

БИЗНЕС В ОБЛАСТИ ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ И МЕХАНИЗМЫ ЕГО ИНТЕГРАЦИИ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

HI-TECH BUSINESS IN ECONOMICALLY DEVELOPED COUNTRIES AND ITS INTEGRATION MECHANISM

В. Н. Воронина,
аспирант

В сфере высоких технологий существует много форм интеграции бизнеса. Особенно интересен и подробно рассмотрен японский опыт такой интеграции и механизм его функционирования в форме объединений «кэйрэцу». Этот подход имеет своеобразие, дающее ему преимущества перед классическими западными вариантами интеграции фирм. Тем не менее, опыт США и некоторых европейских стран, в особенности Финляндии, также интересен для российского бизнеса.

In the hi-tech sphere, business integration forms widely vary. Particularly interesting is a way of such integration practiced in Japan through associations called «keiretsu» whose functioning mechanism is considered in detail. Specific features of this approach make it advantageous in comparison to classic western firm integration ways. Still, experiences gained in USA and some European countries, particularly in Finland, are of interest for Russian hi-tech business too.

En domain d'hautes technologies, il'y'en a beaucoup de voies d'intégration d'entreprises. Le plus intéressant est la voie pratiquée en Japon où il y'a beaucoup d'associations d'entreprises nommées «keiretsu», dont mécanisme de fonctionnement est décrit dans l'article en détail. Traits spécifiques de cette approche la font avantageuse comparant aux voies d'intégration classique des compagnie d'ouest. Néanmoins, l'expérience amassée en Etats Uni et en certains pays d'Europe, particulièrement en Finlande, sont aussi d'intérêt pour les entreprises d'hautes technologies russes.

Im Hochtechnologiegebiet, Betriebe vereinigen sich auf verschiedenen Wege. Meistens interessant ist japanische Vereinigungserfahrung mit sogenannten «keiretsu», dessen Funktionsmechanismus wird im Artikel ausführlich geschrieben. Spezifische Eigenschaften solcher Vereinigungen geben ihnen Vorteile im Vergleich mit klassischen Vereinigungswegen der Westkompanien. Trotzdem, die Erfahrung die in USA und in einigen Europäischen Ländern, in Finnland insbesondere, erworbt wird, kann für Russischen Hochtechnologiebetrieben von Interesse auch sein.

Ключевые слова: высокие технологии, концерн, кэйрэцу, рыночная экономика, транснациональные корпорации, электронная промышленность.

Key words: high technologies, combination, keiretsu, market economics, transnational corporations, electronic industry.

Mots clefs: hautes technologies, consortium, keiretsu, économie du marché, corporation transnationale, industrie électronique.

Schlüsselwörter: Hochtechnologien, Konzern, keiretsu, Marktökonomie, transnationale Korporationen, elektronische Industrie.

Российской Федерации необходимо отказаться от сырьевой ориентации экспорта, и это побуждает обратиться к опыту развития высокотехнологичного бизнеса в развитых странах. Как свидетельствует анализ их достижений, большинство зарубежных компаний, работающих в сфере высоких технологий, представляют собой интегрированные транснациональные структуры. За исключением единичных случаев, они демонстрируют весьма высокую жизнеспособность.

В промышленно развитых странах с реальной рыночной экономикой используются многообразные формы интеграции бизнеса; некоторые возникли сравнительно недавно, другие существуют длительное время, но при этом все они постоянно видоизменяются и совершенствуются. Бизнес адаптируется к новым экономическим условиям с

помощью процессов централизации и децентрализации, создает разнообразные организационные формы, способные выдерживать конкуренцию.

Весьма интересен для применения в России механизм интеграции высокотехнологичного бизнеса в Японии. Объединение крупных фирм со средними и мелкими предприятиями здесь именуется «кэйрэцу»¹. Несколько десятков разнопрофильных фирм в рамках такого объединения образуют универсальный многоотраслевой концерн (очень часто с большим удельным весом предприятий тяжелой и химической промышленности). Высокая конкурентоспособность японских кэйрэцу в значительной мере определяется характером связей между ними. Эти связи носят долговременный характер и стабильность групп кэйрэцу – результат наличия таких связей. В целом, для кэйрэцу характерен ряд признаков².

¹Yoshiro Miwa and Mark Ramseyer. The Fable of the Keiretsu. J. Econ. & Mgmt. Strategy, 2002. 169 pgs.

²О признаках Кэйрэцу подробнее см.: Кэйрэцу – эффективная форма интеграции бизнеса в Японии // Теория организации. URL: <http://partnerstvo.ru/lib/to/node/79> (дата обращения: 10.10.2010).

Существует два типа кэйрэцу. Горизонтальный (конгломератный) тип – это объединение десятков крупных компаний нескольких отраслей промышленности, связанных взаимным владением капиталом и установившимися взаимными поставками. Во главе таких кэйрэцу фактически находится банк, обеспечивающий фирмы своего объединения капиталом под малые проценты. Второй, вертикальный, тип объединяет группу фирм, обслуживающих одного крупного изготовителя. Этот изготовитель диктует цены и условия поставки комплектующих изделий сотням поставщиков, которым часто запрещается продавать свою продукцию вне своего объединения, даже если коммерчески это не рационально¹.

Кэйрэцу существуют в качестве сети взаимосвязанных и взаимозависимых компаний, в центре которых находится банк, торговая компания или большая промышленная фирма. По специализации, условно кэйрэцу подразделяются на три основных типа: финансовые, производственные и торговые, однако многопрофильность кэйрэцу не позволяет строго разграничить эти типы.

Финансовые кэйрэцу, как правило, объединены вокруг банка или общей торговой фирмы. В этих группах высока доля взаимного владения акциями. Развита система взаимных поставок, однако только в том случае, если по качеству и стоимости она не уступает продукции сторонних фирм. Крупнейшие кэйрэцу такого типа: «Минуй», «Мицубиси», «Сумитомо», «Фуджи», «Дай-Ичи», «Санва». Эти шесть групп играют важную роль в экономике страны. К финансовым кэйрэцу относятся также новые объединения – «Хитачи», «Мацусита», «НЕК» и «Фудзицу», которые появились в результате образования у крупных фирм многочисленных филиалов и дочерних компаний, сохранивших тесные финансовые взаимоотношения как между собой, так и с центральной фирмой.

Имеют место и производственные кэйрэцу. Для них характерна вертикальная интеграция крупных промышленных фирм с фирмами-поставщиками. Поставщики и их субподрядчики вовлекаются в производственный процесс центральной фирмой, получая от нее конкретные задания по объему и срокам поставок, и даже по стоимости заказанных комплектующих изделий. Одновременно центральная фирма берет на себя финансовую

поддержку поставщиков, оказывает им помощь в решении организационных и технических проблем. Так, «Тойота моторс» сотрудничает со 178 поставщиками комплектующих изделий, обладает акциями 14 из них, причем ее доля акций этих фирм составляет от 10 до 49%².

Торговые кэйрэцу имеют несколько иную природу. Многие торговые кэйрэцу являются составной частью кэйрэцу иного типа и в первую очередь обслуживают то объединение, в которое входят. Являясь частью кэйрэцу, торговые фирмы осуществляют коммерческие операции по весьма широкой номенклатуре изделий, содержат штат специалистов по маркетингу, могут рассчитывать на финансовую поддержку центральной фирмы. Наиболее известны торговые кэйрэцу, осуществляющие сбыт бытовой радиоэлектронной аппаратуры. В торговой кэйрэцу «Мацусита» насчитывается около 25 тысяч магазинов розничной торговли, «Тосиба» – 12,5 тысяч, «Хитачи» – 10 тысяч, «Санье» – 6 тысяч. В настоящее время роль торговых кэйрэцу несколько снизилась: содержание магазинов оказывается нерентабельным. Так, «Мацусита» планирует почти вдвое сократить собственные магазины и передавать товар в существующую сеть магазинов и универмагов независимых торговых фирм³.

Следует обратить особое внимание на то, что высокая конкурентоспособность японских компаний определяется в значительной мере именно особым характером взаимоотношений между ними. Особенно наглядно это проявилось при разработке «автомобиля будущего», так как при его конструировании веское слово было сказано японской электронной промышленностью. Японские компании легко решили задачу комплектации такого автомобиля благодаря тесным связям в рамках кэйрэцу и соглашениям между ними.

Следует, впрочем, отметить, что американские корпорации активно перенимают опыт японских коллег-конкурентов, хотя по деловому менталитету и целому ряду других параметров США и Япония несопоставимы.

Горизонтальные связи объединения обеспечивают надежность и стабильность, необходимые для внедрения инноваций и долгосрочных инвестиций. За счет объединения исследовательских лабораторий и производственных предприятий такие фирмы быстрее поставляют на рынок новую продукцию,

¹ Лебедева И.Л. Группирование предприятий в Японии (вертикальные объединения кэйрэцу) // Консультант директора. – 2005. – №15. – С. 24.

² Кэйрэцу – эффективная форма интеграции бизнеса в Японии // Теория организации. URL: <http://partnerstvo.ru/lib/to/node/79> (дата обращения: 10.10.2010).

³ Там же.

чем фирмы-одиночки. Например, «Тойота моторс» – одна из 24 фирм, входящих в группу «Мицубиси», и она разрабатывает новую модель автомобиля за 4 года, тогда как у американских и европейских фирм на это уходит от 5 до 8 лет¹.

Стоимость исследований и разработок полупроводниковых приборов новых поколений, компьютеров, новых композиционных материалов настолько велика, что американские фирмы уже не могут проводить их в одиночку, особенно если учесть, что конкуренция требует доводить их до коммерческого продукта в наикратчайшие сроки.

Из всех американских фирм наиболее активные шаги в направлении кэйрэцу делает «IBM». Конкуренция со стороны японских фирм, нежелание потерять независимых поставщиков, растущие расходы на исследования – все это требует от «IBM» решать вопрос о долговременных стабильных связях. Фирма стала выплачивать своим поставщикам десятки миллионов долларов авансом под будущие заказы и контрактные исследования. В течение последних 10 лет она ссудила около 1 млрд. долларов более чем 200 американским фирмам под очень малый процент, стимулируя развитие предпринимательской культуры. Партнерство с «IBM» гарантирует успех начинающим перспективным фирмам, так как это не требует быстрого возврата вложенного капитала, в отличие от рискованных фондов. В последнее время «IBM» заключает соглашения с крупными фирмами-конкурентами. Так, соглашение «IBM – Siemens» стало началом совместного производства некоторых видов интегральных схем. «IBM» также пригласила специалистов фирмы «Моторола» принять участие в разработке оборудования для изготовления полупроводниковых приборов. Ранее такие действия были невозможны в принципе².

Нельзя не упомянуть об особенностях развития в передовых странах нефинансовых инструментов поддержки венчурного бизнеса. Это – технопарки и технологические инкубаторы. Они обеспечивают необходимые условия для создания и начального этапа в развитии бизнеса – это офисная площадь,

оборудование, юридические, образовательные и бухгалтерские услуги и т.д. «Внутри одного такого инкубатора могут существовать и взаимодействовать несколько инновационных фирм, достигая за счет такого сосуществования эффекта синергии»³.

Можно сравнить участие государства и бизнеса в развитии технопарков в ряде стран. Во Франции и Нидерландах они находятся целиком на государственном финансировании. Иной подход демонстрирует Великобритания: государство напрямую не причастно к деятельности технопарков, но, тем не менее, существует определенная централизованная система частного капитала, финансово поддерживающая все технопарки за счет потребителей инновационных продуктов, вносящих членские взносы для ознакомления с получаемыми результатами. В Германии имеет место промежуточная структура: она сочетает бюджетные и частные финансовые потоки, и поддержка осуществляется на уровне федеральных земель⁴.

В отношении технопарков любопытен опыт Финляндии, которая в их создании стремится использовать лучший мировой опыт. В этой стране насчитывается свыше двух десятков технопарков, интересы каждого из которых сфокусированы на определенной области и имеют собственную целевую направленность. Ядром каждого из финских технопарков является университет, что позволяет обеспечить постоянный приток в структуру технопарка молодых специалистов и непрерывное повышение их квалификации, а самим университетам – получить дополнительный источник финансирования. Все финские технопарки объединены в сеть, и когда появляется предприниматель или малое предприятие, желающие развиваться в инфраструктуре технопарка, их интегрируют строго в определенный технопарк, который занимается развитием именно данного направления. Особо оговаривается, что только предприятия со сходной направленностью могут занимать площади внутри технопарка. В этой инфраструктуре предприятие существует в среднем от 2 до 5 лет. Оно пользуется разработанным специалистами технопарка бизнес-планом, ему находят источники фи-

¹ Лебедева И.Л. Группирование предприятий в Японии (вертикальные объединения кэйрэцу) // Консультант директора. – 2005. – №15. – С. 26.

² Беляева С. В свободном порядке. Германия показывает пример организации научных исследований // Поиск. – 2008. – № 3. – С. 11.

³ Дрозденко Е.Б. Государство и бизнес в инновационной экономике: зарубежный опыт партнерства // II Международный форум интеллектуальной собственности. URL: http://www.expo-priority.ru/common/img/uploaded/exhibitions/expo-priority/docs/industry_reports/State_and_business_in_the_innovation_economy.doc (дата обращения: 25.10.2010).

⁴ Беляева С. В свободном порядке. Германия показывает пример организации научных исследований // Поиск. – 2008. – № 3. – С. 11–12.

нансирования и каналы сбыта продукции – то есть предоставляют все возможности для начального развития – и когда предприятие оказывается способным к самостоятельному существованию, оно выходит из инфраструктуры технопарка¹.

Таким образом, можно сделать несколько существенных выводов. Российской Федерации для повышения эффективности бизнес-деятельности имеет смысл рассматривать опыт не только стран Западной Европы и США, но и Японии, причем опыт последней может быть даже более ценен, чем опыт иных стран Запада. Особые, внешне не вполне рыночные механизмы интеграции предприятий высокотехнологического бизнеса могут на практике быть более эффективными, чем традиционные рыночные механизмы. В сочетании с различными вариантами взаимодействия фирм и бизнес-инкубаторов, это даст возможность существенно продвинуть российские инновации до уровня конкретных коммерческих продуктов, востребованных в мире.

Библиографический список

1. Беляева С. В свободном порядке. Германия показывает пример организации научных исследований // Поиск. – 2008. – № 3.
2. Дрозденко Е.Б. Государство и бизнес в инновационной экономике: зарубежный опыт партнерства // II Международный форум интеллектуальной собственности. URL: http://www.expo-priority.ru/common/img/uploaded/exhibitions/expo-priority/docs/industry_reports/State_and_business_in_the_innovation_economy.doc (дата обращения: 25.10.2010).
3. Кэйрэцу – эффективная форма интеграции бизнеса в Японии // Теория организации. URL: <http://partnerstvo.ru/lib/to/node/79> (дата обращения: 10.10.2010).
4. Лебедева И.Л. Группирование предприятий в Японии (вертикальные объединения кэйрэцу) // Консультант директора. – 2005. – № 15.
5. Yoshiro Miwa and Mark Ramseyer. The Fable of the Keiretsu. J. Econ. & Mgmt. Strategy, 2002. 169 pgs.

¹Беляева С. В свободном порядке. Германия показывает пример организации научных исследований // Поиск. – 2008. – № 3. – С. 12.

Воронина В. Н. – аспирант Московского государственного университета приборостроения и информатики

Voronina V. N. – Postgraduate, Moscow State University for Instrument-making and Informatics

e-mail: vikaVoronina@inbox.ru

