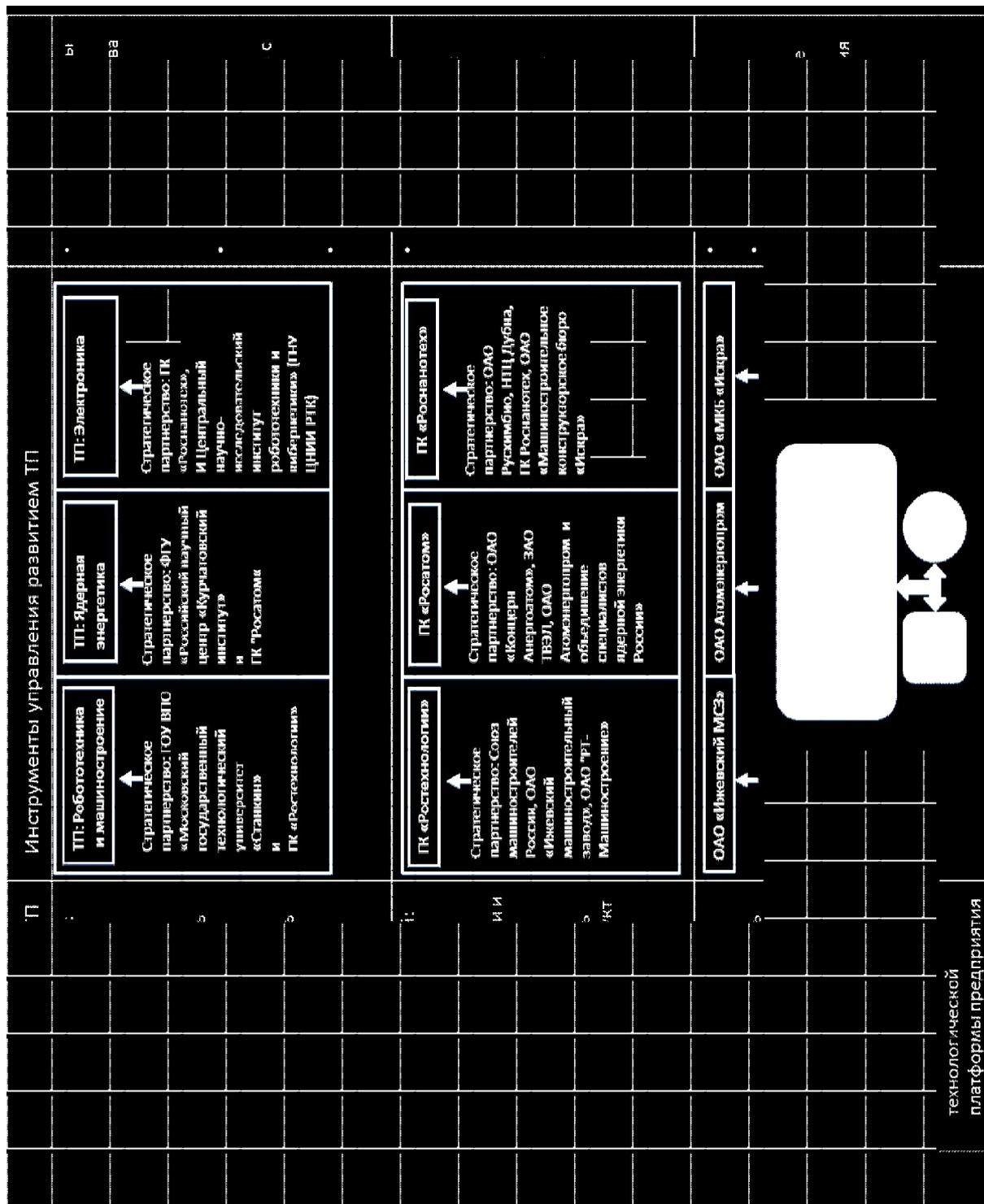


Рис. 1. Иерархия технологических платформ

жить компании: “Ростехнологии”, “Росатом”, “Русгидро” и т.д. Предприятия мезоуровня имеют более мощную технологическую платформу и, как правило, являются результатом стратегического партнерства: ДЗО ОАО “Теотерм” и АО-ГЭС “Русгидро”, ОАО ИНТЕР РАО ЕЭС и ЗАО “ТВЭЛ”, “Росатом” и т.д.

3. Микроуровень - это уровень, на котором находятся компании из различных отраслей, не имеющие на данный момент возможности перейти на мезоуровень из-за низкого уровня своей технологической платформы, среди них есть промышленные предприятия полного цикла, открытые для сотрудничества компании-инвесторы (КИ) и их цели - компании-заемщики (КЗ) - владельцы технологических ноу-хау или недооцененные рынком компании; компании, испытывающие временные финансовые затруднения, и т.д. Только взаимодействуя как стратегические партнеры, КИ и КЗ могут, объединив свои технологические платформы, развиваться далее, как показано на рис. 1. После создания стратегического партнерства на микроуровне (уровне предприятий) объединенная компания получит возможность перейти далее (мезоуровень: отрасль) и искать партнеров для последующего развития.

Из приведенной схемы видно, что стратегическое партнерство является важным фактором при перемещении между уровнями развития. Партнерские отношения обычно возникают вследствие того, что участники рассматривают их в качестве эффективного способа достижения своих целей и задач. Партнерские отношения имеют успех при условии, что все стороны как вкладывают свою долю в общее дело, так и извлекают из этого выгоду, еще более успешными являются стратегические партнерства, использующие инвестиции в инновации, в частности, инвестирование инновационным оборудованием. Целью стратегического партнерства всегда является развитие технологической платформы (ТП), чаще всего это ТП предприятия-инвестора.

ТП промышленного предприятия - совокупность материальных, вещественных элементов, средств производства, которые используются и могут быть использованы в экономических процессах, состояние компонентов: наличие и приспособленность производственных площадей, возраст парка оборудования, соответствие наличных материальных и человеческих ресурсов производственной программе.

Развитие технологической базы необходимо компании-инвестору для перехода на следующий уровень технологической платформы, для чего часто используются различные технологии инвестирования. Тем не менее, анализируя неблюдаемые тенденции, с уверенностью можно говорить о том, что на данный момент не существует объективных методик, позволяющих рассмотреть рынок как поле для поиска компании-заемщика и обеспечивающих поэтапную реализацию стратегического партнерства промышленных предприятий. Отсутствие теоретической и методологической базы делает малоприменимым использование компанией-инвестором такого инструмента, как стратегическое партнерство. Это связано в первую очередь с тем, что инвестор несет наибольшие риски в сделках такого рода, а также дополнительные обязательства, которые ложатся на компанию-инвестор, например, выплата кредиторской задолженности, проведение широкомасштабной инвестиционной программы и т.д., и поэтому компаниям-инвесторам необходим четкий механизм реализации концепции стратегического партнерства на основе инвестирования инновационным оборудованием.

Следует отметить, что именно стратегическое партнерство на основе инвестирования инновационным оборудованием является одним из ключевых методов повышения технологической конкурентоспособности компании, так как обеспечивает возможность постоянного получения инновационных технологий. Примером данных партнерств могут служить активные участники рынка, финансово-промышленные группы, такие как “Альфа-Групп”, Группа МДМ, “Сибирский алюминий”, российские нефтяные гиганты - ЛУКОЙЛ, Газпром, а также лидер пищевой отрасли компания Wimm Bill Dann⁴.

На рис. 2 отображены актуальные данные о количестве стратегических партнерств по отраслям деятельности.

Как видно из рисунка, в машиностроении доля таких сделок не слишком велика, что связано в первую очередь с тем, что многие компании не осознают выгоды использования такого типа сотрудничества или не представляют себе механизм его функционирования. Эффективность же стратегического партнерства компаний, как правило, определяется тремя группами факторов:

- степенью обоснованности выбора объекта инвестирования инновационным оборудованием;

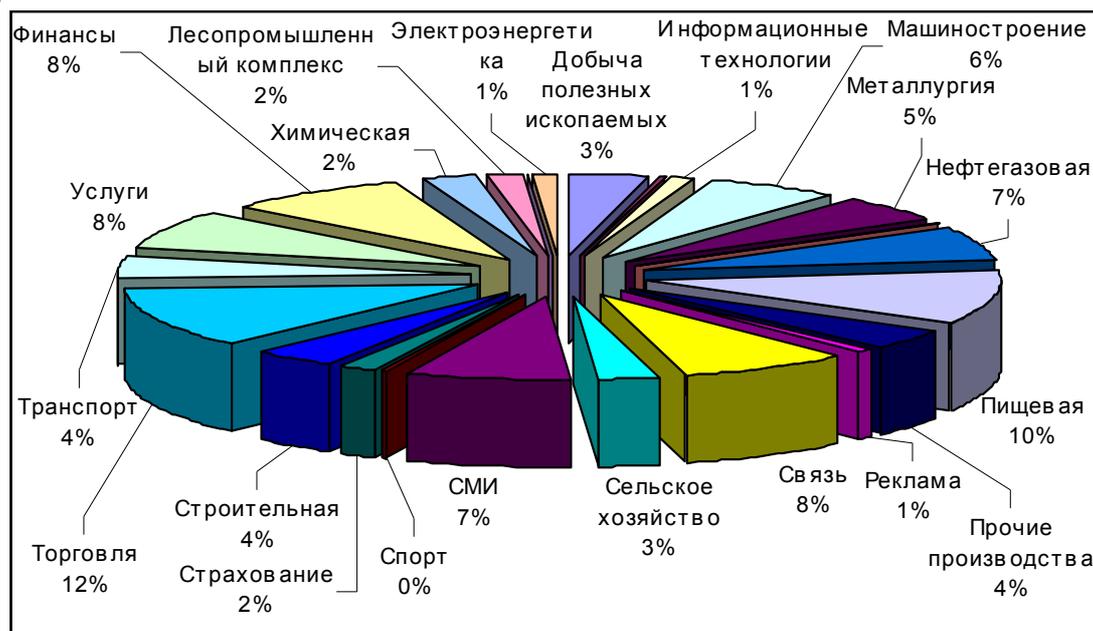


Рис. 2. Структура стратегических партнерств в разрезе отраслей

- профессионализмом участников процесса,
- выбранной тактикой проведения инвестирования.

Все три группы факторов, выделенные автором, взаимосвязаны между собой, каждый из них в определенный момент процесса интеграции играет важную роль, однако авторы полагают, что первичным в отношении проведения инвестирования является фактор выбора компании-заемщика, базирующийся на анализе ее инвестиционной привлекательности, т.е. предынвестиционные исследования, позволяющие получить достоверные и объективные данные.

Необходимо отметить тот факт, что по вопросу выбора компании-заемщика на данный момент не сформирована единая методологически-аналитическая концепция, что обусловлено рядом следующих факторов:

- особенности сделок инвестирования инновационным оборудованием - не очевиден вектор развития, компании-инвесторы используют стандартный подход, заключающийся в расширении доли рынка, а не в создании инновационного продукта для рынка сбыта с целью его быстрого захвата⁵;
- в ряде случаев ограничение либо отсутствие доступа к информационной базе компании-заемщика или несформированная информационная база по рынку;
- неверный выбор типа инвестирования в существующих условиях.

Таким образом, для повышения технологической конкурентоспособности предприятия и развития его технологической базы требуется создание организационно-экономического механизма, отвечающего современным реалиям и адаптированного для российского рынка. Итак, для промышленного предприятия, находящегося на мезоуровне развития технологической платформы, поиск компании-цели (заемщика) следует начинать с использования дифференцированного подхода, а именно: нужно ввести классификацию целевых компаний в зависимости от мотивации процесса инвестирования. В соответствии с определением технологической платформы для ее развития могут подойти следующие компании:

- недооцененные рынком;
- занимающиеся техническим консалтингом;
- “молодые” без развитой технологической базы, но обладающие некоторыми уникальными знаниями или технологиями;
- с отрицательной прибылью;
- стабильные, меньшие по объему доходов.

Используя предлагаемую автором методологию выбора стратегического партнера, включающую в себя выбор в соответствии с заданными характеристиками⁶, компания-инвестор может реализовать предложенный механизм инвестирования инновационным оборудованием. Для этого компания определяется с выбором типа стратегического партнерства среди указанных:

- поглощение - акции или активы поглощаемой компании становятся собственностью покупателя, при этом она продолжает функционировать;

- присоединение - соединение компаний, при котором одна компания прекращает свое существование, "растворяясь" в наследующей компании;

- слияние - сливающиеся компании прекращают свое существование и образуют третью компанию, которая является их правопреемницей;

На начальном этапе компания-инвестор выбирает путь развития своей технологической платформы - экстенсивный или интенсивный.

Предлагаемый механизм включает в себя инструменты оценки рисков на каждом из этапов, мониторинг всех этапов проекта, а также предложения о регулировании, необходимые для успешного разрешения проблем, возникающих в процессе инвестирования.

Несмотря на то, что любые решения об инвестировании должны быть неоднократно проверены перед внедрением в реальное производство, стратегическое партнерство как шаг на пути к повышению технологической конкурентоспособности предприятия выглядит эффективным, несмот-

ря на новизну этого подхода для производственных компаний Российской Федерации. Необходимо использовать этот подход, если наша страна действительно хочет встать на путь модернизации и повышения качества выпускаемой продукции, полноценного участия в международном рынке производства высокотехнологичной продукции.

¹ Инвестиционный менеджмент: электрон. учеб. пособие. URL: <http://www.rus-lib.ru/book/38/id/5/128-146.html>.

² Коришувова Е.Д., Николаев П.В. Инвестирование инновационным оборудованием: актуальность, проблемы, преимущества. М., 2010.

³ Там же.

⁴ См.: Трясцина Н.Ю. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности предприятий // Экономический анализ: теория и практика. 2006. № 18(75). С. 5-7; Инвестиционный менеджмент: электрон. учеб. пособие...

⁵ Николаев П.В. Прогнозирование методом сценариев и критерии оценки предприятия при инвестировании инновационным оборудованием // Вопр. инновационной экономики. 2011. № 3. С. 47-52.

⁶ Николаев П.В. Развитие технологической базы на основе формирования стратегического партнерства промышленных предприятий // Рос. предпринимательство. 2011. №7 (2). С. 51-55.

Поступила в редакцию 05.04.2011 г.