

© 2001 г.

Е.С. БАЛАБАНОВА, А.О. ГРУДЗИНСКИЙ

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ

БАЛАБАНОВА Евгения Сергеевна - кандидат социологических наук, старший преподаватель факультета социальных наук Нижегородского государственного университета. ГРУДЗИНСКИЙ Александр Олегович - кандидат физико-математических наук, доцент, заведующий кафедрой трансфера технологий и предпринимательства в научно-технической сфере, декан факультета управления и предпринимательства Нижегородского государственного университета.

Трансфер технологий - проблема достаточно новая для экономической социологии. В России пока не было предпринято ее систематического изучения, и значительный интерес к ней был отмечен лишь в последние годы. На первый взгляд, неочевидна социологическая составляющая проблемы. Трансфер технологий - деятельность по их передаче и распространению в промышленность. Международный проект, на основе которого написана статья, первоначально мыслившийся как экономико-технологический, выявил необходимость рассмотрения также институциональных факторов модернизации промышленности. На технологическую цепочку влияют такие социальные факторы, как занятость, уровень оплаты труда и доходов потребителей, законодательство, информированность и хозяйственная мотивация руководителей.

Статья подготовлена в ходе реализации международного проекта "Модернизация перерабатывающей промышленности посредством взаимного трансфера технологий между ЕС, Литвой и Россией", финансируемого Европейской Комиссией (Программа Инко-Коперникус). Координатор проекта П. Вольфсен (Университет Роскильде, Дания). Руководитель А. Грудзинский (Нижегородский университет).

Современная российская промышленность является многоукладной в том смысле, что ее структура образована как постсоветскими предприятиями, главной задачей которых является **адаптация к рыночным условиям**, так и вновь созданным мелким и средним бизнесом, в основе которого лежит предпринимательская мотивация получения прибыли и **завоевания рынка**. Подобная гетерогенность порождает дискуссии о том, на что делать акцент - на крупные предприятия, содействуя их реконструкции и переходу на рельсы рыночной экономики, или в первую очередь поддерживать малый бизнес, создавая институциональную среду, максимально приближенную к условиям совершенной конкуренции. Кроме того, подобная структура обуславливает непродуктивность микроэкономического подхода к модернизации промышленности: не существует "среднего" предприятия, для которого можно было бы выработать общие рекомендации по эффективному трансферу технологий. Поэтому целью первого этапа проекта было построение целостной картины состояния пищеперерабатывающих предприятий, изучение механизмов создания условий для устойчивого развития и модернизации традиционных отраслей.

Очевидно, что отдельно взятое предприятие способно осуществить технологическую и управленческую модернизацию, однако обновление и подтягивание до европейских стандартов целых отраслей требует: 1) создания институциональных условий, стимулирующих инновационные процессы; 2) выявления "точек роста", целевых групп предприятий, которые станут объектом трансфера; 3) координации усилий по осуществлению модернизации, создания посреднических структур. Важную роль играют местные научно-технические разработки, а также местные власти, которые в значительной степени способны создать благоприятный климат для осуществления инноваций на уровне региона.

В рамках настоящего проекта модель трансфера технологий из стран Европейского Союза в Россию вырабатывается на примере мясо- и молокоперерабатывающей промышленности Нижегородской области. Выбор этих отраслей продиктован тем, что потребители в странах бывшего СССР тратят значительную часть своих доходов (около 60%) на питание. Значительная часть расходов приходится на продукцию животноводства, уровень потребления которой в среднем по России не достигает до медицинских норм полноценного пищевого рациона. Потеря правительственных субсидий, возросшая в связи с притоком импорта конкуренция, падение покупательной способности населения привели к падению объемов производства, экономическим и социальным проблемам пищеперерабатывающей отрасли. Они далеко не всегда влекут за собой адекватные изменения в структуре управления предприятиями.

Теоретические подходы к изучению трансфера технологий. Под "технологиями" мы понимаем наиболее адекватную, экономичную и дешевую комбинацию труда и капитала, зависящую от реальной себестоимости на единицу продукции. Это понятие включает как техническое, так и управленческое ноу-хау. Последнее особенно важно, поскольку в рыночной экономике эффективность операций определяется не техническими факторами, но в целом экономическими (т.е. финансовыми) результатами.

Трансфер технологий определяется как "передача ноу-хау для приспособления к местным условиям, с его эффективной ассимиляцией и распространением из одной страны в другую" [1]. Таким образом, трансфер технологий - это передача знаний, которые не ограничиваются лишь научной или инженерной областями. Целью использования знаний является достижение конкурентных преимуществ на рынке, а значит, в понятие передаваемых технологий включаются знания в области производства, маркетинга, менеджмента. Именно знания в условиях постиндустриального общества становятся главным ресурсом, определяющим успех субъекта экономической деятельности. Ими стремятся торговать, на них предъявляется значительный спрос, больший, чем на материальные блага и услуги.

Трансфер технологий принято рассматривать в двух срезах: 1) передача результатов научно-исследовательской деятельности в промышленность (то, что называют "коммерциализацией технологий"), 2) транснациональный трансфер - передача техно-

логий из одной институциональной среды в другую ("импорт технологий"). Последнее ставит важную проблему, заключающуюся в способности потребителей новой технологии адаптировать их к иной институциональной среде. Любые технологии - от простейших до самых передовых - вписаны в социальный контекст того общества, в котором они применяются. Для трансфера технологий необходима соответствующая социальная среда, эффективное посредничество в виде специализированных агентств, когда новые знания и организационные формы адаптируются к местным экономическим, политическим, культурным институтам. На макроуровне эта проблема описывается в терминах конгруэнтности господствующих в стране-импортере неформальных норм, на основе которых функционирует импортируемый институт [2]. На уровне же организации успех трансфера в значительной мере определен ее восприимчивостью к инновациям. В связи с этим был предложен термин **"поглощающая способность"** (*absorptive capacity*) как "способность фирмы признавать ценность новой, поступающей извне, информации, ассимилировать ее и найти ей коммерческое применение" [3].

Проблема выбора модели трансфера. Как мы указали выше, одной из важнейших проблем транснационального трансфера является совместимость институтов стран-доноров и реципиентов. В этом контексте можно выделить четыре наиболее общие модели: Запад - Запад; Запад - страны Третьего мира; Запад - СССР; Запад - постсоциалистические страны. Образцом первой служит известный план Маршалла, который за короткий период принес ощутимые результаты. Успех объясняется сходством инфраструктуры, приверженностью рыночным ценностям и демократии, идеологической близостью стран-доноров и реципиентов [4]. Иной способ взаимодействия (неравноправное партнерство) выработался в процессе трансфера технологий из стран запада в Третий мир. Обычно он сопровождается прямыми инвестициями в менее развитые страны, что порождает дискуссии о долговременных последствиях проникновения иностранного капитала. Согласно "теории зависимости", развитые промышленные государства фактически замедляют рост менее развитых стран, не позволяя их экономике органично развиваться. К негативным последствиям относят высокий уровень внешней задолженности, финансовую эксплуатацию, ограничение политической самостоятельности стороны, принимающей помощь, размещение там "грязных" производств [5]. Таким образом, эти страны вносят вклад в экономический рост Западной Европы и США, но при этом они не могут повторить путь развитых стран. Более оптимистичное видение ситуации заключается в том, что зависимая индустриализация может быть успешной в случае "тройственного союза" иностранных, государственных и национальных капиталов, когда государство обеспечивает дорогостоящее инфраструктурное развитие, необходимое для капиталоемкого национального промышленного производства, а местный капитал вкладывается в ряд областей, нерентабельных для иностранных инвестиций [6].

Третья модель *"Запад — социалистические страны"* характерна для эры военного и экономического противостояния двух сверхдержав: в 1949 г. возникла система экспортного контроля за передовыми технологиями, основанная на неформальном соглашении правительств индустриально развитых стран. Ее основной задачей было предотвращение просачивания технологий, которые США поставляли странам-участницам блока НАТО, в СССР [7]. Здесь можно вести речь о предотвращении межнационального обмена технологиями, а не об эффективном сотрудничестве. Ситуация изменилась в последнее десятилетие. Рыночные реформы в постсоциалистических странах, попытки бывших участников СЭВ войти в ЕС обусловили необходимость строить отношения с Западом на принципах взаимовыгодного обмена, культурных и образовательных контактах. Однако проникновение иностранного капитала в российскую экономику обнаружило невозможность использования готовых рецептов второй модели - трансфера технологий в менее развитые страны, поскольку Россия обладает существенным производственным и научным потенциалом, что обосновывает ее претензии на равноправное партнерство.

Институциональные условия инноваций. В современной экономической мысли заметное место занимает институциональное направление, главным объектом анализа которого являются институты как совокупность норм и правил, структурирующих взаимодействие экономических агентов [8]. Институциональная среда задает рамки деятельности хозяйствующего субъекта, и одним из важнейших условий успешного межнационального обмена технологиями становится совместимость технологической, экономической и культурной инфраструктуры стран, поставляющих и принимающих технологии. С этой точки зрения в российской экономике можно выделить следующие институциональные барьеры для международного трансфера технологий.

Традиционалистские черты российской экономической культуры. Хорошо известно, что культуры различаются по степени благоприятствования развитию предпринимательства и социальному прогрессу [9]. В веберовской терминологии российская экономическая культура характеризуется традиционалистскими чертами: ценностно-ориентированная мотивация хозяйственной деятельности, недостижительские ценности, "нерыночность" русского национального характера.

Неорганический характер российских модернизаций. В течение последних столетий российские модернизации носили "запаздывающий", неорганический характер. Инновации инициировались "верхами", в результате чего экономические институты в России сочетают "традиционалистские" установки (ценности, стереотипы, мотивации) с продвинутыми производственными технологиями.

Социальная структура, не стимулирующая экономическое развитие. Экономическое поведение населения страны сегодня может быть охарактеризовано как выживание массовых групп и демонстративное потребление элиты. Стратификационная картина со смещенными нижними позициями характеризует низкий уровень жизни населения и ориентации не столько на развитие, сколько на выживание, а также неразвитость среднего класса, обеспечивающего инновационный потенциал общества. Массовая бедность обуславливает не только социальную нестабильность, но и низкий платежеспособный спрос, тормозящий развитие потребительского рынка.

Дешевая рабочая сила. В настоящее время средняя месячная зарплата в Нижегородской области составляет около 56 долларов США [10]. Это означает отсутствие необходимости использовать трудосберегающие технологии, замещающие дешевый труд дорогостоящим оборудованием. В России устаревшее оборудование по-прежнему позволяет выдерживать ценовую конкуренцию на внутреннем рынке, когда стоимость товаров оказывается более важным детерминантом потребления, чем, например, их качество.

Патерналистские функции российских предприятий. Предприятиям в наследство от командно-административной экономики досталась обременительная система социальных обязательств перед своими работниками, прямо на связанные с эффективностью работы последних. Это тяжелое бремя для ныне приватизированных предприятий, отказаться от которого многие не могут ввиду давления со стороны местных властей и традиционного стиля управления: соображения социальной стабильности часто преобладают над экономической эффективностью.

"Институциональные ловушки" как сложившиеся неэффективные формы управления. Макроэкономическая ситуация в России сегодня представляет собой цепочку парадоксов, в результате которых экономика стала заложницей собственной неэффективности. Критическая масса убыточных предприятий блокирует работу рыночных механизмов, заставляя государство поддерживать себя за счет эффективных предприятий, на которых ложится вся тяжесть налогообложения и бюрократических вымогательств [11]. Другая "ловушка" заключается в том, что зачастую менеджеры, от которых зависит улучшение ситуации на предприятиях, не заинтересованы в проведении инноваций.

Отсутствие опыта коммерциализации технологий. СССР обладал огромным научным потенциалом и расходовал на науку около 5% ВВП. Советская наука демонстри-

ровала наиболее впечатляющие результаты в государственных программах фундаментальных исследований в условиях гарантированного долгосрочного финансирования. Парадокс в том, что пока мы создавали фундаментальные проекты, Запад осваивал коммерческое применение опубликованных нами результатов. При сокращении финансирования науки многие ученые из оборонки оказались не у дел, в то время как отрасли, производящие продукцию массового потребления, вынуждены закупать технологии и оборудование на Западе.

Организация и методы полевого исследования. Вторым этапом исследовательского проекта стал сбор так называемой "предпринимательской информации", целью которого было выявление предприятий - потенциальных реципиентов западных технологий. Для исследования были взяты предприятия мясо- и молокопереработки г. Нижнего Новгорода и Нижегородской области. Данные о генеральной совокупности получены в областной санэпидстанции, где обязаны сертифицировать свою продукцию все предприятия. В полученном таким путем списке насчитывалось около 230 предприятий. Опрос был проведен в сентябре-октябре 1999 г. методом личных стандартизированных интервью; в итоге было заполнено 216 анкет. Для обработки данных использован пакет программ SPSS for Windows 7.0. Тот же принцип и та же анкета были использованы при организации полевого исследования в Литве.

В нашей выборке 53% составили предприятия мясопереработки, 29% — молокоперерабатывающие предприятия, остальные 18% были многопрофильными, для которых переработка продукции животноводства являлась одним из нескольких видов деятельности. 60% предприятий были созданы в последнее десятилетие, и лишь 12% относятся к "вестернам", насчитывающим более 50 лет. 44% всей выборки — это "карлики" с численностью занятых менее 20 человек. Как правило, это малые колбасные цеха и линии по производству мясных полуфабрикатов; 10% предприятий относятся к крупным, насчитывающим более 300 занятых. Таким образом, пище-перерабатывающая промышленность Нижегородской области наполовину представлена мелкими, недавно созданными предприятиями. На наш взгляд, это свидетельствует о динамичности и большом потенциале отрасли.

Как мы отмечали выше, важный институциональный фактор функционирования российской экономики - низкий уровень оплаты труда работников. На 31% предприятий официальная средняя зарплата рядового персонала составляла менее 500 руб. в месяц, на 55% - от 500 до 999 руб., на 14% - 1000 и более руб. в месяц. Конечно, в данном случае сильна тенденция к занижению официальных заработков работающих, и, чем меньше предприятие, тем больше вероятность его перелива в "серый" сектор экономики. Однако, поскольку аналогичный опрос проводился и на литовских предприятиях, у нас есть возможность сравнить, хотя бы и заниженные, данные о средних заработках в пищевой промышленности: в Литве они составили 170 долларов.

Как выяснилось, менеджеры в числе главных отмечают проблемы, связанные с ценовой конкуренцией. Значительная часть предприятий функционирует буквально на уровне выживания и ориентируется на внутренний рынок, не претендуя на экспансию в другие регионы и тем более в Москву и дальше зарубежье. С другой стороны, в условиях ценовой конкуренции на российском потребительском рынке выигрывают предприятия, производящие дешевую продукцию невысокого качества, экономящие на упаковке и транспортных издержках, не платящие налоги. Все это означает, что модернизация оборудования, неизбежно связанная с издержками на этапе внедрения, может поставить предприятия в неблагоприятные условия. Ответы показывают, что технологически продвинутые предприятия чаще других сталкиваются с проблемой высокой себестоимости своей продукции. Большинство менеджеров связывают надежды на улучшение ситуации с фактором, находящимся вне поля их контроля, - уменьшением налогов. Гораздо реже упоминаются способы, связанные с деятельностью самих предприятий. Мотивация большинства менеджеров носит ярко выраженный отпечаток командно-административного стиля управления, который может быть эффективным лишь в условиях закрытого рынка и отсутствия конкуренции.

Стремление закрыть российский рынок для импортной продукции проявляется в ответе 64% респондентов, считающих, что "Импорт губит отечественного производителя". Лишь 17% руководителей считают, что "Импорт положительно влияет на развитие отечественного производителя, создавая конкуренцию".

Большинство предприятий работают на отечественном оборудовании. 41% имеют импортное оборудование, преимущественно немецкое, итальянское, чешское, китайское. Среди технологически продвинутых предприятий больше мясоперерабатывающих, половина из них "прописана" в областном центре. В то время как костяк предприятий с изношенным оборудованием составляют середняки с годовым оборотом от 200 тыс. до 10 млн. руб., продвинутые обитают на полюсах - как среди самых мелких, так и самых крупных предприятий. Для технологически отсталых предприятий характерен относительно большой возраст и расположение в сельской местности. Отметим, однако, что половина предприятий с физически и морально устаревшим оборудованием была создана 5 и менее лет назад, т.е. вновь создаваемые предприятия укомплектовывались заведомо устаревшим оборудованием.

Необходимость модернизации оборудования была отмечена 32% респондентов, еще 50% поставили ее в ряду прочих важных задач. Значительно меньше руководители озабочены проблемами модернизации управления: лишь 14% считают эту задачу первоочередной, 43% - в числе других важных задач. 59% менеджеров считают, что возможность технологического обновления зависит только от самих предприятий. Внимание руководителей отечественных предприятий по-прежнему приковано к проблеме "как произвести", а не "как продать". Сотрудничество с зарубежными партнерами - вещь достаточно редкая, его имеют лишь 11% предприятий. В основном это немецкие, голландские и итальянские партнеры, являющиеся производителями оборудования либо представителями той же отрасли, что и наши предприятия. Не отмечено сколь-нибудь сильного желания сотрудничать с Западом. 43% менеджеров считают, что Запад мог бы предложить доступ к новым технологиям, 19% — прямые инвестиции, 11% - партнерские связи с компаниями, 8% - проекты с международной поддержкой, 7% - помощь в создании маркетинговой стратегии и системы сбыта, 6% — доступ на мировые рынки.

Многомерная типологизация эмпирического материала. Мы отдавали себе отчет в том, что линейный анализ эмпирического материала дает усредненную картину состояния дел в пищеперерабатывающей промышленности области. Поэтому для получения объемной картины изучаемого объекта нам важно было зафиксировать естественно сформировавшиеся корреляции мнений руководителей и объективных характеристик предприятий. Для этой цели мы использовали факторный анализ, которому были подвергнуты 19 переменных. Структура факторного пространства выглядит следующим образом.

Фактор 1. "Исторические корни". Этот фактор образован переменными возраста предприятий (-0,71165), территориальной близости к областному центру (0,54309), доли работников с высшим образованием (0,48063), возраста руководителей (-0,46893), численности работающих (-0,43509). Чем моложе предприятие и его руководители, тем больше вероятность того, что предприятие будет расположено в областном центре или в непосредственной близости от него. На более молодых предприятиях меньше численность работающих и больше удельный вес работников с высшим образованием.

Фактор 2. "Эффективность менеджмента". Сформирован переменными средней зарплаты рядового персонала (0,70550), значимости задачи использования новых форм управления (0,59782), уровня образования руководителей (0,58582), годового оборота предприятия (0,51767) и значимости задачи модернизации оборудования и технологии (0,42080). Он показывает, что озабоченность руководителей проблемами модернизации связана, прежде всего, с наличием у предприятия ресурсов и качеством человеческого потенциала.

Фактор 3. "Уровень образования персонала" образован двумя переменными - долей работников с неполным средним и средним общим образованием (-0,95016) и долей

Объем и координаты кластерных центров в факторном пространстве

Название кластера	Объем (количество предприя- тий)	Значения факторов				
		1. Истори- ческие кор- ни	2. Эффек- тивность менедж- мента	3. Квали- фикация рядового персонала	4. Техни- ческий уро- вень	5. Провин- циализм
"Советские"	33	-1,2405	0,4810	0,0044	-0,0946	0,9790
"Становящиеся на ноги"	29	0,7306	-0,3128	1,3104	0,3363	0,6455
Молодые лидеры"	24	1,2009	0,9922	-0,2700	0,6767	-0,3394
"Болото"	64	0,1364	-0,7440	-0,8294	0,2076	0,0679
"Технически отсталые"	22	0,6452	0,5311	0,0862	-1,5905	0,1731
"Лидеры-тяжеловесы"	7	-1,2750	2,3501	-0,7565	0,9367	-0,7496
"Провинциалы"	37	-0,6236	-0,3009	0,6708	-0,2087	-1,2375

работников со средним специальным образованием (0,93471). Это самостоятельный фактор, не привязанный ни к размеру, ни к местоположению, ни к успешности предприятия.

Фактор 4. "Технический уровень предприятия". В него вошли переменные состояния оборудования и технологий (0,68896), технической оснащенности по сравнению с конкурентами (0,61063) и значимости задачи модернизации оборудования и технологий (-0,57339).

Фактор 5. "Провинциальность". Наиболее удаленные от областного центра предприятия (факторная нагрузка переменной "территориальная близость к областному центру" —0,70411) относительно малы по численности (0,37024), среди них больше государственных и приватизированных (0,42045), и тем больше вероятность, что эти предприятия будут испытывать проблемы в обеспечении сырьем (нагрузка переменной "стабильность взаимоотношений с поставщиками сырья" 0,37709).

Типы предприятий и их руководителей. Если факторный анализ позволяет выявить внутреннюю структуру изучаемых нами явлений, то представление о сегментации предприятий дает другая процедура многомерного анализа данных — кластеризация. В нашем случае основанием для нее являются значения пяти полученных факторов. В результате математической обработки и поиска оптимального представления данных было выделено 7 групп предприятий, соразмерных по своей наполненности (см. табл.).

Кластер 1. "Советские предприятия". Этот тип представлен крупной молокопереработкой в деревне. Половина предприятий расположена в сельской местности. Кластер состоит из крупных предприятий-ветеранов (в среднем 374 занятых, средний возраст предприятий 55 лет). Это относительно низкоэффективные предприятия со средней зарплатой рядового персонала 709 руб. У трети предприятий на балансе жилье. Руководители этих предприятий - самые старшие по возрасту. Их отличает "патерналистский" стиль руководства и второстепенность соображений экономической эффективности. Они сторонники "охранительной" политики в отношении отечественного производителя. Большое значение такие руководители придают факторам, находящимся вне сферы их контроля, демонстрируют высокую степень ожиданий государственной поддержки (дотации, инвестиции, техническое перевооружение). Абсолютно все отметили у себя отсутствие финансовых средств на обновление оборудования. Для их мышления характерен техноцентризм и отсутствие желания предпринимать управленческие инновации, менять сами технологии.

Кластер 2. "Становящиеся на ноги". Тип представлен мелкими, недавно созданными предприятиями (средняя численность работающих 18 человек, средний возраст предприятий 4 года). Достаточно высокий образовательный уровень работников сочетается с низкой средней зарплатой — 630 руб. По своим установкам руководители (48% из них - в возрастной группе 30—44 года) противоположны предыдущему клас-

теру. Их можно назвать "радикальными рыночниками". У этой группы нет социальной мотивации деятельности. В кластере минимальное количество ждущих государственных дотаций и нуждающихся в государственной поддержке. Повышение эффективности предприятия руководители связывают со своей собственной деятельностью. В отличие от предыдущего кластера, значительное количество руководителей заинтересованы в совершенствовании управленческих и маркетинговых технологий. 67% отметили имидж предприятия как цель совершенствования управления.

Кластер 3. "Молодые лидеры". В нем наибольший из всех кластеров удельный вес мясопереработки. Это молодые, как и в кластере 2, но средние по размеру предприятия: в среднем 51 человек занятых. Кластер состоит только из городских предприятий. Руководители - самые молодые (треть - младше 30 лет) и образованные (92% с высшим образованием), 83% - мужчины. Кластер представлен успешными предприятиями. Средний оборот - 9,5 млн. руб. (вдвое выше, чем у таких же по размеру предприятий кластера 7). Каждый пятый работающий — с высшим образованием, средняя зарплата одна из самых высоких - 1056 руб. Большой удельный вес занимает продукция для малообеспеченных (38%). Возможно, именно такая производственная стратегия позволяет им держать лидирующие позиции в условиях ценовой конкуренции. Почти все предприятия реализуют продукцию в Нижнем Новгороде (91%). В кластере наибольшая доля желающих вывозить продукцию за пределы области, в Москву и за границу.

Как и в кластере 2, здесь отсутствует социальная мотивация. Это единственный кластер, где большинство (58%) считают, что импорт способствует развитию отечественного производителя. Дополнительным свидетельством успешности предприятий является то, что они в наименьшей степени, чем все остальные, страдают от дефицита сырья, недостатка оборотных средств и налогового бремени. Кластер собрал руководителей, наиболее мотивированных как на технологические, так и на управленческие инновации. В отличие от социальной и престижной мотивации руководителей из предыдущих кластеров, управленческие инновации, по их мнению, должны способствовать экономической эффективности: привлечению лучших кадров и повышению трудовой мотивации. Их выделяет из общего массива высокая потребность в информационных технологиях (59%) и в технологиях работы с персоналом (23%). Четверть предприятий уже находится в процессе приобретения необходимого оборудования. У 21% есть зарубежные партнеры, осуществляющие сервисное обслуживание, поставки, обучение персонала.

Кластер 4. "Болото". Самый большой по размеру кластер, сформированный средними по размеру неэффективными предприятиями, руководители которых не мотивированы на развитие. На них самая низкая средняя зарплата (504 руб.) и уровень образования работников. Руководители имеют самый низкий уровень образования. По установкам они сходны с представителями кластера 1: сильнее всех выражена патерналистская цель деятельности предприятия "дать работу людям", преобладает мнение об отрицательном влиянии импорта, ярко выражены надежды на поддержку со стороны государства, проблемы управления находятся далеко на периферии внимания. Симптоматично, что "Болото" вобрало в себя самую большую часть предприятий области. Тем самым, на наш взгляд, подтверждается идея, что пищеперерабатывающая промышленность Нижегородской области является моделью состояния российской экономики в целом, где неэффективные предприятия оказываются в большинстве, обеспечивая свое выживание даже в условиях открытой экономики.

Кластер 5. "Технические отсталые". Кластер, по многим параметрам сходный с предыдущим (размер и возраст, низкая эффективность), выделился технической отсталостью предприятий в сочетании со стремлением руководителей изменить ситуацию. У половины предприятий - физически и морально устаревшее оборудование, у 46% - изношенное оборудование при удовлетворительных технологиях. При этом, в отличие от кластеров 1 и 4, руководители обеспокоены недостатком знаний об управлении и устаревшими технологиями, низкой квалификацией своих работников.

Кластер 6. "Лидеры - тяжеловесы". Он уникален наименьшей численностью (всего 7 предприятий). Это крупные "ветераны" (в среднем 353 работающих, существуют в среднем 47 лет). Руководители среднего возраста, все с высшим образованием. Средний оборот 75,6 млн. руб. (в несколько раз больше, чем у сопоставимых по размеру предприятий из кластера 1), самая высокая средняя зарплата работников - 1201 руб. Это единственная группа, где есть экспортеры. По высокой значимости социальных составляющих, отрицательному отношению к импорту, значимости государственной поддержки руководители этих предприятий сходны с кластером 1. В то же время характеристики технической оснащенности и инновационной активности объединяют их с кластером "Молодых лидеров". Судя по всему, этот кластер составлен крупными предприятиями, которые изначально находились в благоприятных условиях и чьи руководители, сохраняя приверженность ценностям социальной защищенности своих работников, являются "продвинутыми" в техническом и организационном плане.

Кластер 7. "Провинциалы". Группа неуспешных предприятий с низкой средней зарплатой работников (508 руб.). Они наиболее удалены от Н. Новгорода (в среднем на 212 км). Как и в кластере 4, здесь самый низкий уровень образования у руководителей. Отметим, что если состав руководителей "Молодых лидеров" наиболее masculinизирован, то среди "Провинциалов", напротив, самая высокая доля руководителей-женщин (62%). Удаленность от областного центра и слабость предприятий обуславливают работу на "внутреннее потребление": 97% реализуют продукцию в области, всего 32% - в Нижнем Новгороде. Руководители демонстрируют установки, характерные для "неуспешных" кластеров 1, 4, 5: категорически отрицательное отношение к импорту (89%), ожидание госдотаций (58%), налоговых льгот (90%).

Накапливание преимуществ и углубление отставания. Картина, которую дает анализ кластеров предприятий, представляет собой фотографию нынешнего состояния дел в отрасли. Многомерный анализ позволяет выделить важнейшие факторы высокой адаптивности предприятий в современных условиях: ориентация на массовый рынок дешевой продукции, молодость и высокий уровень образования руководителей, отсутствие объектов социальной инфраструктуры, ориентация на комплексное использование производственных, управленческих и сбытовых технологий, фокусирование на проблемах, находящихся в пределах контроля руководства предприятия.

Ряд показателей дает нам возможность заметить некоторые тенденции развития предприятий. В пищепереработке идет процесс накапливания преимуществ лидерами и углубления отставания аутсайдеров. Высокорентабельные предприятия, имеющие финансовые, технологические и организационные ресурсы, чьи менеджеры перестроились на рыночные рельсы, имеют больше возможностей для дальнейшего улучшения ситуации. Напротив, неэффективные предприятия функционируют на грани выживания, т.е. до полного износа своих основных фондов и до тех пор, пока на рынке пользуется спросом дешевая продукция невысокого качества. Поэтому ситуация в пищеперерабатывающей промышленности динамична, и разрыв между лидерами и аутсайдерами расширяется. Барьеры модернизации заключаются не только в описанных выше факторах институционального характера или нехватке финансовых средств, но и в установках руководителей, привыкших к государственной поддержке. Без внешней поддержки, скорее всего, устойчивый рост в ближайшие годы смогут демонстрировать только "Тяжеловесы" и "Молодые лидеры". Выживание же "Советских" предприятий, "Болота" и "Провинциалов" зависит либо от коренного изменения в системе управления, либо от существенной поддержки со стороны властей.

Подведем итоги. В течение последних столетий Россия в своем развитии демонстрировала образцы "догоняющей модернизации". Судя по процессам, происходящим в отечественной экономике, модернизация и сегодня идет по пути заимствования культурных, структурных и технологических образцов. Это означает, что наибольшим потенциалом обладают предприятия, чьи менеджеры восприняли рыночные ценности независимости и конкуренции. Но следует принять во внимание, что Россия и западные страны находятся на разных циклах институционального развития. Например, в то

время как в скандинавских странах идет процесс укрупнения перерабатывающих предприятий путем добровольного объединения, в России, напротив, возникает большое количество мелких предприятий на волне отката от гипертрофированной роли крупных предприятий в советской экономике.

Если верить оптимистичным прогнозам на ближайшие 5-10 лет, можно утверждать, что важнейшие тенденции будут связаны с либеральной экономической политикой. Это приведет к обострению конкуренции в перерабатывающей промышленности. Значит описанная нами структура отрасли должна существенно измениться: необходимо решить проблему с убыточными предприятиями и сократить влияние монополистов. Мы полагаем, что произойдет следующая трансформация предприятий. "Неудачники", составляющие сегодня большинство, скорее всего, не исчезнут в ближайшие 5-10 лет, особенно в сельской местности; основной целью их является обеспечение занятости местного населения. Число их будет медленно сокращаться по мере поглощения более сильными компаниями и трудовой миграции населения. Скорее всего удастся выжить части середняков из "Болота" и "Провинциалов", которые трансформируются в небольшие предприятия с архаичными технологиями, обеспечивающие потребности локальных рынков. "Лидеры-тяжеловесы" сохранят лидирующие позиции. Сегодня они не просто лидеры, но продолжают увеличивать разрыв с менее успешными предприятиями. Успех рыночных реформ в России будет, в числе прочего, измеряться возникновением и укреплением малых и средних предприятий. Как и в большинстве западных стран, это должен быть очень динамичный сектор экономики, где производится значительная часть национального богатства. Они должны быть технически продвинутыми и открытыми для инноваций, а их собственники и менеджеры составят костяк российского среднего класса. Большая часть "Молодых лидеров" перейдет в данную категорию. К ним приблизится также часть "Становящихся на ноги" и "Технически отсталых".

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Каунак Е.* Transfer of technology from developed to developing countries: Some insights from Turkey / *A.C. Samli* (Ed.), Technology transfer: Geographic, economic, cultural, and technical dimensions. Westport, CT: Quorum Books, 1985. P. 155-156.
2. *Олейник А.* Институциональная экономика // Вопросы экономики, 1999. № 7. С. 143.
3. *Cohen W., Levinthal D.* Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation // Administrative Science Quarterly. 1990. Vol. 35. P. 128.
4. *Diepenbeek W.J.J. van.* Institutional conditions for a working market economy / West/East technology transfer in the context of the European integration: Working papers of the international conference 26-27 May, 2000. Kaunas: Vytautas Magnus University, 2000.
5. *Dixon W.J., Boswell T.* Dependency, Disarticulation, and Denominator Effects: Another Look at Foreign Capital Penetration // American Journal of Sociology. 1996. Vol. 102. № 2. P. 543-548.
6. *Беляева Л.А.* Россия в контексте мировых переходных процессов в конце XX века // Мир России, 1998. № 4. Том VII. С. 31. См. также: *Окунева Л.С.* Политическая мысль современной Бразилии: теории развития, модернизации, демократии. Кн. 1,2. М., 1994. С. 18-23.
7. *Oda H.* (Ed.). Law and Politics of West-East Technology Transfer. L.: Martinus Nijhoff / Graham and Trotman, 1991.
8. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997; *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М., 1993; *Нуреев Р.М.* Курс микроэкономики. М., 2000; *Шаститко А.Е.* Неинституциональная экономическая теория. 2-е изд. М., 1999.
9. *Shapero A., Sokol M.* The social dimensions of entrepreneurship / *C. Kent, D.A. Sexton, K. Vesper* (Eds.), Encyclopedia of entrepreneurship. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1982. P. 19-23; *Young F.W.* A macro-sociological interpretation of entrepreneurship / *P. Kilby* (Ed.), Entrepreneurship and economic development. N.Y.: Free Press, 1971. P. 139-149.
10. Состояние реального сектора экономики: Пресс-релиз Департамента экономики и прогнозирования Администрации Нижегородской области. Вып. 11, март 2000 г. http://www.kreml.nnov.ru/p_reliz/sost/03_2000.html.
11. Трансформация экономических институтов в постсоветской России (микроэкономический анализ) / Под ред. Р.М. Нуреева. М.: МОНФ, 2000. С. 105.