

На правах рукописи



ИВАНОВ ЕВГЕНИЙ СЕРГЕЕВИЧ

**Особенности стратегий консолидации бизнеса
высокотехнологичных компаний в nanoиндустрии**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(Менеджмент)

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Москва

2012

Работа выполнена на кафедре маркетинга Российского университета дружбы народов.

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент,
Зобов Александр Михайлович

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор,
заместитель генерального директора
ЗАО «КОНФОРМИКА»

Владимирова Ирина Геннадиевна

кандидат экономических наук, доцент
кафедры маркетинга Государственного
университета управления
Семенов Игорь Владиславович

Ведущая организация: Национальный исследовательский университет
- Высшая школа экономики (НИУ-ВШЭ)

Защита диссертации состоится «05» апреля 2012 года в 15.30 часов на заседании диссертационного совета Д 501.002.02 при Московском государственном университете имени М.В.Ломоносова по адресу: 119991, г.Москва, ГСП-1, Ленинские горы, д.1, стр.46, МГУ имени М.В. Ломоносова, Экономический факультет, ауд.245.

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале Научной библиотеки имени А.М.Горького II-го учебного корпуса гуманитарных факультетов

Автореферат разослан «05» марта 2012 года

Ученый секретарь
диссертационного совета
к.э.н., доцент

Попова В.Г.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. На современном этапе развития высокотехнологичных компаний, учитывая специфические проблемы и глобальные вызовы их развития, существенно возрастает значение межфирменной кооперации в целом, и стратегий консолидации, в частности. Чтобы привести компанию к локальному или глобальному лидерству, необходимо, в конечном счете, обеспечить долговременную конкурентоспособность и соответствующий масштаб бизнеса. Данный подход требует современных методов стратегического управления, соответствующих тенденциям и запросам «экономики знаний».

В последние 15-20 лет стратегии консолидации бизнеса все чаще рассматривается как актуальный и все более перспективный метод корпоративного развития компаний в условиях обостряющейся конкуренции и нестабильной рыночной ситуации. Закономерное использование различных стратегий роста стало для организаций важным инструментом повышения конкурентоспособности в условиях динамичной международной предпринимательской среды. Развитие новых форм консолидации бизнеса в высокотехнологических отраслях промышленности, таких как стратегические альянсы и сети, носит неслучайный характер и является закономерной тенденцией и актуальным глобальным трендом. По данным OECD и BvD Zephyr в период с 1990 по 2012 гг. было совершено приблизительно 270 тыс. сделок.¹ Консолидация бизнеса в виде стратегических альянсов активно развивается, и общемировой оборот товаров и услуг в рамках альянсов, по данным OECD и UNCTAD достиг в 2007-08 гг. 60 трлн. долл. США. При этом фирмы ЕС участвуют в 35-40% от общего количества всех устойчивых технологических стратегических альянсов и сетей в мире. Это свидетельствует о том, что стратегические альянсы и сети играют значительную и все возрастающую роль в развитии консолидации бизнеса и научно-технического сотрудничества.

¹ OECD, BvD Zephyr (2012), UNCTAD HANDBOOK OF STATISTICS 2010

Учитывая международную практику и характерные особенности стратегий консолидации бизнеса в такой активно развивающейся сфере современного бизнеса как наноиндустрия, можно утверждать, что проведенное исследование не только актуально, но и обладает очевидной практической значимостью.

Степень разработанности проблемы.

Научный анализ последних российских и зарубежных публикаций в рамках рассматриваемой проблематики выявил необходимость выделения роли консолидации бизнеса в системе стратегического управления высокотехнологичными компаниями. Соответствующие вопросы были рассмотрены ранее в исследованиях Авдашевой С.Б., Азоева Г.Л., Бобиной М.А., Владимировой И.Г., Дегтерева Е.А., Зайцева Л.Г., Зобова А.М., Карпухиной Е.А., Кониной Н.Ю., Кузнецова А.В., Кузьмина О.В., Маренкова Н.Л., Мельникова В.П., Мильнера Б.З., Пивоварова С.Э., Соколовой М.И., Фурубонта Э.Г. и других. Необходимо констатировать, что наряду с достаточно исследованными в экономической науке понятиями «интеграция», «концентрация» и «централизация», применяется и такое понятие, как «консолидация». Все перечисленные термины на практике часто используются как синонимы, что не только создает определенные искажения в терминологии, но и является источником ошибок при определении критериев в системе характеристик стратегических решений.

Также ранее не была изучена связь консолидации бизнеса с особенностями и масштабом современных экономических и технологических циклов. Помимо этого, не получили достаточного теоретического и методического обоснования проблемы и особенности стратегического управления в российской наноиндустрии. В частности отечественная система индикаторов развития кластерной модели стратегических альянсов и сетей не учитывала современные тенденции в теории и практике стратегического управления продуктовыми кластерами и сетями. Все отмеченное выше и определило цель и задачи настоящей диссертационной работы.

Цели и задачи исследования

Целью настоящего исследования является разработка системы оценки индикаторов стратегического развития российской национальной нанотехнологической сети (ННС) в соответствии с современными теориями менеджмента и международными практиками.

В ходе проведения исследования были поставлены и решены следующие **задачи**:

1. Исследовать теоретические аспекты и уточнить в контексте экономической теории содержание понятия «консолидация», а также смежные с ним понятия концентрации, интеграции и централизации;

2. Исследовать и классифицировать основные формы, модели и методы консолидации бизнеса компаний;

3. Исследовать специфические особенности и риски, связанные с современным этапом развития технологических укладов, экономических циклов и волн консолидации, оказывающих влияние на развитие межфирменной кооперации высокотехнологичных компаний и методы их стратегического управления;

4. Исследовать эффективные стратегии консолидации бизнеса для крупных, средних и малых высокотехнологичных компаний, выявить ключевые различия;

5. Исследовать основные глобальные тренды и мировые практики развития nanoиндустрии на примере США, ЕС, Японии, Китая, Израиля и России;

6. Систематизировать полученные результаты в виде системы индикаторов оценки стратегического развития нанопродуктовых кластеров и сетей. На основании полученных результатов сформулировать конкретные предложения по модернизации существующей российской национальной нанотехнологической сети и стратегических корпоративных программ инновационного развития.

Объект и предмет исследования.

Объектом исследования являются высокотехнологичные компании nanoиндустрии.

Предметом исследования является система оценки и методы стратегического управления, используемые в процессе консолидации бизнеса компаний, входящих в группу альянсов, кластеров и сетей.

Теоретическая и методологическая основа исследований.

Теоретической базой исследования являются труды отечественных и зарубежных ученых в области стратегического управления консолидацией бизнеса, стратегическими альянсами, сетями и кластерами.

В ходе диссертационного исследования были использованы положения и выводы российских и зарубежных ученых в области экономики и управления, в частности: Вигери П., Гарретта Б., Визяка А., Гомес-Кассереса Б., Гохана П., Демпамфилиса Д., Динза Г., Друкера П., Зайзеля С., Крюгера Ф., Портера М., Рида.С.Ф., Робинсона Дж., Тироля Ж., Уильямсона О., Уоллеса Р., Чайлда Дж. и других.

В качестве инструментов исследования в диссертационной работе были использованы аналитический и комплексно-системный подход к изучению объекта исследования, позволяющий объединить множество разнородных явлений и спрогнозировать их дальнейшее развитие. В работе применяются методологические приемы сравнительного, факторного, логического, причинно-следственного анализа и синтеза, а также используются методы графического и экономико-статистического анализа с применением экономико-математического аппарата.

Информационную базу исследования составили статистические материалы и нормативные документы Правительства РФ, Министерства экономического развития Российской Федерации, Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, Министерства связи и массовых коммуникаций Российской Федерации, Федеральной службы государственной статистики, а также материалы Всемирного Банка,

Организации экономического сотрудничества и развития, UNCTAD, WTO, Eurostat, Dow Jones Factiva, World Economic Forum, World Monetary Fund и других международных организаций. Также были использованы, общедоступные материалы исследований консалтинговых компаний The Boston Consulting Group (Бостон Консалтинг Групп) и ATKearney (Эй.Ти.Карни), и ряда других международных консалтинговых компаний.

Для анализа современных тенденций, форм и моделей межфирменного сотрудничества были использованы данные BvD Zephyr, mergermarket, Thomson Joint Ventures, Thomson M&A, Thomson New Issues, Thomson Venture Economics. Также для анализа применялись брокерские отчеты крупнейших инвестиционно-финансовых независимых компаний, таких как Morgan Stanley, JPMorgan, Goldman Sachs, Citi Group, Deutsche Bank и других.

Научная новизна. Научная новизна диссертационной работы заключается в том, что на основании проведенного комплексного анализа стратегий консолидации компаний в мировой и российской наноиндустрии предложены направления модернизации существующей системы оценки индикаторов стратегического развития российской национальной нанотехнологической сети.

Наиболее существенные результаты, полученные лично автором, обладающие научной новизной и выносимые на защиту, состоят в следующем:

1. Уточнено понятие консолидации применительно к бизнес-среде. *Консолидация бизнеса* – это процесс взаимопроникновения (вплоть до объединения) двух и более независимых компаний, их функциональных областей и/или продуктовых линий. Новизна подхода заключается в том, что в рамках консолидации бизнеса высокотехнологичных компаний происходит объединение их усилий, прежде всего по «мягким», неформализуемым стратегическим компетенциям с целью реализации отдельных стратегических направлений деятельности в НИОКР, производстве и маркетинге. Выявлено, что наиболее оптимальными методами стратегий консолидации бизнеса для высокотехнологических компаний являются стратегические альянсы, сети и в ряде случаев, продуктовые кластеры;

2. Представлена авторская модель различных типов консолидации "Три Си" ("3Сi"), которая представляет собой классификацию форм, методов и стратегий, применяющихся компаниями на разных стадиях их стратегического развития. Особенностью модели является то, что она позволяет выделить зоны взаимопроникновения ключевых понятий, что способствует детальному изучению каждого термина, его места и роли в системе смежных понятий;

3. Проведено исследование влияния каждого из базовых методов консолидации бизнеса компании (органический рост, альянсы, поглощения и глобальные сделки) на результативность корпоративного роста компаний. Проанализированы результаты исследования консолидации бизнеса 500 крупных международных компаний, которые подтверждают, что для развития бизнеса высокотехнологичных компаний критически необходима стратегия внешнего роста (неорганического), а одной из наиболее эффективных корпоративных стратегий является создание стратегических альянсов и сетей;

4. Обосновано, что разветвленная система отношений между партнерами в рамках стратегических альянсов и сетей приводит высокотехнологичные компании к сложному взаимодействию в процессе «конкуренция-сотрудничество», что существенно изменяет характер внутриотраслевой конкуренции и приводит к размыванию границ современных компаний, снижает инвестиционные риски и увеличивает шансы на внедрение новых технологий в производстве, формирует общие маркетинговые программы коммерциализации и продвижения инновационных продуктов;

5. В результате проведенного исследования мировой nanoиндустрии сделаны выводы, актуальные для развития российской nanoиндустрии и выявлены области, в которых необходимо проведение стратегических изменений на основе создания и развития стратегических альянсов (в том числе, нанопродуктовых кластеров) и сетей, повышения активности российских университетов путем увеличения подготовки специалистов в области нанотехнологий, организации специализированных научно-образовательных центров по нанотехнологиям;

б. На основе проведенного исследования и обобщения зарубежной и российской практики функционирования стратегических альянсов и сетей в наноиндустрии разработаны индикаторы оценки роста нанопродуктовых кластеров. В исследовании была использована методика анализа стратегического развития нанопродуктовых кластеров/сетей канадских ученых Дэвида Артурса, Эрин Кэссиди, Чарльза Дэвиса и Дэвида Вольфа, которая включает в себя сто двадцать шесть индикаторов (90 индикаторов для тактического управления и 36 индикаторов для стратегического управления). Выработаны рекомендации по перспективным направлениям развития стратегических альянсов и сетей с высоким уровнем производственного кооперирования согласно современным программам инновационного развития.

Практическая значимость работы заключается в возможности использования материалов, рекомендаций и прогнозов исследования для стратегического управления консолидацией бизнеса в высокотехнологичных компаниях/отраслях, в частности, Министерством экономического развития Российской Федерации, Министерством промышленности и торговли Российской Федерации при разработке вопросов, связанных с поддержкой инновационного развития российских высокотехнологичных компаний, и промышленной политики, разработки национальной стратегии инновационного развития России до 2020г. Представленные в диссертационном исследовании материалы и выводы могут найти применение, также в педагогической деятельности при чтении курсов: «Стратегии консолидации бизнеса», «Стратегические альянсы», «Стратегический менеджмент» и других.

Апробация отдельных результатов. Практический материал диссертации подготовлен в рамках участия автора в государственных проектах: Научно-исследовательского проекта РГНФ «Разработка теоретических основ управления конкурентоспособностью предприятий промышленности и создание стратегии инновационного развития союзного государства Белоруссия-Россия в кризисных и посткризисных условиях», проект № 10-02-00-685а/Б; Научно-исследовательского проекта, подготовленного в рамках

федеральной целевой программы «Развитие инфраструктуры наноиндустрии в Российской Федерации на 2008-2010 годы», шифр: «2008-02-2.2-003». По теме диссертации опубликовано 25 работ, общим объемом 13,5 п.л., в том числе 2 монографии в соавторстве.

Структура диссертации. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, приложения, списка использованной литературы и имеет следующую структуру:

ВВЕДЕНИЕ

1 Консолидация бизнеса в контексте основных теоретических подходов стратегического управления

1.1 Роль межфирменной кооперации в системе стратегического управления компаний: ключевые понятия, виды и особенности

1.2 Классификация форм и методов консолидации бизнеса компаний

1.3 Стратегии консолидации бизнеса на современном этапе развития технологических укладов, экономических циклов и волн

2 Стратегии консолидации бизнеса компаний в высокотехнологичных отраслях промышленности

2.1 Особенности методики оценки уровня и масштабов консолидации бизнеса компаний

2.2 Современные тенденции в стратегическом управлении консолидацией бизнеса ведущих глобальных высокотехнологичных компаниях

2.3 Роль стратегических альянсов и сетей в системе стратегического управления консолидацией бизнеса высокотехнологичных компаний

3 Особенности современных стратегий консолидации бизнеса на российском и зарубежном рынках наноиндустрии

3.1 Ключевые тенденции развития стратегических альянсов и сетей в мировой наноиндустрии (на примере США, ЕС, Японии, КНР, Израиля и России)

3.2 Разработка и обоснование индикаторов оценки стратегического развития нанопродуктовых кластеров и сетей

3.3 Основные направления развития и рекомендации по совершенствованию консолидации бизнеса российской наноиндустрии

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

2. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

I. Первая группа проблем, исследованных в диссертации, связана с систематизацией накопленных к настоящему моменту теоретических и практических знаний о видах и формах межфирменной кооперации, а также с определением места и роли консолидации в группе смежных понятий.

В диссертации уточнено понятие консолидации бизнеса: *Консолидация бизнеса* – это процесс взаимопроникновения (вплоть до объединения) двух и более независимых компаний, их функциональных областей и/или продуктовых линий. В результате консолидации сокращаются издержки и достигается синергия за счет эффекта масштаба, что способствует налаживанию новых устойчивых связей консолидированной структуры с другими участниками рынка.

Существенными отличиями консолидации от других форм межфирменной кооперации являются: создание устойчивых взаимосвязей между бизнес-единицами компаний, сокращение дублирующих операций, взаимное использование конкурентных преимуществ партнеров, снижение инвестиционных рисков, применение новых технологий, достижение синергетического эффекта от масштаба и другие.

В современной экономической и управленческой теории существует группа терминов, связанных между собой совокупностью взаимопроникающих родовых понятий, которые отражают многообразие форм, процессов и видов объединений отдельных лиц, групп или организаций для усиления борьбы за общие цели и интересы. Данные термины, такие как *интеграция* (макроэкономическая или микроэкономическая), *концентрация* (рыночная, капитала, производства или управления) и *централизация* (капитала или управления) применяются уже многие годы. В то время как понятие *консолидация* (бизнеса или рынка) появилось сравнительно недавно.

В диссертационном исследовании представлена классификация основных форм, моделей и методов консолидации бизнеса компаний, что отражено на рисунке 1 и подробно изложено в разделе 1.1 исследования.

Результат проведенного анализа основных, наиболее часто упоминаемых, организационно-правовых форм межфирменной кооперации компаний и сформирована в модель "3Сi"², отражен на рисунке 1.

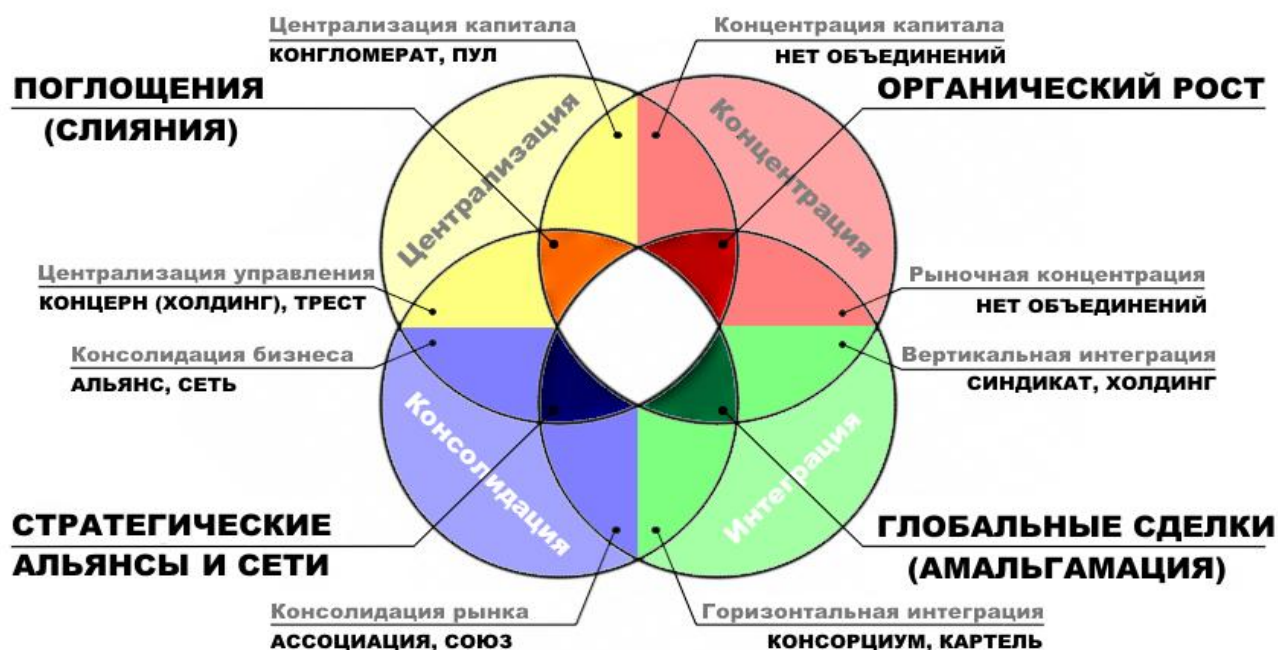


Рисунок 1 – Смежные понятия в авторской модели 3Сi.

Анализ модели показал, что большинство организационно-экономических форм объединений компаний можно условно разделить на «условно-жесткие», «средние» и «мягкие». К «условно-жестким» формам можно отнести: концерны и тресты; к «средним» - конгломераты, картели, синдикаты и пулы; к «мягким» - консорциумы, альянсы (кластеры), сети, ассоциации и союзы. «Мягкие» формы особенно популярны для международных объединений, они позволяют вести совместную деятельность при сохранении учредителями юридической и хозяйственной самостоятельности. В рамках альянсов, консорциумов и сетей возникает возможность мобилизации преимуществ интегрированной корпоративной структуры при сохранении значительной обособленности ее членов.

² Модель "Три Си" (3Сi) названа по первым четырем буквам слов: Consolidation (консолидация), Concentration (концентрация), Centralization (централизация) и Integration (интеграция)

Следует отметить, что вновь возникающие организационные формы не вытесняют предшествующие типы межфирменной кооперации компаний, а дополняют их. Происходит значительное расширение многообразия форм консолидации. Характер взаимосвязей между компаниями становится все более сложным и весьма тонким, учитывая все возможности кооперации хозяйствующих структур.

II. Вторая группа проблем, исследованных в диссертации, связана с особенностями выбора стратегии консолидации бизнеса высокотехнологичных компаний.

Для проведения анализа стратегий роста таких структур были проанализированы данные исследования консалтинговой компании АТКearney, в котором приняло участие 500 компаний. Данные из выборки были распределены по четырем группам в соответствии с классификацией компаний по способам роста:

- компании с органическим ростом, у которых доля общего объема сделок в рыночной капитализации в период с 1997 по 2006 г. составляла менее 5%;

- компании с ростом через поглощения, которые использовали в период с 1997 по 2006 г. на поглощения более 33,3% всех инвестиций от общего объема сделок, в результате которых приобреталось более 50% акций других компаний со стоимостью каждой сделки более 100 млн. долл. и менее 3 млрд. долл.;

- компании с ростом через глобальные сделки, которые использовали в период с 1997 по 2006 г. на такие сделки более 33,3% всех инвестиций от общего объема сделок по приобретению более 50 % акций других компаний со стоимостью каждой сделки более 3 млрд. долл.;

- компании с ростом через альянсы, затратившие свыше 33,3% всех инвестиций от объема всех сделок на приобретение акционерного капитала

других компаний со стоимостью каждой сделки более 100 млн. долл. с целью создания стратегического альянса или сети.

В исследование не включались слияния, поглощения и альянсы с объемом сделок менее 100 млн. долл. Результаты анализа распределения по способам роста крупных компаний приведены на рисунке 2.

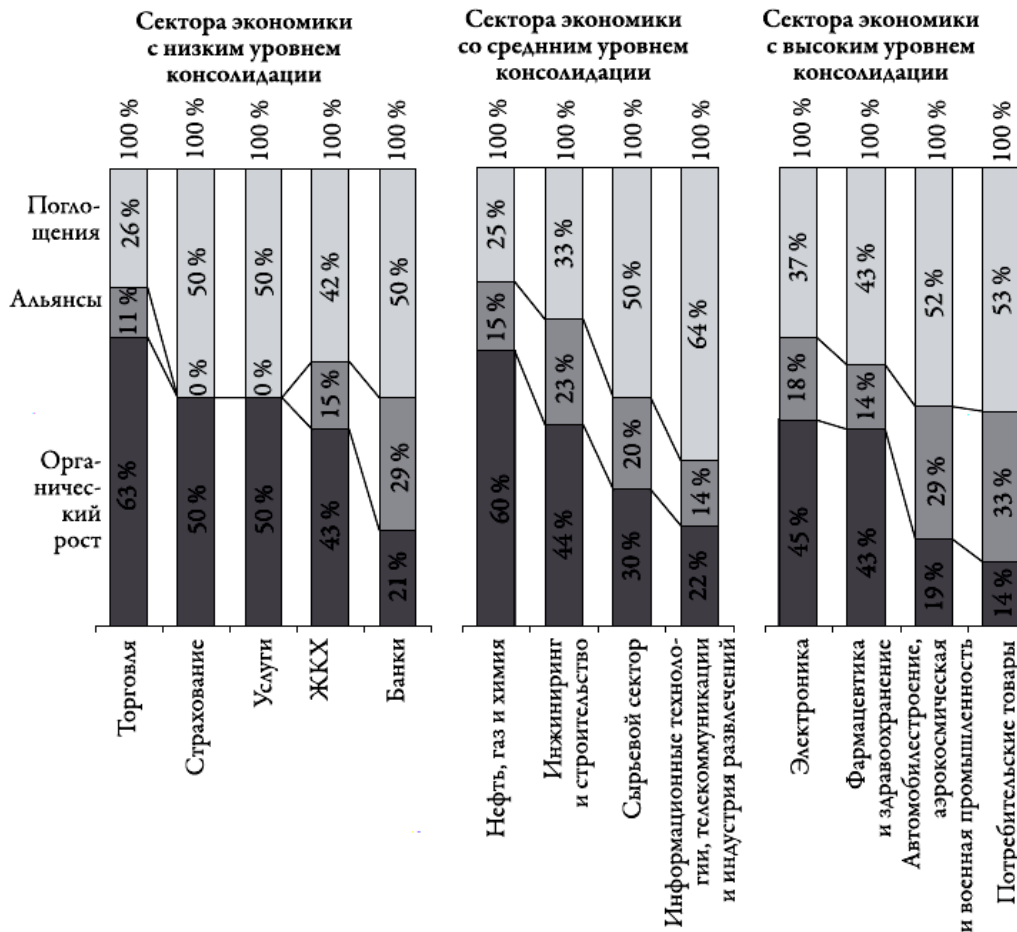


Рисунок 2 – Способы роста 500 крупных международных компаний по секторам экономики

На рисунке 2 сектора экономики расположены слева направо по мере возрастания уровня консолидации от низкого до высокого. Необходимо отметить, что доля высокотехнологичных компаний со стратегиями роста через альянсы в секторах экономики с более высоким уровнем консолидации больше (от 18 до 33 %), чем в секторах со средним уровнем консолидации (от 14 до 20 %) или секторах с низким уровнем консолидации (от 0 до 29 %).

В исследовании также дается оценка мировой практики организации международных стратегических альянсов и сетей, исследуются особенности и

механизмы их функционирования. Выделена такая актуальная форма стратегических альянсов как региональные и/или продуктовые кластеры.

Также в результате проведенного исследования уточнена роль *сетей* в бизнес-контексте – это многосторонние соглашения, основанные на доверии и сотрудничестве, согласно поставленным целям, участники дополняют бизнес-возможности друг друга. В то же время сети – это прагматические союзы, в которых каждая из сторон стремится преследовать, прежде всего, свои выгоды и преимущества для победы в конкурентной борьбе за счет успешной расстановки сил и защиты или расширения рыночной территории.

III. Третья группа проблем, исследованных в диссертации, связана с разработкой индикаторов и модернизацией существующей системы оценки развития стратегических альянсов, продуктовых кластеров и сетей российской nanoиндустрии, а также совершенствованию национальных и корпоративных стратегических программ инновационного развития.

В диссертационном исследовании была использована методика канадских ученых Дэвида Артурса, Эрин Кэссиди, Чарльза Дэвиса и Дэвида Вольфа, которые внесли существенный вклад в развитие кластеров/сетей Канадского исследовательского совета (Canada's National Research Council - NRC) в Монреале. Методика анализа включает шесть блоков из ста двадцати шести индикаторов (в т.ч. 90 индикаторов для тактического управления и 36 индикаторов для стратегического управления). Оценка кластеров/сетей nanoиндустрии проводилась по шести направлениям для двух временных шкал – тактической (оценка функционирования) и стратегической (оценка развития).

Первый блок – ОПЕРАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КЛАСТЕРА/СЕТИ – индикаторы оценки выступают базовыми операционными характеристиками. Для рассмотрения полученных данных, в рамках оценки результатов по достижению целей действующих программ развития российской nanoиндустрии, использованы показатели позволяющие оценить результаты деятельности отдельных единиц кластера/сети различных уровней масштаба и

их влияние на результаты деятельности кластера/сети в целом в краткосрочном периоде времени (до 1 года);

Второй блок – УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРА/СЕТИ – индикаторы оценки текущего состояния условий развития нанопродуктовых кластеров/сетей (человеческие ресурсы, инвестиционная привлекательность, бизнес-климат, транспортная сеть, условия конкурентной среды и другие) изучались в краткосрочном и среднесрочном периодах времени;

Третий блок – ДИНАМИКА И ТЕМПЫ РОСТА КЛАСТЕРА/СЕТИ - индикаторы оценки динамики развития и инновационного роста нанопродуктового кластера/сети в условиях конкурентной международной среды;

Четвертый блок – СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ КЛАСТЕРА/СЕТИ – индикаторы оценки значимости нанопродуктового кластера/сети для развития региона в долгосрочном периоде времени и степень вовлеченности в него компаний, образовательных центров, социально-значимых групп населения для интенсивного развития кластера/сети;

Пятый блок – КЛАСТЕРИЗАЦИЯ БАЗОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ – индикаторы оценки результатов освоения основных (базовых) технологий, характеризующих минимальный уровень достижений, устанавливаемый конкурентной средой в международном контексте в среднесрочном и долгосрочном периодах времени;

Шестой блок – КЛАСТЕРИЗАЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ – индикаторы оценки достижения и освоения стратегических (уникальных) технологий по результатам деятельности кластеров/сетей в среднесрочном (до 3 лет), долгосрочном (3-15 лет) и супердолгосрочном (свыше 15, 20, 50 лет) периодах времени;

В настоящее время в системе управления и оценки инновационного развития отечественного рынка высоких технологий и экономики страны особое значение имеет роль государства.

Происходящая систематизация и развитие нормативной базы в области формулирования национальной стратегии инновационного развития, стратегий приоритетных секторов и отраслей российской экономики являются существенными факторами для разработки и реализации корпоративных стратегий российских корпораций. Рекомендации в исследовании учитывают современное состояние, изменения и дополнения, опубликованные в официальных источниках Минэкономразвития, ГК Ростехнологии и ОАО Роснано, на момент проведения исследования. В этой связи были проанализированы такие основополагающие документы как "Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 года", "Стратегия развития ГК Ростехнологии на период до 2020 года" и "Стратегия развития ОАО РОСНАНО на период до 2020 года". В результате были сформулированы рекомендации по внесению изменений в содержание каждой из стратегий, с целью их адаптации к современным экономическим условиям. В частности были сформулированы следующие рекомендации:

1) «Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» опубликована на сайте Минэкономразвития РФ 20 октября 2011г. и представляется актуальным и достаточно развернутым документом. Вместе с тем, следует обратить внимание на ряд недостатков. В данном проекте не выделена роль стратегических альянсов, продуктовых кластеров и сетей, в качестве отдельного раздела (подраздела). Особенно это становится очевидным, проводя аналогии с международным опытом развития высокотехнологичных отраслей в США, ЕС, Японии, Южной Кореи, КНР и Израиле. Недостатком данного программного документа является полное отсутствие в разделе «Инновационные кластеры» инструментов оценки степени развития существующих и формируемых кластеров. Поэтому рекомендовано, в заключительной части подраздела «Инновационных кластеров», добавить положение о необходимости разработки типовой «Методики оценки развития инновационных кластеров», в основу которой можно было бы положить результаты настоящего диссертационного исследования в части разработки

индикаторов оценки стратегического развития (см.раздел 3.2 исследования). Результатом принятия вышеуказанных рекомендаций могла бы стать современная нормативная база для формирования, развития и оценки продуктовых кластеров и сетей.

2) «Стратегия развития ГК Ростехнологии на период до 2020 года» представлена в открытом доступе на сайте корпорации и содержит в разделе "Повышение эффективности холдинговых компаний" информацию, в которой говорится о необходимости перехода холдингов на новые операционные модели. Недостатком данной стратегии является ограниченное количество представленных в модели индикаторов оценки ее развития (см. стр.43 «Стратегии развития ГК Ростехнологии»). По замыслу корпорации, индикаторы должны способствовать оценке эффективности перехода на инновационную модель развития. Данные индикаторы включают три области: коммерческие цели, специальные цели, а также требования и ограничения (всего 16 индикаторов), с помощью которых, на наш взгляд, невозможно системно оценить весь ход реализации столь комплексной и масштабной стратегии развития государственной корпорации. Поэтому в заключительную часть подраздела «План действий и приоритетные задачи менеджмента ГК «Ростехнологии» рекомендовано включить положение о необходимости разработки типовой методики оценки развития холдингов, в основу которой можно было бы положить полученные результаты из 3 главы настоящего исследования. В результате принятия упомянутых рекомендаций, в "Стратегии развития ГК Ростехнологии" возникла бы нормативная база для формирования, развития, управления и оценки продуктовых кластеров и сетей, находящихся под управлением этой корпорации.

3) «Стратегия деятельности РОСНАНО на период до 2020 года», размещенная в открытом доступе на официальном сайте РОСНАНО, не учитывает реорганизацию государственной корпорации в 2011 году в акционерное общество, с 2009 года стратегия не обновлялась. В приложении к Стратегии перечислены основные показатели оценки деятельности РОСНАНО

до 2015 года, данный перечень состоит из 8 индикаторов, таких как: "финансирование проектов по развитию производства продукции наноиндустрии"; "финансирование инфраструктурных проектов и программ"; "финансирование проектов в области образования"; "инвестиции в проекты РОСНАНО за счет средств внебюджетных источников"; "инвестиции за счет доходов от деятельности РОСНАНО"; "объем продаж российской продукции наноиндустрии"; "удельный вес отечественной нанопродукции в общем объеме продукции наноиндустрии" и "объем экспорта нанопродукции". Необходимо отметить, что перечень индикаторов развития ограничен только финансовыми показателями, в то время как множество проектов РОСНАНО имеют важное социальное и технологическое значение. Таким образом, рекомендуется, сбалансировать индикаторы оценки стратегии показателями нефинансового, в том числе, социального и производственного характера. Предлагается расширить систему индикаторов оценки деятельности РОСНАНО, взяв за основу настоящее исследование в рамках раздела 2.3 - "Индикаторы оценки стратегического развития". В результате принятия данных рекомендаций, деятельность ОАО РОСНАНО будет обладать систематизированной нормативной базой для формирования, развития и оценки деятельности Национальной нанотехнологической сети (ННС).

Проанализировав современные мировые тенденции и существующие Стратегии развития наиболее важных институциональных субъектов российской наноиндустрии, в частности Минэкономразвития РФ, ГК Ростехнологии и ОАО РОСНАНО, можно выделить следующие слабые стороны, присущие всем трем документам, а также предложить рекомендации по модернизации существующих стратегий:

Основной системной проблемой рассмотренных выше стратегий является их *"несинхронность развития"*, поскольку участники наноиндустрии развиваются во многом изолированно, отсутствует механизм координации основных стратегических задач, прежде всего, по формированию приоритетных

проектов, межпроектному взаимодействию, достижению коммерциализации в рамках существующих сегментов нанопродукции.

Во-вторых, значительная доля переданных активов (прежде всего, это касается Ростехнологий) имеет низкое качество (низкий уровень производительности, износ основных фондов, технологическое отставание, старение кадров и пр.). При этом часть промышленных компаний и научных организаций находится в сложном и неустойчивом финансовом положении.

В-третьих, структура корпоративного портфеля не оптимальна. Компании, входящие в портфель активов Ростехнологий и участвующие в проектах РОСНАНО, слабо представлены на ряде быстрорастущих рынков, не реализован пока потенциал диверсификации, сохраняется высокая зависимость от государственного сектора, что влечет риски волатильности объема заказов, ограниченной рентабельности, тем самым не позволяя оптимально загрузить производственные мощности. Значительная доля организаций является комплектаторами 2-3 уровня, в том числе, монопольных потребителей.

В-четвертых, на уровне общекорпоративного центра (прежде всего, Ростехнологии) существует дисбаланс полномочий и ответственности по ряду специальных функций – головные компании слабо контролируют бюджетное финансирование входящих в них предприятий (осуществляемое напрямую между министерствами и предприятиями), а оно составляет более 40% от общего ресурсного обеспечения указанных выше корпоративных стратегий.

В-пятых, существующая организационная структура nanoиндустрии, распределение полномочий и ответственности в «Ростехнологии» и РОСНАНО не оптимальны, что ведёт к бюрократизации и задержкам в принятии критичных управленческих решений на уровне холдинговых компаний и организаций.

В-шестых, в компаниях существует дефицит ряда критичных управленческих компетенций, в том числе в области построения современных производственных систем мирового класса, создании стратегических альянсов и сетей, венчурного финансирования и реструктуризации. В структуре

менеджмента низка доля менеджеров, ориентированных на инновационный бизнес.

Для решения обозначенных выше проблем в диссертации сформулированы следующие предложения:

1) Необходимо существенно активизировать деятельность по расширению российской нанотехнологической сети, создав при этом объективную систему оценки деятельности ее участников (с использованием группы предложенных индикаторов в соответствующем разделе исследования).

2) В области совершенствования корпоративного управления в ведущих государственных корпорациях и корпорациях с государственным участием (РОСНАНО, Ростехнологии, РОСАТОМ, ОАК, ОСК и др.) необходимо формирование современных центров исследований и разработок в области нанотехнологий. Поскольку, крупнейшие мировые компании стремятся использовать выборочную капитализацию для превращения инноваций в области нанотехнологий в реальные продукты, а также хотят возложить координацию исследований на корпоративные научно-исследовательские центры и институты, им придется тесно сотрудничать со служебными подразделениями, которые помогут им сфокусировать внимание именно на тех технологиях, которые необходимы для достижения коммерческих целей.

3) По аналогии с крупнейшими компаниями-участниками мирового рынка nanoиндустрии ведущие российские компании должны разработать в рамках корпоративных стратегий инновационного развития (или соответствующих разделов общекорпоративных стратегий) стратегические подходы в области nanoиндустрии, а также дорожные карты по интеграции в общую национальную нанотехнологическую сеть.

4) Необходимо обеспечить участие в стратегии консолидации бизнеса высокотехнологичных компаний российской nanoиндустрии университеты и соответствующие научные институты РАН, которые окажут существенную поддержку в фундаментальных и прикладных исследованиях для компаний, входящих в нанотехнологическую сеть.

5) В рамках стратегических альянсов и кластеров с участием университетов и научных организаций необходимо создать организационные и финансовые условия для формирования научно-образовательных центров (НОЦов), поставив наличие НОЦов условием продолжения финансирования исследовательских университетов.

б) Корпорации, не имеющие значительных средств на исследования в области нанотехнологий, должны сосредоточиться на сотрудничестве в форме конкретных альянсов или сетей со специализированными малыми и средними предприятиями - участниками российской нанотехнологической сети. Для этого необходимо предусмотреть дифференциацию статуса (участия) в российской нанотехнологической сети, в том числе, в области использования критических инфраструктурных объектов, уникального оборудования общего пользования, доступа к научной и коммерческой информации.

Таким образом, переход на новую операционную модель, в основе которой будет лежать сеть, включает в себя увеличение доли аутсорсинга некритичных бизнес-процессов, которые могут быть эффективно (с минимальными рисками и по более низкой цене, чем себестоимость на собственных мощностях) выполнены сторонними организациями. Современные модели высокотехнологичных компаний, например, в машиностроении, предполагают облегченные активами компании, которые могут гибко реагировать на изменения спроса. Также, смежным элементом данного подхода является глобальная сеть поставщиков, при которой холдинговые компании будут стремиться, чтобы по каждому продукту или услуге не было монопольных поставщиков. В рамках деятельности холдинговых компаний повысится внимание к инжиниринговым услугам, а также сервису и прочим элементам послепродажного обслуживания.

Учитывая международную практику и характерные особенности стратегий консолидации бизнеса в такой активно развивающейся сфере как наноиндустрия, можно утверждать, что проведенное исследование не только актуально, но и обладает очевидной практической значимостью.

ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Публикации в изданиях из перечня ведущих рецензируемых научных журналов

1) Иванов Е.С. «Особенности теории консолидации и анализ современных методов объединения компаний» // Вестник Университета (Государственный университет управления) – №16 за 2010 год – 0,5 п.л.

2) Иванов Е.С. Актуальные вопросы теории и практики консолидации бизнеса (на примере мировой наноиндустрии) // Вестник Университета (Российский университет дружбы народов) – №1 за 2010 год – 0,5 п.л.

Монографии (в соавторстве)

3) "Рынок НАНО: от нанотехнологий – к нанопродуктам" / под ред. Г. Л. Азоева.—М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011.—319 с.: ил.— (Нанотехнологии). ISBN 978-5-9963-0421-9; 2011 г., личный вклад автора 1 п.л.

4) "Инновационные кластеры наноиндустрии" / под ред. Г. Л. Азоева.— М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012.—304 с. : ил.— (Нанотехнологии). ISBN 978-5-9963-0739-5; 2011 г., личный вклад автора 1 п.л.

Публикации в прочих изданиях

5) Иванов Е.С. Консолидация бизнеса компаний в области высоких технологий: теория и практика (на примере наноиндустрии) // "Вестник Московского университета", Серия 24 "Менеджмент", №2, 2012 – 1 п.л.

6) Иванов Е.С. Актуальные проблемы процесса консолидации наноиндустрии в контексте инновационного развития российской и мировой экономик // Сб. тезисов. Часть 2 (М.27.11.2009). Москва. ЗАО "Издательство "Экономика", 2010 - 389 с. ISBN 978-5-282-03033-4, стр. 155-161 – 0,5 п.л.

7) Иванов Е.С. Особенности консолидации рынка высокотехнологичных отраслей в системе стратегического развития российской наноиндустрии // Материалы десятого всероссийского симпозиума «Стратегическое планирование и развитие предприятий», Секция 4, ЦЭМИ РАН, Москва - 2009, стр.85-87. – 0,3 п.л.

8) Иванов Е.С. Роль стратегических альянсов в инновационном развитии стран с развивающимися рынками нанотехнологий // Мат. науч.-практ. конф. молодых ученых Альянсы и стратегические партнерства в условиях

глобального экономического кризиса. (М.12.12.2009). Москва. МАКС Пресс, 2010 - 156 с. ISBN 978-5-317-03174-9, стр. 41-45 – 0,3 п.л.

9) Иванов Е.С. Особенности международного опыта консолидации бизнеса компаний в контексте стратегического развития российской наноиндустрии // Сб. тезисов международной научной конференции «Ломоносов-2010», Секция «Экономика», МГУ, Москва - 2009 – 0,3 п.л.

10) Иванов Е.С. Особенности международного опыта консолидации бизнеса компаний в контексте стратегического развития российской наноиндустрии // Сб. тезисов VIII международной научно-практической конференции «Страны с переходной экономикой в условиях глобализации», РУДН Москва-2009, стр.78–83 – 0,3 п.л.

11) Иванов Е.С. Особенности интеграционных процессов в условиях повышенной турбулентности российской экономики: юридический и экономический аспекты защиты компаний / Сб.тезисов III научно-практической конференции молодых ученых «Бизнес в России: обеспечение стабильности и перспективы развития», МГЮА Москва-2008, стр.48–49 – 0,3 п.л.

12) Иванов Е.С. Актуальные проблемы маркетинга в контексте консолидации бизнеса компаний наноиндустрии // Материалы второй Всероссийской научно-практической конференции «Менеджмент и маркетинг: современные тенденции развития теории и практики», РУДН, Москва – 22-23 октября 2009 года, стр.362-367. – 0,3 п.л.

