

## Кооперационные стратегии предприятий: длительность взаимодействий

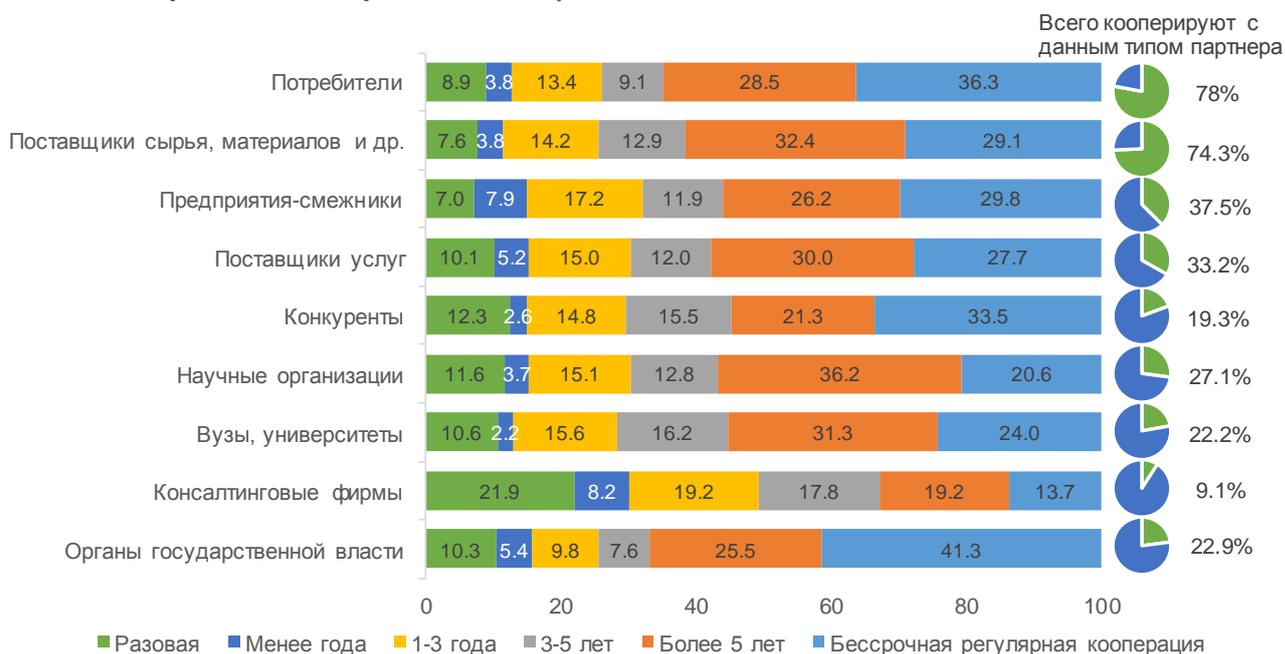
Одним из ключевых факторов эффективности кооперационных стратегий предприятий в сфере инноваций является долгосрочность (регулярность) контактов между заинтересованными сторонами.

Наиболее распространенными формами взаимодействия инновационно-активных предприятий обрабатывающей промышленности с внешними контрагентами (участниками рынка, научными организациями, вузами, органами государственной власти) являются долгосрочные партнерства (продолжительностью более 5 лет) и сотрудничество на регулярной основе (рис. 1).

Сложность, длительность и условия реализации инновационных проектов, для которых характерны высокие риск и неопределенность, стимулируют компании, по возможности, вступать в долгосрочные кооперационные связи практически со всеми потенциальными партнерами. Особенно важную роль временной фактор играет при контактах с государственными органами власти (41% обследованных инновационно-активных предприятий промышленности предпочитают сотрудничество на постоянной основе, ещё 25.5% — долгосрочное сотрудничество сроком более 5 лет), так как участие государства может обеспечить снижение рисков инновационной деятельности предприятий. Тесные, длительные контакты с органами управления позволяют компаниям получать и другие явные и неявные «дивиденды».

Эпизодические формы контактов чаще всего возникают с консалтинговыми фирмами, которые могут предоставлять не только необходимую непосредственно для разработки инноваций информацию, но и другие разнообразные услуги, и имеют важные для инновационных компаний компетенции. Такую форму взаимодействия выбрали порядка 22% предприятий, участвовавших в регулярном мониторинговом обследовании НИУ ВШЭ. Но и здесь в основном практикуются устойчивые и даже долгосрочные контакты, в том числе в рамках совместных проектов.

**Рис. 1. Продолжительность кооперации по типам контрагентов (доля предприятий, отметивших соответствующую опцию, в общем числе обследованных инновационных предприятий обрабатывающей промышленности, осуществлявших кооперацию с контрагентами, %)\***



\* Вопрос: «Оцените обычную продолжительность кооперации с контрагентами, с которыми сотрудничает Ваше предприятие при осуществлении инноваций»

Анализ кооперационных стратегий, включая информацию об обычной продолжительности взаимодействия с различными контрагентами, с помощью метода главных компонент позволил выявить шесть разнородных направлений кооперации (рис. 2): 1 — с производителями знаний, 2 — внутри цепочки поставок, 3 — с предприятиями смежных отраслей, 4 — с органами государственной власти, 5 — с конкурентами, 6 — с консалтинговыми фирмами. Эти направления объясняют более 80% общей вариации кооперационных стратегий инновационно-активных предприятий обрабатывающей промышленности.

**Рис. 2. Профили кооперационных стратегий инновационных предприятий с учетом продолжительности взаимодействия с контрагентами (результаты моделирования методом главных компонент)\***

	Компоненты					
	1 Производители знаний	2 Цепочка поставок	3 Предприятия смежных отраслей	4 Органы государственной власти	5 Конкуренты	6 Консалтинговые фирмы
<b>Обычная продолжительность кооперации с</b>						
Научными организациями	0.834	0.110	0.087	0.073	-0.015	0.191
Вузами/ университетами	0.832	0.065	0.058	0.229	0.095	0.043
Потребителями	0.152	0.797	0.039	0.097	0.221	-0.104
Поставщиками сырья, материалов и др.	0.039	0.834	0.220	0.019	-0.008	0.123
Предприятиями-смежниками	0.167	0.105	0.909	-0.047	0.091	0.005
Поставщиками услуг	-0.065	0.328	0.602	0.397	0.159	0.170
Органами государственной власти	0.311	0.068	0.047	0.891	0.077	0.087
Конкурентами	0.060	0.163	0.150	0.087	0.954	0.078
Консалтинговыми фирмами	0.202	0.016	0.068	0.096	0.075	0.950

\* Нагрузки компонент — коэффициенты корреляции между переменными и компонентами

Результаты классификации кооперационных стратегий показали, что решение о целевой продолжительности контактов с разными типами партнеров принимаются в общем случае независимо. Речь не может идти об универсальной продолжительности сетевых взаимодействий, типичной для предприятий. Длительность срока сотрудничества по каждому из направлений зависит от конкретных условий: общей инновационной стратегии, задач, условий взаимодействия. Так, например, интенсивная и долгосрочная кооперация в рамках цепочки поставок может сопровождаться разовыми отрывочными контактами с производителями знаний.

Полученные результаты прямо указывают на необходимость учитывать выявленное разнообразие кооперационных стратегий как при теоретическом моделировании инновационных процессов, так и в практической разработке инструментов регулирования, направленных на активизацию сотрудничества компаний и расширение их кооперационных взаимодействий.



**Источник:** Мониторинг инновационной активности субъектов инновационного процесса, реализуемый в рамках Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ, 2014-2015 гг.

■ Материал подготовили **В. В. Власова, Т. Е. Кузнецова, В. А. Рудь**

*Данный материал НИУ ВШЭ может быть воспроизведен (скопирован) или распространен в полном объеме только при получении предварительного согласия со стороны НИУ ВШЭ (обращаться [issek@hse.ru](mailto:issek@hse.ru)).*

*Допускается использование частей (фрагментов) материала при указании источника и активной ссылки на интернет-сайт ИСИЭЗ НИУ ВШЭ ([issek.hse.ru](http://issek.hse.ru)), а также на автора материала. Использование материала за пределами допустимых способов и/или указанных условий приведет к нарушению авторских прав.*