

Румянцева Ирина Анатольевнаканд. экон. наук, ФГБОУ ВО
«Государственный университет
управления», г. Москва**e-mail:** rumyantsevay@mail.ru

РАЗВИТИЕ УСТОЙЧИВЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Аннотация. Рассмотрены тенденции развития устойчивых взаимодействий российских организаций, которые возникают в современных условиях. В настоящее время преобладающие виды взаимодействия определяют общие условия деятельности в конкретной экономике. Поэтому выявленные тенденции в развитии взаимодействий исключительно важны для управления успешной деятельностью любых организаций. В меняющихся в связи с экономическими кризисами условиях, к которым можно отнести резко возрастающую неопределенность среды и общее замедление, выявлена тенденция, состоящая в усилении заинтересованности предприятий перейти от жестких конкурентных отношений к балансу отношений сотрудничества и конкуренции, а также ряд других важных тенденций. Использование выявленных тенденций в процессах управления будет способствовать успеху организаций и общему развитию экономики.

Ключевые слова: взаимодействие, сотрудничество, конкуренция, кластер, неопределенность среды, баланс конкуренции и сотрудничества.

Rumyantseva IrinaCandidate of Economic Sciences, State
University of Management, Moscow**e-mail:** rumyantsevay@mail.ru

DEVELOPMENT OF SUSTAINABLE INTERACTIONS OF RUSSIAN ORGANIZATIONS IN MODERN CONDITIONS

Abstract. The article considers tendencies of development of interactions of organizations that arise in modern conditions. Currently, the prevailing types of interaction determine the General conditions for activities in an economy. Therefore, the trends in the development of interactions are extremely important to manage the successful operation of any organization. In the changing due to the economic crises conditions, which include dramatically increasing the uncertainty of the environment and a General slowdown, a tendency, consisting in the increased interest of companies to move from rigid competitive relations to the balance relations of cooperation and competition has identified, as well as few other important trends. The use of the identified trends in governance processes will contribute to the success of organizations and the overall development of the economy.

Keywords: interaction, cooperation, competition, cluster, the uncertainty of the environment, the balance of competition and cooperation.

Одной из насущных задач современной российской экономики является задача формирования устойчивых межорганизационных взаимодействий, приносящих выгоду не только конкретным участникам подобных взаимодействий, но и всему обществу, формируя интегрированную, развитую экономику, обеспечивая оптимальное использование ресурсов всех регионов страны. Сверхважной эта задача становится для организаций, входящих в кластеры. Для успешного развития современной экономики необходимо огромное количество конкурентоспособных кластеров, состоящих из успешно взаимодействующих предприятий, а для этого необходимо преодолеть стереотип, согласно которому рыночная деловая среда только жестоко конкурентная. Рынок, который в действительности необходим России, представляет собой систему, которая должна включать, кроме конкуренции также, а иногда и в большей степени, сотрудничество: социальное и деловое. В настоящее время в нашей экономике постепенно складываются такие условия, в которых вырастает возможность развития сотруднических отношений и возникает понимание необходимости баланса между конкуренцией и сотрудничеством в отношениях между предприятиями.

В кластерах, где отношения сотрудничества исключительно важны вследствие необходимости координации действий входящих организаций, для этих целей создается один из видов согласующей и развивающей

кластерное сотрудничество организации: специализированная организация, центр кластерного развития, организация-координатор. Если обобщить выполняемые функции названных организаций, то получится список общих функций управляющей кластером компании:

- привлечение дополнительных финансовых средств;
- мониторинг текущего состояния организаций, входящих в кластер;
- подготовка и проведение необходимых коммуникаций, например, вебинаров, конференций, совещаний и др;
- организация и проведение поддерживающих кооперационные проекты действий;
- разработка, реализация и контроль кластерных программ;
- подготовка и реализация программ повышения квалификации;
- мониторинг потенциала той территории, на которой находится кластер;
- помощь в выводе на рынок новых перспективных продуктов;
- контроль достижения целей кластера;
- координация деятельности участников кластера, задействованных в одном проекте.

Из всей совокупности перечисленных функций особо важными для сотрудничества являются поддержка кооперационных проектов, проведение необходимых коммуникаций, координация текущей деятельности участников кластера [2]. Таким образом, помимо естественно-конкурентных отношений, которые могут существовать между однородными участниками кластера, совершенно необходимы поддерживаемые и развивающиеся отношения сотрудничества. К принципам таких взаимодействий [4] относят следующие принципы:

- нравственности, информационной открытости, взаимопонимания, доверия;
- согласованности цели и учета интересов других участников, взаимная выгода, учет возможных ограничений;
- повышения уровня взаимодействий при сотрудничестве, который включает систему соответствующего целям контроля и профилактики различных кризисов.
- согласования взаимосвязанных процессов.
- необходимого уровня качества менеджмента.
- общей для всех участников системы норм и оценок.
- правовой принцип, предполагающий жесткую необходимость соблюдения законов Российской Федерации и заключенных договоров.

Эти принципы работают не только при формировании и поддержании взаимодействий внутри кластеров, но и для любых взаимодействий, функционирующих в духе сотрудничества.

В течение последнего времени в России усиливается заинтересованность предприятий в переходе от жестких конкурентных отношений к некоторому балансу отношений сотрудничества и конкуренции. При этом невозможно ограничиться только парными, дуальными взаимодействиями, необходимо учитывать также цепочки, сети и кластеры взаимодействующих субъектов. Преобладающие виды взаимодействия определяют общие условия деятельности в конкретной экономике. Поэтому выявленные тенденции в развитии взаимодействий исключительно важны для управления успешной деятельностью любых организаций [1].

В условиях непрерывных изменений в экономике определяющим фактором становится обеспечение гарантии устойчивости отношений на время протекания бизнес-процесса. Временность отношений создает постоянную угрозу для стабильного существования организации. Ввиду этого становится все более актуальным сотрудничество как фактор стабилизации.

Сотрудничество дает возможность получить доступ к новым видам ресурсов, например, возможность расширять рынки за счет создания коалиций.

В связи с таким развитием внешней среды, которое создает стимулы, определяя тенденцию к росту отношений сотрудничества, и само содержание понятия сотрудничества претерпевает изменения. В частности, расширяется диапазон применения сотрудничества, появляются новые виды сотрудничества, возникает проблема поиска потенциальных субъектов сотрудничества, а также проблема управления отношениями сотрудничества. Сотрудничество во многом определяет будущее организации [4; 5].

Из вышеизложенного следует вывод, что развитие конкуренции может привести к возрастанию потребности в сотрудничестве. Анализ тенденций, характерный для развитой экономики, также дал возможность

подтвердить вывод о выявлении тенденции, состоящей в усилении заинтересованности предприятий, действующих в высоко конкурентной среде, к развитию отношений сотрудничества, повышающих устойчивость взаимодействующих организаций.

В меняющихся в связи с экономическими кризисами условиях выявлена тенденция формализации поиска партнеров, например, увеличивается потребность в стандартизации критериев и процедур поиска партнеров, увеличивается, в связи с этим роль инфраструктуры поиска участников взаимодействий. Кроме того, при разрушении множества налаженных связей, которое происходит в кризис вследствие ликвидации многих предприятий, у оставшихся возрастает потребность в быстром нахождении новых партнеров, и в управлении сотрудничеством. При стабильности вообще всех экономических взаимодействий их участники становятся в большей степени мотивированы к сотрудничеству. Таким же образом действуют и повторяющиеся сделки. Даже только перспектива установления устойчивых взаимоотношений в будущем создает дополнительные стимулы к сотрудничеству.

Стимулы к взаимодействиям по цепи поставок действуют сильнее на тех рынках, где наблюдается более высокая концентрацией производства. Если при этом на данном рынке крупные покупатели и продавцы, то такие стимулы еще сильнее, так как в этом случае устойчивые взаимодействия сильнее изменяют картину конкуренции на данном рынке.

Усиление стимулов к устойчивым взаимодействиям на высококонцентрированных рынках вызвано тем, что создаются условия, в которых конкурентоспособность связана с устойчивым положением или более того – с рыночной властью [3]. Такая конкурентоспособность достигается только в результате крупных инвестиций. Тогда и достаточно крупная прибыль может появиться только в условиях получения рыночной власти. Инструментом для достижения такого выгодного положения служит достижение устойчивого на длительный период взаимодействия по цепи поставок.

Для сетевых взаимодействий выявлено, что при устойчивом взаимодействии экономические агенты имеют дополнительные стимулы к поддержанию отношений [3].

Однако если рассматривать возможные отрицательные последствия вертикальной интеграции для экономики в целом, то можно отметить возможные ограничения развития конкуренции. Например, если она приводит к ограничению доступа на другие рынки экономическим агентам, которые действуют по направлению технологической цепи. В этом случае снижается эффективность вертикальной интеграции с точки зрения развития конкуренции.

В то же время выявлены и прямо противоположные тенденции: раз вероятность ликвидации предприятий-партнеров растет, появляются стимулы к разрыву партнерских связей. Ряд авторов описали кризисные условия, в которых неопределенность среды приводит к активизации стимулов к негативной интеграции [2]. Это условия специфичности активов, в результате которых проявляются высокие барьеры входа на конкретные рынки.

В таких условиях интеграция участников рынка может ограничивать конкуренцию, создавая препятствия для тех потенциальных участников, которые не могут войти на данный рынок из-за создаваемых препятствий. Учитывая противоположные тенденции, предлагается установить стандарты антимонопольного регулирования, которые будут поддерживать баланс между конкуренцией и сотрудничеством. Обоснование этого предложения базируется на следующей логической связи: если рынок стагнирует и для его развития важнее увеличение числа участников, то нужно в большей степени развивать конкуренцию, а если имеет место угроза разрушения взаимодействий из-за кризисных явлений, то важнее стимулировать сотрудничество.

Главное – необходимо совместное согласованное воздействие всех стимулирующих мер в направлении развития экономики и достижения общественного блага. Эти меры не будут противоречить друг другу, так как их действие направлено в общем векторе развития экономики. Например, для стимулирования конкуренции понижаются административные барьеры, действующие по отношению к созданию новых предприятий. Создаваемые в соответствии с этими стимулами предприятия встраиваются в существующую систему взаимосвязей, отвечая на стимулы развития взаимодействий – например, стимулы создания кластеров или технологических платформ [4].

Таким образом, разрабатывать нужно не только по отдельности разные механизмы, например, механизм стимулирования конкуренции, механизм стимулирования кластеров, механизм стимулирования развития технологических платформ, но и весь системный механизм стимулирования развития экономики, в который войдут отдельные механизмы, но они при этом должны быть согласованы между собой и опираться на единые принципы взаимодействий [4; 5].

Но в общем случае растущая неопределенность среды чаще снижает стимулы к устойчивым взаимодействиям, чем подталкивает к сотрудничеству. Без учета неопределенности, особенно увеличения ее влияния на стимулы к устойчивым взаимодействиям, невозможно ответить на вопрос о сравнительной эффективности различных видов взаимодействий. Условия неопределенности уменьшают эффективность взаимодействий в тех цепочках, где нет полной интеграции.

Так как сейчас в России регулирование рынков носит во многом ограничительный характер, а развитие конкуренции замедлено, стимулировать ее развитие необходимо. Но при этом надо также развивать и взаимодействия в духе сотрудничества. Контролировать при этом необходимо общее положение на конкретных рынках, действуя балансом стимулирующих мер.

Библиографический список

1. Жернакова, М. Б. Стратегии влияния в современном менеджменте: сотрудничество, партнерство, конкуренция [Текст] // Вестник Университета. – 2012. – № 12. – С. 150-155.
2. Казеева, О. Г. Влияние кластеров на занятость в регионах // Вестник Университета. – 2016. – № 11. – С. 65-68.
3. Радыгин, А. Д. и др. Рыночная дисциплина и контракты: теория, эмпирический анализ, право / А. Д. Радыгин, Р. М. Энтов, Е. А. Апевалова, П. А. Швецов. – М.: ИЭПП, 2008. – 263 с.
4. Румянцева, И. А. Взаимодействие организаций: теоретико-методологический подход: монография М.: ГУУ, 2015. – 124 с.
5. Румянцева, И. А. Антикризисные коммуникационные компетенции // Управление. – 2016. – № 4 (14). – С. 99-103.

References

1. Zhernakova M. B. Strategii vliyaniya v sovremennom menedzhmente: sotrudnichestvo, partnerstvo, konkurentsia [*Strategies of influence in modern management: cooperation, partnership, competition*], Vestnik Universiteta, 2012, I. 12, pp. 150-155.
2. Kazeeva O. G. Vliyanie klasterov na zanyatost' v regionakh [*The impact of clusters on employment in the regions*], Vestnik Universiteta, 2016, I. 11, pp. 65-68.
3. Radygin A. D., Entov R. M., Apevalova E. A., Shvetsov P. A. Rynohnaya distsiplina i kontrakty: teoriya, empiricheskii analiz, pravo [*Market discipline and contracts: theory, empirical analysis, law*], Moscow, Institute of transition Economics, 2008, 263 p.
4. Rumyantseva I. A. Vzaimodeistvie organizatsii: teoretiko-metodologicheskii podkhod: monografiya [*Interaction of organizations: theoretical and methodological approach: monograph*], Moscow, State University of Management, 2015, 124 p.
5. Rumyantseva I. A. Antikrizisnye kommunikatsionnye kompetentsii [*Anti-Crisis communication competence*], Upravlenie, 2016, I. 4, pp. 99-103.