

УДК 338.4

**Квазиинтеграция как инструмент реализации динамических способностей  
компании и развития отраслей**

**Кулеш В.А.**, аспирант кафедры экономики и управления на предприятии  
ССЭИ РЭУ им. Плеханова

**Аннотация.** В статье раскрыто экономическое содержание реализации динамических способностей выстраивания отношений через квазиинтеграцию как института регулирования рынка, альтернативного государственному регулированию и приведена классификация благ получаемых ее участниками. Дана типология конфликтов, возникающих между членами квазиинтеграции в России. Определено, что важнейшими стратегическими задачами их развития в России будет являться защита интересов товаропроизводителей в ходе антидемпинговых и подобных разбирательств в рамках ВТО.

**Ключевые слова:** динамические способности, квазиинтеграция, бизнес-ассоциации, кластеры.

**Quasi integration as an instrument implementation of dynamic abilities of a  
company and development of branches**

**Kulesh V.A.**, postgraduate student Dept. of Economy and Enterprise Management  
Saratov Socio-Economic Institute (branch) Plekhanov Russian University  
of Economic

**Annotation.** In the article discloses the economic content of the implementation of dynamic capabilities of building relationships through quasi integration as an institution of regulating the market, an alternative to government regulation and shows the classification of benefits received by its participants. Here is presented a typology of conflicts arising between members of the Russia quasi

integration. It is determined that the main strategic objects of the development of business associations in Russia will be the protection of the interests of producers in antidumping and similar proceedings in the WTO network.

**Keywords:** quasi integration, dynamic abilities, business associations, clusters.

Изменение в процессах регулирования рынков товаров и услуг идет к тому, что не только государство будет являться их регулятором, но и наряду с ним часть функций примут на себя бизнес-ассоциации и кластеры. На западе они давно уже играют важную роль в движении инвестиций, участвуют в разработке и принятии государственных решений, влияющих на бизнес членов интеграционного формирования. Это вписывается в процесс перехода к информационной экономике, где наиболее ценным ресурсом становится информация и человеческий капитал. Одним из естественных путей формального приложения этих ресурсов служат объединения субъектов хозяйственной деятельности по профессиональному признаку и единому технологическому процессу, то есть так называемые группы отраслевых интересов, формирующих саморазвивающуюся среду. К тому же, усиление значимости фактора времени в условиях жесткой конкуренции и скорости реакции на изменения внешней среды ставят перед компанией необходимость поиска и наращивания динамических способностей, обладающих способностью реконфигурации ресурсов, процессов, отношений. [2] Обобщение опыта успешных российских компаний позволяет в качестве главных практических элементов динамических способностей выделить следующие:

- 1) способности анализа рыночной и отраслевой ситуации;
- 2) способности реконфигурации ресурсов;
- 3) способности выстраивания отношений;
- 4) реакционные способности.

В фокусе нашего внимания в данной работе находится реализация «способности выстраивания отношений», которая включает в себя (помимо прямого взаимодействия с государственными органами, комменсализма с

поставщиками, сотрудничества с местными элитами) -квазиинтеграцию. Наряду с дихотомией «интеграция – дезинтеграция», многими современными учеными она рассматривается исходя из критерия контроля над активами, определяется как процесс установления контроля над поведением формально самостоятельных компаний при отсутствии контроля над их собственностью.[1]Наиболее эффективными формами квазиинтеграции (где присутствуют долгосрочные связи, существуют стандарты поведения участников и частичное делегирование интересов, но нет передачи прав собственника) экономических субъектов являются:

- бизнес-ассоциации;
- кластеры;

Несмотря на различия в принципах формирования и структуре этих объединений, преследуемые цели у них общие - этосоздание площадки для взаимодействия хозяйствующих субъектов, разнообразных групп отраслевых интересов и других представителей социально-политической системы, куда можно отнести властные элиты, бюрократию и др.У каждой из вышеперечисленных групп свои коллективные интересы. Властная элита, бюрократия и крупный бизнес (крупные холдинговые структуры) в своем желании получить ренту от использования административного ресурса, в наименьшей степени склонны к интеграции с прочими хозяйствующими субъектами, лоббирование интересов у таких структур происходит за пределами интеграционного объединения, а участие в нем рассматривается формально (например, как дискуссионная площадка).

Субъекты малого и среднего бизнеса используют квазиинтеграцию, как возможность получения дополнительных ресурсов, снижению транзакционных издержек и в целом, для отстаивания своих интересов. Таким образом, согласование интересов данных групп превращается в трудную задачу в условиях российской экономики.

Никто не ставит под сомнение необходимость и эффективности отраслевой квазиинтеграции как для самой отрасли, так и для экономики в

целом, которая испытывает потребность в координации, часто противоположных интересов бизнес-групп.

Бизнес-ассоциация как форма горизонтальной квазиинтеграции, представляет собой сотрудничество конкурентов и партнеров, часто расположенных на смежных этапах цепочки создания ценности. Целью объединения ресурсов и влияния участников становится развитие и регулирование общего рынка, лоббирование коллективных интересов в органах государственной власти. Ренты хозяйствующих субъектов от отраслевых союзов заключены в клубных благах (коллективный товарный знак, статус круга избранных, защита стратегических бизнес-интересов, разработка стандартов, информационные системы и пр.), лоббировании интересов с более низкими издержками и большим общественным резонансом.

Деятельность ассоциаций в России регламентируется ГК и законом «О некоммерческих организациях». В соответствии с данными документами ассоциация – это вид НКО, то есть добровольное объединение юридических лиц, создающееся в целях координации их предпринимательской деятельности, а также представления и защиты общих имущественных интересов. Совершенно очевидно, что как объединения товаропроизводителей, бизнес-ассоциации не являются производителями чистых частных благ, они нацелены на производство общественных и коллективных благ. К чистым общественным благам можно отнести, например, продовольственную безопасность страны, создание стандартов ведения бизнеса, систем оценки качества, внесудебное урегулирование споров. Такие блага равнодоступны для всех потребителей.

.Возникновение отраслевых союзов, как наиболее интересного нам вида ассоциаций, происходило разными путями. Во-первых, по желанию отраслевого министерства, куда на полудобровольных условиях входили предприятия, (своего рода «карманные союзы»); во-вторых, по соглашению крупных компаний, желающих приобрести в лице союза своеобразный «рупор»; в третьих, исходя из желания извлечь прямую экономическую выгоду. Изначально выступая как институт защиты добросовестной

конкуренции и продвижения интересов участников, отраслевые союзы со временем превратились либо в чисто совещательный орган, либо в площадку борьбы прямых конкурентов, они не могут выработать единую позицию по ключевым вопросам в виду диаметрально противоположных бизнес интересов, чему в последнее время много примеров.[2]

В основе конфликтов лежат следующие причины:

- диаметральная противоположность экономических интересов членов ассоциации (Unilever и корпорация «Союз» выход из Масложирового союза России); конфликт личностных интересов руководителей;
- отсутствие законодательно закрепленных механизмов выработки решений («DanoneЮнимилк»,PepsiCo и Молочного союза России (РСПМО);
- ущемление интересов других участников крупными (влиятельными) компаниями («Очаково» и Союз российских пивоваров, Orkla и ассоциация «Асконд»).

Особенность пищевой отрасли, обусловленная тесными интеграционными связями с сырьевой базой, динамика и структура которой определяет и перспективы развития перерабатывающей промышленности, и объясняет активное развитие разного рода ассоциаций. Стоит также отметить, что довольно распространена позиция скептического отношения к ассоциативному движению в нашей стране, как к малополезному явлению. Оппоненты в защиту своей позиции приводят следующие доводы:

- входящие в ассоциацию члены являются прямыми конкурентами, а следовательно, выработка единой позиции становится зачастую невозможна;
- лоббирование интересов, как основной вид деятельности ассоциации, в нашей стране происходит теневым неформальным способом;
- низкий уровень культуры ведения бизнеса.

Конечно, данная позиция имеет право на существование, но стоит отметить, что само развитие культуры ведения бизнеса, бизнес-этики приводит к возникновению сначала неформального клуба производителей, как площадки для дискуссий, а потом и оформление его в определенную структуру. Нельзя

отрицать и тот опыт развития экономики зарубежных стран, где компании, реализуя отношенческие способности, через ассоциации играют существенную роль в регулировании рынков. Для этого создано правовое поле для развития лоббистских структур (Великобритания, Испания, Швеция, Финляндия и др.), или приняты специальные законы о лоббизме (США, Канада, Австралия, Франция, Германия, Польша, Венгрия). Всё это является объективным отражением и формализацией тех процессов, которые происходят в экономической системе каждой страны во взаимодействии бизнеса и власти. [5]

Отличительной особенностью кластера как формы квазиинтеграции является его географическая локализация, отражающая концентрацию на ограниченной территории взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков и обслуживающих организаций, конкурирующих и при этом ведущих совместную деятельность. Но то объединение может иметь подвижные границы и «мягкую» структуру. Существование в настоящее время отношений, связанных с созданием и развитием кластеров предприятий, подтверждается тем, что данный термин активно применяется в отраслевых подзаконных актах Российской Федерации, основной из которых N 116-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «Об особых экономических зонах в Российской Федерации».

Кластер включает в себя независимых разработчиков, производителей, сбытовые и сервисные фирмы, поставщиков и покупателей, принадлежащих к основным, поддерживающим и родственным отраслям, а также научные, образовательные и общественные организации. В кластере обязательно наличие фирм, генерирующих инновации и это создает базис для компании через реализацию способностей выстраивания отношений создавать ключевые компетенции в области продуктовых инноваций, синергии бизнес-процессов и точных реакций на отраслевые тенденции.

Эта структура ставит своей целью оказывать своим членам различные виды услуг:

- способствовать налаживанию бизнес связей;
- совместная практика подготовки кадров и повышение занятости в

регионе;

- проведение маркетинговых исследований;
- представление интересов в области участия и получения госзаказа;
- формирование взаимной кооперации между предприятиями

кластера.[6]

Анализируя текущее состояние продовольственных рынков России, можно выявить определенные проблемы, которые препятствуют созданию системы цивилизованных рыночных отношений и реализации динамических способностей компаний в полной мере. Основная из них, это проблема сочетания государственных и негосударственных методов регулирования рынков. Можно утверждать, что государство не сумело отладить партнерские отношения с участниками продовольственных рынков, не способствовало созданию рыночной инфраструктуры, поддержанию производителей в рамках интеграционных процессов (в том числе присоединению к ВТО). Также непродуманная региональная продовольственная политика привела как к обособлению некоторых региональных продовольственных рынков, так и к дисгармоничному их развитию.

Одной из причин отсутствия должных партнерских отношений между бизнесом и государством является низкая степень влияния квазиинтеграций в России, а также практике реализации способностей выстраивания отношений для решения основного ряда вопросов и проблем неформальным способом аффилированными с бизнесом чиновниками и в целом закрытости процесса стратегического планирования и управления на российских предприятиях. Данный тип взаимосвязи бизнеса и государства может и несет необходимые ренты хозяйствующим субъектам, но является наименее действенным с точки зрения развития эффективной экономики и свободной конкуренции, а также создает поле для развития коррупции.

В конечном итоге, для качественного развития отраслевых рынков в России станет необходимым создание правового поля лоббирования и активизация деятельности различных квазиинтеграций не только как

аналитических или совещательных структур, но и консолидации бизнеса перед внешними конкурентами. Ведь вступление России в ВТО открывает еще одно поле деятельности таких объединений, а именно оказание помощи отечественным предприятиям в борьбе за их интересы на внешних рынках.

### **Библиографический список:**

1. Александрова А.А. Промышленная интеграция: кластеры versus холдинги // Вестник СГСЭУ. 2014. № 2. С. 25-29.

2. Бизнес-ассоциации в России: внутренняя структура, эволюция отношений с государством, роль в модернизации экономики / под ред. А.А.Яковлева // Научные доклады: независимый экономический анализ.-№219.: Московский общественный научный фонд; АНО «Проекты будущего: научные и образовательные технологии», 2010. – 190с.

3. Кулеш В.А. Концепция динамических способностей в стратегическом выборе компании / Кулеш В.А. // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2015. – №04(108)

4. Опыт создания ассоциаций в России и за рубежом // Идеология проектов: [web-сайт].<<http://www.adv2adv.ru/projects/>

5. Регулирование лоббизма в мире // Российский профессиональный портал о лоббизме: [web-сайт].<[http://lobbying.ru/content/sections/pageid\\_49.html](http://lobbying.ru/content/sections/pageid_49.html)

6. Соколов Н. Кластеры как форма интеграционных процессов в экономике / Н. Соколов, С. Лебедев // РИСК (Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция). – 2014. – № 4. – С. 221-224.