(cc) BY

Акаева Вероника Роммилевна
канд. экон. наук, доцент
Казанский кооперативный институт (филиал)
АНО ОВО ЦРФ «Российский университет кооперации»
г. Казань, Республика Татарстан

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПАРТНЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Аннотация*: в статье определена важность формирования стратегического партнерства при достижении цели, ориентированной на повышение конкурентоспособности организации. Дано определение стратегического партнерства, раскрывающее необходимость эффективной интеграции промышленных предприятий. В процессе анализа автором выявлено, что стратегическое партнерство в рамках цифровизации дает синергетический эффект от использования имеющихся у партнеров ресурсов, интеллектуальной собственности и прогрессивных технологий, что увеличивает их конкурентные преимущества в сравнении с остальными организациями.*

Ключевые слова*: стратегическое партнерство, кооперация, цифровая экономика, экономические выгоды, конкурентоспособность, цифровизация.*

В современных экономических условиях все большую популярность набирает формат ведения бизнеса, основанный на интеграции. Протекание интеграционных процессов влияет на характер отношений их участников, способствует появлению новых объединений, позволяющих увеличить концентрацию ресурсов, повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности и, как результат, – получение синергического эффекта. Все это достигается за счет эффекта масштаба, единой инфраструктуры, гарантированного сбыта.

В настоящее время в России накоплен опыт промышленных предприятий, использующих интегрированную схему работы [5]. Среди них выделяются предприятия автомобильной, химической и оборонной промышленности.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Интеграционные процессы могут проходить в различных организационных формах: жестких и мягких (сетевых). Среди жестких организационных форм выделяются концерны, тресты, конгломераты, холдинги. Жесткие формы характеризуются подписанием юридических обязывающих соглашений. К мягким организационным формам защиты картели, синдикаты, ассоциации, консорциумы, стратегические альянсы, союзы и партнерства. Мягкие формы интеграции основываются на согласовании общих интересов участников и взаимной выгоде сотрудничества.

Отмечается, [2] что наиболее перспективная интеграция наблюдается в сфере промышленности. В данном разделе главное внимание акцентируется на стратегических партнерствах, позволяющих преодолевать аспекты форсирования роста и укрупнения [1]. Таким образом, цель исследования заключается в исследовании важности стратегического партнерства, позволяющего использовать всю имеющуюся базу материальных ресурсов, грамотно использовать результаты НИОКР и лаборатории для получения новых ноу-хау и конкурентоспособности в условиях цифровизации.

В настоящее время стратегическая бизнес-среда меняется быстрее, чем когда-либо, из-за быстрой технологической эволюции, насыщения существующих рынков и появления новых рынков и бизнес-моделей, растущей значимости инноваций, глобализации бизнеса, с одной стороны, и деглобализации. рынка с другой. Баланс глобальной экономической и политической структуры также меняется, что ставит под сомнение стратегическое видение многих предприятий в отношении их стратегий сотрудничества.

Среди всех этих изменений зарождающаяся цифровая трансформация вызывает массовое контекстное развитие. Цифровизация – это использование цифровых технологий для изменения бизнес-модели и предоставления новых возможностей получения дохода и создания ценности. Использование цифровых решений предоставляет конкурентное преимущество в деловом мире, а правильный план цифровизации может помочь заново стабилизировать процессы, улучшить их качество и обеспечить согласованность в выполнении [6].

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Во время этой трансформации доминирующая цель стратегического партнерства смещается от замещения навыков / ресурсов и выхода на новый рынок в сторону упора на содействие инновациям и извлечение выгоды из революционных новых технологий как средства для предоставления новых типов продуктов и услуг, в том числе интегрированных в цифровую форму. Как следствие, современные компании начинают пересматривать традиционные бизнес-модели для межфирменного сотрудничества и координации отношений, чтобы соответствовать быстро меняющимся ожиданиям, требованиям и характеристикам существующих или потенциальных стратегических партнеров.

В общем смысле под стратегическим партнерством следует понимать сотрудничество хозяйствующих субъектов на основе объединения материальных и финансовых ресурсов, используемых для выполнения производственных и финансовых ресурсов, используемых для выполнения производственных, научно-технических, внешнеторговых и других функций [3; 4], а также взаимной деятельности для достижения экономического эффекта. В стратегическом партнерстве партнеры остаются независимыми, при этом разделяя выгоды, риски и, производя контроль за совместными действиями и, внося постоянный вклад в стратегические области. Чаще всего они создаются, когда компаниям необходимо приобрести новые возможности в рамках существующего бизнеса. Стратегическое партнерство может принимать форму инвестиций в миноритарный акционерный капитал, совместных предприятий или нетрадиционных контрактов (таких как совместные НИОКР, долгосрочный поиск поставщиков, совместное распределение / услуги).

Стратегические партнерства неизбежно связаны с проблемами, которые необходимо эффективно решать для обеспечения долговечности и успеха альянса, таких как выделение частных знаний, обработка множества потоков знаний, создание адаптивного управления и управление глобальными виртуальными командами. Если эти проблемы не будут решены, партнерство, скорее всего, потерпит неудачу, что, как показывают эмпирические исследования, случается более чем в половине случаев [7]. Поэтому критически важной компо-

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

нентной для успеха подобных альянсов является формирование глубоких доверительных отношений и высокий уровень бизнес-этики. По мере развития цифровизации экономики партнерские отношения между компания будут становиться все более и более важными, потому что скорость должна поддерживаться гибкими, масштабируемыми и данамичными информационными технологиями [8].

Например, «Siemens AG» и «Covestro Deutschland AG» заключили совместный план развития бизнеса, чтобы обеспечить дальнейшее стратегическое укрепление их многолетнего доверительного партнерства, особенно в области цифровизации. Это основано на корпоративном духе двух компаний, который является одновременно новаторским и ориентированным на устойчивое развитие. Таким образом, соглашение помогает сделать деятельность компаний оптимальнее и безопаснее благодаря постоянному совершенствованию и продукции, ориентированной на будущее.

Одним из основных направлений сотрудничества является повышение доступности всего оборудования на заводе и предоставление персоналу на месте быстрых и значимых инструментов для принятия решений в своей работе. Цель состоит в том, чтобы сделать заводы более надежными с помощью проверенных продуктов и инновационных услуг, а также иметь возможность более надежно прогнозировать изменения в состоянии активов завода.

Новые аналитические методы теперь доступны благодаря использованию открытой облачной операционной системы Интернета вещей «Siemens MindSphere». Важные данные и измеренные значения собираются на этой платформе, помещаются в значимый контекст и интеллектуально связаны в моделях данных. Приложения для интеллектуальных данных обеспечивают поддержку как эксплуатации, так и обслуживания. Они позволяют прогнозировать потенциальные дефекты активов или компонентов, а также помогают минимизировать простои завода. Новые возможности доступны через методы анализа данных и моделирования Сименс. На этой основе партнерство будет изучать

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

различные приложения и оценивать, например, выгоду, которую можно получить от корреляции данных для производства [9].

Как мы видим стратегическое партнерство в рамках цифровизации привносит синергетический эффект от использования имеющихся у партнеров ресурсов, интеллектуальной собственности и прогрессивных технологий. В связи с этим мы приходим к выводу о том, что в условиях цифровой трансформации экономики наблюдается формирование качественно новой цифровой среды, преобразующей рынки и продукты, оказывая влияние на подходы к формированию потребительской ценности. Поэтому для сохранения конкурентоспособности бизнесу необходимо стратегически оценивать новые цифровые возможности, понимать ключевые факторы внутренней и внешней среды, определяющие успех процессов цифровой трансформации и создавать партнерские отношения с сильными в конкретной бизнес-среде «игроками».

Список литературы

1. Добросоцкий В.И. Психологические аспекты управления эффективным стратегическим партнерством / В.И. Добросоцкий, А.Н. Занковский // Управление. – 2020. – №1. – С. 114–123.].

2. Мамонтова С.В. Проблемы и перспективы развития процессов кооперации и интеграция / С.В. Мамонтова // Дельта науки. – 2016. – №2. – С. 108–112.

3. Молчаненко С.А. Совместные предприятия: механизм создания и функционирования / С.А. Молчаненко // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. –№2. – Ч. 3. – С. 54–57.

4. Семенов К.А. Международные экономические отношения / К.А. Семенов. – М.: Гарджика, 2000. – 336 с.

5. Тополева Т.Н. Экономическая интеграция в промышленности: теоретико-методологический аспект / Т.Н. Тополева // Вестник НГИ-ЭИ. – 2019. – №1. – (92). – С. 138–148.

6. Arora D. What is the role of digitalization in business growth? [Electronic resource]. URL: https://digitalagencynetwork.com/what-is-the-role-of-digitalisation-in-business-growth/ (дата обращения: 23.11.2021).

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

7. Henderson J.E, Dhanaraj C., Avagyan K. Strategic partnerships [Electronic resource]. URL: https://www.imd.org/research-knowledge/articles/strategic-partnerships/ (дата обращения: 24.11.2021).

8. Maclver K. How strategic partnerships underpin digitalization at Bridgestone Europe [Electronic resource]. URL: https://www.i-cio.com/strategy/digitalization/item/how-strategic-partnerships-underpin-digital-transformation-at-bridgestone-europe (дата обращения: 4.11.021).

9. Strategic partnership as part of digitalization [Electronic resource]. URL: https://industry24h.com/strategic-partnership-as-part-of-digitalization/ (дата обращения: 24.11.2021).

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)