

Л.Н. Давыденко, В.М. Пинчук

МОДЕЛИ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ НА РЫНКАХ НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация: Рассмотрены основные модели конкурентных стратегий отечественных предприятий высокотехнологических отраслей промышленности на рынках наукоемкой инновационной продукции. Определены и обоснованы основные факторы их влияния на формирование и реализацию конкурентных стратегий, конкретизированы основные направления сотрудничества отечественных предприятий с ТНК.

Ключевые слова: конкурентные стратегии, научно-техническая революция, технологический уклад, техническое перевооружение, инновационная деятельность, экспортные возможности, стратегические интересы, венчурное финансирование.

COMPETITIVE STRATEGIES MODELS OF ENTERPRISES' ACTIVITY IN THE MARKETS OF KNOWLEDGE-INTENSIVE PRODUCTS

Abstract: Basic competitive strategies models of domestic enterprises of highly technological industry sectors in the markets of knowledge-intensive innovative products are considered. Major factors of the models' influence on formation and implementation of competitive strategies are defined and substantiated. Basic directions of cooperation between domestic enterprises and transnational companies are defined.

Keywords: competitive strategies, scientific and technical revolution, technological setup, technical reequipment, innovative activity, export potential, strategic interests, venture financing.

* Статья поступила в редакцию 17 октября 2012 г.

Введение. Одним из приоритетных направлений создания конкурентной экономики, основанной на знаниях, является развитие предприятий высокотехнологического сектора, способных выпускать наукоемкую, инновационную продукцию, востребованную на мировых рынках.

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг. поставлена задача по совершенствованию структуры экономики страны на основе приоритетного развития ресурсосберегающих, наукоемких и высоко-

технологичных производств с высокой долей добавленной стоимости и прогрессивных видов услуг.

Целью данной статьи является определение основных факторов, влияющих на формирование эффективных конкурентных стратегий отечественных организаций индустрии высоких технологий.

Теоритические аспекты формирования конкурентных стратегий. Эффективная деятельность предприятий высокотехнологических отраслей экономики определяется

выбранной стратегией развития, обеспечивающей конкурентное преимущество на мировых рынках в условиях жесткой международной конкуренции в современном мире.

Американские экономисты А.А.Томсон-мл. и А.Дж.Стрикленд различия в огромном количестве вариантов и нюансов конкурентных стратегий определяют двумя факторами: целями, которые компания преследует на рынке, и основой конкурентного преимущества – низкими издержками либо дифференциацией. Воздействия данных факторов определяют пять основных видов стратегий конкуренции:

1) лидерство по издержкам (привлечение покупателей за счет минимизации издержек производства товаров и услуг);

2) широкая дифференциация (привлечение покупателей за счет максимального отличия продукции компании от аналогичной продукции конкурентов);

3) оптимальные издержки (повышение потребительской ценности за счет более высокого качества при ценах на уровне конкурентов);

4) низкие издержки (ориентация компании на узкий сегмент покупателей и вытеснение конкурентов за счет более низких издержек производства);

5) дифференциация продукции (ориентация компании на узкий сегмент покупателей и вытеснение конкурентов за счет товаров или услуг, лучше удовлетворяющих потребности покупателей).

Однако приведенные стратегии являются базовыми для всех отраслей экономики и не учитывают специфику высокотехнологических отраслей, подверженных влиянию тенденции развития мировой экономики и научно-технического прогресса.

На наш взгляд, следует учитывать основные мировые тенденции под воздействием процессов глобализации:

– углубление интеграционных процессов, и, как следствие, расширение зоны мирового рыночного хозяйства, в пределах которого действуют единые правила поведения, международное законодательство в сфере налогов, инвестиций, капитала, защиты собственности и миграции населения;

– приоритетное развитие национальных инновационных систем, в первую очередь, инновационных предприятий, научных организаций и финансовых институтов с целью повышения конкурентоспособности экономики;

– повышение уровня конкуренции на мировых рынках за счет снижения географических, социальных, политических барьеров, являющихся естественной преградой для конкурентов;

– переход мировой экономики от модели индустриального развития к экономике знаний.

Современные рынки наукоемкой продукции диктуют необходимость научно-технического развития предприятий путем:

– активизации процессов конвергенции, диффузии и синтеза технологий в различных секторах производственной сферы и воздействие новых технологий на процессы управления и организационные формы бизнеса, стимулирующее развитие гибких сетевых структур;

– ускорения институциональных преобразований, направленных на создание институтов, способствующих расширению международного сотрудничества в научно-технической сфере, интеграции в области научных исследований и разработок;

– сокращения времени цикла «наука → технология → производство → рынок» по созданию наукоемкой, высокотехнологичной продукции, конкурентоспособной на мировых рынках.

Ряд ученых, в частности, С.Ю. Глазьев, В.Е. Дементьев, К. Перес, К. Фримен обосновывают тезис о том, что на процесс формирования эффективных конкурентных стратегий оказывают влияние технологические революции. К. Перес подчеркивает, что каждая технологическая революция представляет собой экспансию новых продуктов, отраслей и инфраструктур, постепенно образующих новую технико-экономическую парадигму, а она направляет предпринимателей, менеджеров, новаторов, инвесторов и потребителей, как в их личных решениях, так и во взаимодействиях в течение всего периода распространения этого набора технологий [4, с. 31].

С.Ю. Глазьев подчеркивает, что опыт технологических революций свидетельствует о том, что в ускоренном воплощении новых научных знаний в производство – ключ к успеху в конкуренции на динамических рынках [2, с. 179].

В.Е. Дементьев с учетом имеющихся ресурсов и уровня развития научно-технического потенциала выделяет следующие международные конкурентные стратегии на динамических рынках: 1) научно-технического лидерства; 2) стратегию догоняющего развития (динамиче-

ского намерения); 3) стратегию опережающей коммерциализации.

Актуальным аспектом разработки конкурентных стратегий является исследование внутренних и внешних причин, стимулирующих предприятия к выходу на мировые рынки. К внутренним причинам следует отнести ограниченность сырьевых ресурсов и энергоносителей, наличие квалифицированных научных и инженерно-технических кадров, емкость внутреннего рынка; степень развития транспортной инфраструктуры; географическое положение страны; эффективность государственной экономической политики.

Внешние причины первым делом обусловлены ускорением процессов глобализации в мировой экономике, которые можно представить, как надвигающуюся волну инноваций в технологиях производства и способах управления, способную уничтожить на своем пути отрасли промышленности, корпорации и отдельные предприятия, которые не смогут адаптироваться к новым условиям.

Степень воздействия процесса глобализации на развитие отдельных стран и отраслей экономики зависит от целей глобализации: формирование единого политического, информационного и финансового пространства; создание новых условий для конкуренции; объединение финансовых ресурсов для реализации глобальных инвестиционных ресурсов; переход к единой валюте.

Модель формирования конкурентной стратегии предприятий высокотехнологических отраслей промышленности, представлена на рисунке.

Успешное развитие предприятия в долгосрочной перспективе зависит от решения следующих ключевых задач: разработки структуры и методологии анализа внешней среды; достижения устойчивого конкурентного преимущества; формирования стратегии, ориентированной на покупателей; принятия оптимальных решений по инвестициям; реализации принятых стратегий.

Факторы эффективных конкурентных стратегий. Формирование и реализация эффективной конкурентной стратегий предприятий высокотехнологических отраслей промышленности зависит от ряда факторов.

Первый фактор: Возможности предприятий по разработке (приобретению) современных, отвечающих мировым требованиям технологий.

По мнению иностранных и отечественных ученых (Д.С. Львов, С.Ю. Глазьев, А.В. Бузгалин, В.Е. Дементьев, П.Г. Никитенко) современный мир находится в состоянии перехода к новой длинной волне развития (волне Кондратьева), связанной с формированием VI технологического уклада, основу которого составляют нанотехнологии и методы геноинженерии. Переход к новому технологическому укладу на ближайшие десятилетия определит основные тенденции развития мировой экономики.

Академик С.Ю. Глазьев, рассматривая стратегии опережающего развития России в условиях глобального кризиса, акцентирует внимание на следующих концептуальных положениях:

1. Подъем российской экономики возможен только на основе нового технологического уклада при наличии самодостаточной, опирающейся на внутренние источники денежного предложения кредитно-финансовой системы. Ключевая идея формирования антикризисной стратегии заключается в опережающем становлении базисных производств нового технологического уклада в экономике России и ее скорейшем выводе на связанную с ним длинную волну экономического роста.

2. Экономический рост в рамках одной длинной волны осуществляется на базе последовательности двух качественных разнородных «ритмов Кузнеца»: 30 лет – на основе инвестиций в производство средств производства, следующие 30 лет – на основе инвестиций в производство предметов потребления. Политика опережающего развития заключается в сближении этих циклов, их максимальной синхронизации.

3. Технологически отстающие страны имеют преимущество – в формировании воспроизводственного контура нового технологического уклада они могут ориентироваться на уже накопленный инвестиционно-технологический опыт развитых стран, оптимизируя состав создаваемых технологических цепочек для обеспечения целостности и оптимального масштаба соответствующих технологических совокупностей.

Принимая данные концептуальные положения и учитывая то, что Беларусь в настоящее время позиционируется как страна, реализующая стратегию догоняющего развития, стратегии отечественных предприятий высокотехнологического сектора экономики должны быть синхронизированы с направле-

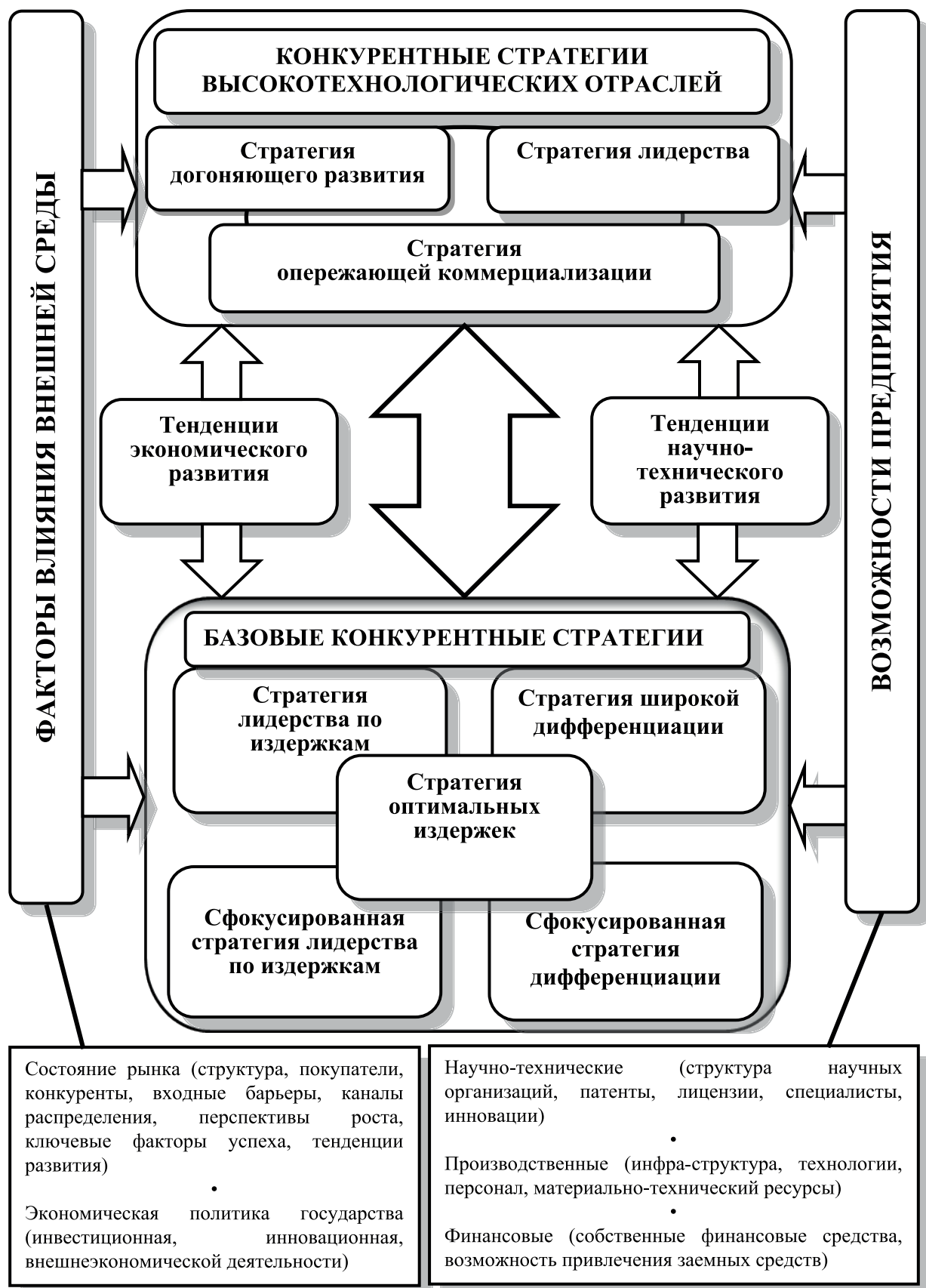


Рисунок – Модель формирования конкурентной стратегии предприятий высокотехнологических отраслей промышленности

Примечание: Собственная разработка на основе источников [1], [3], [6], [7].

ниями мирового технологического развития учитывающих:

1) дальнейшее совершенствование традиционных технологий V технологического уклада (информационно-коммуникационные технологии, разработка программного обеспечения и информационные услуги; биотехнологии; микроэлектроника и радиоэлектронная промышленность; роботостроение и приборостроение, вычислительная и оптико-волоконная техника), позволяющих выпускать конкурентоспособную продукцию на определенных секторах мировых рынках;

2) создание (приобретение) и освоение базовых технологий, составляющих ядро VI технологического уклада (производство наноматериалов и наноустройств электроники и приборов на основе таких устройств; производство на основе использования клеточных технологий; производство систем искусственного интеллекта) на основе опыта передовых стран мира.

Анализ структуры затрат на технологические инновации организаций промышленности по видам инновационной деятельности показывает, что в Беларуси более 65 % затрат приходится на приобретение машин, оборудования, программных средств, около 20 % на приобретение новых технологий и только 15 % на исследования и разработки выполняемые собственными силами или сторонними организациями. В то время как в странах – лидерах в инновационном развитии (Финляндия, Бельгия) на исследования и разработки более 75 %, на приобретение машин, оборудования и программных средств только 20 %, на приобретение новых технологий не более 10 %. [8, с. 147].

В рамках реализации стратегии опережающего развития необходимо изменение направления технологического перевооружения от закупки технологического оборудования в сторону разработки отечественных технологий и внедрения перспективных иностранных технологий.

Второй фактор. Возможность аккумулировать собственные и заемные финансовые средства для реализации инновационных проектов.

Процесс разработки, создания и реализации наукоемкой высокотехнологичной продукции на внешних рынках требователен к финансовому обеспечению. Международный опыт показывает, что соотношение финансовых затрат в цепи «наука → технология → производство» составляет 1:10:100.

Финансирование инновационной деятельности по своей сути относится к категории венчурного финансирования и характеризуется высокой степенью коммерческих рисков. Главные отличия венчурного финансирования от традиционного состоят в: а) низкой вероятности возврата вложенных средств (40–70 %); б) высокой доходности в случае достижения коммерческого успеха (в 1,5–2 раза выше, чем в традиционных сегментах рынка) [4, с. 230].

Данные положения обосновывают важность проблемы поиска источников финансового обеспечения в высокотехнологичном секторе экономики. Анализ структуры затрат на научные исследования и разработки с 2005 по 2011 гг. позволяет определить наметившиеся положительные тенденции:

1) снижение доли затрат с 58,1 % до 45 % средств республиканского бюджета;

2) повышение доли затрат за счет собственных средств и средств иностранных инвесторов, включая иностранные кредиты и займы с 12,4 % до 27,6 % и с 6,3 % до 8,8 % соответственно [8, с. 67].

Можно предположить, что в ближайшей перспективе основным источником финансирования останется республиканский бюджет. Однако необходимость увеличения расходов на научные исследования и разработки до 2,5–3,5 % от ВВП (соответствует уровню развитых стран), ставит задачу привлечения прямых иностранных инвестиций в высокотехнологический сектор как одну из приоритетных для достижения конкурентного преимущества на внешних рынках.

Третий фактор. Экспортные возможности по выходу на мировые рынки высокотехнологичной продукции.

Отличительной особенностью развития предприятий индустрии высоких технологий является достижение конкурентных преимуществ, прежде всего, на внешних рынках. Повышение экспортных возможностей по выходу на внешние рынки связано с активизацией деятельности по следующим направлениям:

1) выстраивание взаимодействия с ТНК с целью участия в глобальных производственно-сбытовых цепочках;

2) проведение институциональных преобразований с целью углубления процессов международной кооперации;

3) задействование механизмов государственно-частного партнерства, научно-технического и трансграничного сотрудничества.

Академик П.Г. Никитенко подчеркивает, что самым эффективным и быстрым способом повышения конкурентоспособности национального производства является вхождение предприятий в транснациональные корпорации. Отказ от него грозит технологической деградацией и постепенной потерей рынков с последующим коллапсом научно-технической сферы [4, с. 228].

Во всем мире ТНК в рамках своих операций (как в странах базирования, так и за рубежом) в 2010 г. генерировали добавленную стоимость в размере 16 трлн. долларов США, что составляет около четверти совокупного мирового ВВП [9].

ТНК образуются преимущественно в высокотехнологических областях. По данным журнала *Forbes*, опубликовавшего рейтинг 2000 самых успешных публичных компаний по итогам 2011 г., в первую сотню вошли 25 компаний, относящиеся к высокотехнологическому сектору экономики. Наиболее успешны General Electric, AT&T, Telefónica, Hewlett-Packard, Verizon Communications, Siemens, Apple и др.

Экспансия ТНК практически сводит к нулю все усилия предприятий по самостоятельному выходу на внешние рынки высокотехнологической продукции развивающихся стран. Данное положение усугубляется последствиями мирового экономического и финансового кризисов, связанных со сжатием рынков и повышением входных барьеров из-за применения нетарифных методов рыночного регулирования, а так же с возможностью ТНК оперативно привлекать необходимые ресурсы для ускоренной разработки и выхода новой продукции на мировые рынки.

Так, опыт фирм Германии, выпускающих продукцию радиоэлектронной промышленности, свидетельствует о том, что увеличение продолжительности разработки изделий с пятилетним жизненным циклом приводит к потере прибыли от его реализации на 30 % [8].

Из 27 ТНК, работающих в Беларуси только TeliaSonera (Швеция), АФК Система (Россия), Вымпелком (Россия) относятся к высокотехнологическим компаниям, занима-

ющие в своей отрасли передовые позиции в мире.

Выбор направлений сотрудничества с ТНК зависит от наличия в стране благоприятного инвестиционного климата, развитой национальной инновационной системы, комфортных условий для ведения успешного бизнеса и степени соответствия стратегических интересов отечественных предприятий и ТНК, основные из них:

- проникновение на перспективные внутренние рынки транзитивных стран;
- задействование местных производственных предприятий и научных организаций в международных технологических цепочках;
- расширение производственной базы и товаропроводящих сетей;
- доступ к передовым технологиям, проведение технического перевооружения;
- организация выпуска инновационной продукции;
- внедрение передовых управленческих, маркетинговых и информационных технологий в бизнес-процессах;
- использование существующих или создание новых торгово-посреднических сетей по продвижению продукции на внешние рынки.

Заключение. Позиционирование национальной экономики как транзитивной, открытой и экспортно-ориентированной предоставляет уникальную возможность реализации отечественными предприятиями высокотехнологического сектора экономики стратегии опережающего развития, предусматривающей формирование ускоренными темпами воспроизводственного контура нового технологического уклада, и тем самым ликвидацию технологического отставания на значимых «прорывных» направлениях. Решение данной задачи, в первую очередь, зависит от эффективности системы финансирования инновационного развития, становления и дальнейшего расширения институциональных основ венчурного финансирования, активизации международных экономических и научных интеграционных процессов.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. Аакер, Д. Стратегическое рыночное управление 7-е изд. / Д. Аакер; под ред. С.Г. Божук. – 7-е изд.: пер. с англ. – СПб.: Питер, 2007.
2. Глазьев, С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – М.: Экономика, 2010.
3. Давыденко, Л.Н. Основы экономической теории: принципы, проблемы, политика трансформации: Международный опыт и белорусский вектор развития / Л.Н. Давыденко. – Минск: ИВЦ Минфина, 2010.
4. Никитенко, П.Г. Ноосферная экономика и социальная политика. Стратегия инновационного развития / П.Г. Никитенко. – Минск: Белорусская наука, 2006.
5. Перес, К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / К. Перес. – М.: Дело АНТ, 2011.
6. Томсон, А.А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А.А. Томсон, А.Дж. Стрикленд. – М.: Вильямс, 2006.
7. Фляйшнер, К. Стратегический и конкурентный анализ. Методы и средства конкурентного анализа в бизнесе / К. Фляйшнер, Б. Баретт. – М.: БИНОМ, 2005.
- 8 Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ко-т Респ. Беларусь. – Минск, 2012.
9. World Investment Report 2011 / United nation conference on trade and development. – United Nations and Geneva, 2011.