

Желанные узы

предпринимательские сети
в современной российской экономике

Экономические и политические реформы периода перестройки были направлены на создание на базе бывших государственных предприятий частных компаний, способных адаптироваться к рыночным реформам и добиться конкурентоспособности в глобальной экономической среде. Для того чтобы обеспечить будущее инновационное развитие, приватизированные предприятия должны были провести реконфигурацию и реструктуризацию ресурсов. Параллельно создавались новые промышленные предприятия, но лишь небольшая доля из них была ориентирована на развитие инноваций. По оценкам специалистов, только 4 % российских предприятий являются инновационно активными [2, с. 24].

Рост конкуренции на российском рынке постепенно увеличивает количество компаний, ориентированных на долгосрочные цели, использующих современные технологии, западные стандарты управления и фокусирующих внимание на создании высокой потребительской ценности для сохранения существующих и привлечения новых покупателей. В условиях модернизации малые и средние предприятия получают преимущество и могут стать центрами инноваций, поскольку им проще, чем крупным, изменить корпоративную культуру и переналадить производство на выпуск новой продукции.

Предпринимательские межфирменные сети, в отличие от сетей выживания, обладают хорошей ресурсной базой, ориентированы на увеличение прибыли, достижение компанией благоприятной рыночной позиции, а также на развитие инноваций. Долгосрочное сотрудничество и опыт, полученный в результате регулярного взаимодействия компаний – участников предпринимательских сетей,

Попова Ю. Ф.

зав. кафедрой
маркетинга
и статистики
факультета
управления
Сыктывкарского
государственного
университета

позволяет им изучить потребности друг друга и совместными усилиями решать рыночные проблемы. При этом сети остаются динамичными благодаря необходимости поиска решений, которые устраивали бы каждого их участника.

До настоящего времени предпринимательские сети в России использовались, главным образом, для решения тактических задач и создания компаниями сильной позиции на рынке. Несмотря на то, что успех компаний в современной экономике полностью зависит от их способности к инновациям, межфирменные сети редко создавались именно для развития инноваций (например, совместной разработки новых технологий или продуктов).

Основными факторами, сдерживающими инновационную деятельность российских предприятий, являются финансовые и организационно-правовые проблемы. Среди них недостаток собственных финансовых средств, ограниченность инвестиций, невыгодные условия долгосрочного кредитования, несовершенство законодательства в части гарантий инвесторам, правового регулирования отношений по поводу интеллектуальной собственности, а также неурегулированность отношений предприятий с научными организациями и венчурными структурами.

По данным РЭБ, 76 % руководителей промышленных предприятий отмечают нехватку финансовых ресурсов [8, с. 54]. Удельный вес организаций, занимающихся инновационной деятельностью, составляет 8,5 %, и только 4 % выпускаемой российскими компаниями продукции является инновационной [1, с. 101].

Вместе с тем, как показывают результаты исследований, улучшение финансового положения российских компаний не всегда мотивирует их заняться модернизацией производства. Вместо этого рас-

в условиях модернизации

малые и средние предприятия

получат преимущество

и могут стать центрами

инноваций

сетевые формы организации

**до настоящего времени
предпринимательские сети
в России использовались,
главным образом, для решения
тактических задач**

тут зарплаты, погашаются долги. У 70 % обследованных в 2001 г. предприятий было отрицательное накопление [2, с. 24].

На Западе инновационный потенциал сетей является одной из основных движущих сил вступления компаний в партнерские отношения. Если

база знаний отрасли сложна и обширна, инновации скорее развиваются в сетях, чем в отдельных компаниях [7]. Особую роль рыночных сетей в инновационном росте фирм определяют их две отличительные характеристики:

- участники межфирменных отношений ищут пути решения своих проблем в ближайшем окружении, то есть среди уже существующих партнеров;

- благодаря интенсивному обмену информацией сеть постоянно создает своим участникам возможности для реализации новых рискованных проектов.

Таким образом, сеть является источником идентификации новых возможностей и нововведений.

Сетевые отношения позволяют объединить их участников в единый технологический комплекс и получать добавленную стоимость посредством совместного использования нововведений на нескольких предприятиях. Объединение усилий группы предприятий при разработке инноваций снижает затраты каждого участника по их финансированию. Межфирменные отношения также позволяют концентрировать ресурсы их участников на разработке и внедрении инноваций и распределять совместно полученную выгоду между всеми предприятиями-партнерами. При этом фирма, производящая наукоемкую продукцию, как правило, является центральной в межфирменных отношениях [4].

Особой формой развития межфирменных отношений является организация крупными корпорациями бизнеса в форме сети связан-

ных между собой дочерних или полностью независимых фирм. Выступая в качестве центральной фирмы в сети, корпорации таким образом формируют новые центры роста. Сетевая форма организации бизнеса позволяет им использовать преимущества малого бизнеса для развития крупного. Однако в России развитие данной формы организации бизнеса сдерживается нежеланием крупных компаний делегировать свои полномочия сетевым партнерам. Поэтому в качестве альтернативы формируются авторитарные холдинги, в которых есть единый центр и множество независимых друг от друга бизнес-единиц, способных работать в проектном режиме.

Новые знания и инновации определяют конкурентоспособность предприятий. В настоящее время производительность труда в обрабатывающей промышленности России составляет примерно 40 % от аналогичного показателя Бразилии. В Польше производительность труда вдвое, а в ЮАР – втрое выше, чем в России. В Германии добавленная стоимость в расчете на одного работника выше, чем в России, которая по этому показателю находится примерно на уровне Китая [Общество и экономика. 2006. № 11–12: 119]. Производительность труда в России (измеряемая добавленной стоимостью в расчете на одного работника) выше, чем в Индии и Китае, но низкая стоимость рабочей силы в этих двух странах делает Россию неконкурентоспособной. За каждый доллар заработной платы российский работник производит приблизительно вдвое меньше продукции, чем индийский или китайский, поскольку заработная плата китайского рабочего на 30 % ниже, чем в России. Проведенные Центром экономической конъюнктуры при Правительстве РФ в 2002–2003 гг. опросы 800 руководителей предприятий одиннадцати отраслей

на Западе инновационный потенциал сетей является одной из основных движущих сил вступления компаний в партнерские отношения

промышленности подтвердили низкий уровень инновационной активности в промышленности большинства регионов России. Более 30 % руководителей предприятий не видят необходимости осуществлять инновации из-за невысокого уровня конкуренции на рынке. 60 % руководителей объясняют инновационную пассивность своих предприятий наличием трудностей внешнего характера. Более 90 % инновационных проектов предприятия финансируют за счет собственных доходов. При этом основным источником финансирования инноваций на 80 % российских предприятий является их собственная прибыль [3, с. 24]. Объясняется это, в первую очередь, недостатком кредитных ресурсов и бюджетных инвестиций.

Участие государства в финансировании инноваций и внедрении их результатов ограничивается 6–9 % и имеет тенденцию к сокращению. Не существует налоговых и иных льгот для предприятий, реализующих инновационные проекты. По-прежнему для большинства компаний малодоступны кредиты банков на инновационную деятельность. Менее 10 % фирм развивают инновации совместно с зарубежными партнерами, внедряя новые технологии, машины и оборудование. Только 3 % предприятий получили доступ к новым технологиям зарубежных партнеров, менее 5 % освоили новые рынки сбыта [6, с. 150, 153].

***в настоящее время
производительность
труда в обрабатывающей
промышленности России
составляет примерно
40 % от аналогичного
показателя Бразилии***

По мнению специалистов, сокращение инновационной деятельности на российских предприятиях ускорило рост износа производственных фондов. По данным статистики, в 2004 г. износ основных производственных фондов в среднем по стране составил 49,4 % [5, с. 5].

Почему же высокий научный и технологический потенциал России не обеспечивает ей формирование современ-

ной инновационной системы? По мнению экспертов Всемирного банка, существует несоответствие между расходами на НИОКР, его кадровым обеспечением и ростом производительности труда в промышленности России. Необходимо совершенствование механизма передачи знаний из производящей их среды в предпринимательскую, которая должна эти знания использовать. Возможно создание консорциумов университетов, научных организаций и предприятий для коммерциализации НИОКР. Они могут стать одним из основных механизмов реализации партнерств между государственным и частным секторами, университетами, лабораториями и бизнесом, распределяющим риски и поддерживающим программы НИОКР, способные с наибольшей вероятностью обеспечить инновации, которые можно будет коммерциализировать. Но для этого следует усовершенствовать порядок присвоения прав интеллектуальной собственности и его защиты в России.

Доля затрат на исследования и разработки в ВВП России намного ниже, чем в развитых странах. По размерам финансирования науки в 1990-е годы Россия попала в группу стран со средним и даже низким научным потенциалом. В настоящее время в федеральном бюджете России на науку приходится 2 % из общей суммы расходов. Государство практически не стимулирует развитие инновационных проектов [6, с. 150]. Из общих расходов на науку на предпринимательский сектор приходится только 19,6 % [1, с. 98]. Основные инновационные ресурсы и затраты на инновации, по оценкам специалистов, сосредоточены в средних и малых частных фирмах, многие из которых имеют смешанную (с иностранной) форму собственности. При этом межфирменные отношения являются одним из механизмов передачи знаний.

**основным источником
финансирования инноваций
на 80 % российских
предприятий является
их собственная прибыль**

**межфирменные отношения
являются одним из механизмов
передачи знаний**

Сетевые связи между фирмами, которые производят, распространяют и используют знания, как правило, позволяют с меньшим риском и затратами реализовывать сов-

местные проекты, причем не только на двухсторонней, но и многосторонней основе. Таким образом, сети служат удобной формой реализации инновационных проектов, так как позволяют объединять финансовые и интеллектуальные ресурсы партнеров.

Литература

1. Бекетов И. Перспективы развития национальной инновационной системы России // Вопросы экономики. 2004. № 5.
2. Зайко А. В России не хватает стимулов // Компания. 2003. № 28–29 (274–275).
3. Кабалина В., Кларк С. Инновации на постсоветских промышленных предприятиях // Вопросы экономики. 2001. № 7. С. 19–33.
4. Орешенков А. Интегрированные цепочки производства и практика их создания // Экономист. 2006. № 11. С. 22–26.
5. Спицын А. Интеграция и модернизация экономики // Экономист. 2005. № 5. С. 3–9.
6. Татаркин А.И. Формирование конкурентных преимуществ регионов // Регион: экономика и социология. 2006. № 1. С. 141–154.
7. Powell W.W., Kenneth W.K., Laurel Smith-Doerr. Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology // Administrative Science Quarterly. 1996. № 41 (1). P. 116–145.
8. The Russian Economic Barometer. Russian Academy of Sciences. Institute of World Economy and International Relations. 2007. Vol. XVI (2).