
ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 339.92

В.Н. Кириллов

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОСВЯЗИ ИННОВАЦИЙ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАН В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

***Аннотация.** В современном инновационном развитии субъектов мирового хозяйства прослеживается явная неравномерность влияния инноваций на позиции отдельных стран в международной торговле. В статье рассмотрены основные подходы к оценке воздействия инноваций на конкурентные позиции стран мира в международном обмене.*

***Ключевые слова:** инновационное развитие, инновации, международная торговля, конкурентоспособность, инновационные системы.*

Viktor Kirillov

THEORETICAL ASPECTS OF INTERRELATION OF INNOVATIONS AND COMPETITIVENESS OF THE COUNTRIES IN INTERNATIONAL TRADE

***Annotation.** In the modern innovative development of subjects of the world economy obvious unevenness of influence of innovations on line items of the certain countries in international trade is traced. In the article the main approaches to assessment of impact of innovations on competitive line items of the countries of the world in the international exchange are considered.*

***Keywords:** innovative development, innovations, international trade, competitiveness, innovative systems.*

В стратегии коммерческих организаций (производственных предприятий, торговых компаний, коммерческих банков) ключевым принципом на этапе перехода к рыночной экономике представляется их стремление максимизировать прибыль. Вместе с тем, данное стремление ограничено возможностями несения убытков. Другими словами, в данном случае мы сталкиваемся с понятием «риск» [7]. В современных условиях эффективное функционирование любых экономических систем в существенной степени связано с динамикой инновационных процессов, которые протекают в них. Так, например, организация системы должна выстраиваться так, чтобы развитие указанных процессов шло в условиях, где временной интервал между возникновением инновации был несколько меньшим по сравнению со средним времени так называемой «диффузии» инноваций в экономическом пространстве. Авторитетным зарубежным экономистом Й. Шумпетером было отмечено, что экономической сущностью процессов депрессии является распространение научно-технических новшеств на экономику всей страны [11].

В традиционной экономической теории знания не рассматриваются в качестве присваиваемого и конкурентного общественного блага. Напротив, предполагается, что доступ к знаниям имеют все компании и по минимальной цене. По мнению известного исследователя Ж. Пенэна, после того, как инновация разработана, некоторая доля вновь созданных знаний уходит от их создателя, тем самым наращивая «мировой запас знаний», служащий новым источником получения знания для прочих экономических агентов [12]. Если придерживаться данного подхода и дефиницией экстерналий, то трансферт знаний и обмен ими по существу представляет собой экзогенный фактор для частных хо-

действующих субъектов. Те компании, которые получают знания, не способны максимизировать воздействие их внешнего эффекта на собственные знания, тогда как производители знаний не могут полностью присваивать результаты собственных исследований и разработок с целью эксплуатации и контроля внешних эффектов. Механизм воздействия на разного рода внешние эффекты трансферта знаний, которые позволяют их контролировать, все же существует. Этот механизм находится в прямой зависимости от характеристик знаний и поведений агентов. Последователи данного, принципиально нового подхода, на этот счет приводят следующие соображения. Процессы генерации знаний контролируются частично компанией-производителем, так как даже если распространится часть знаний (например, путем повышения мобильности трудовых ресурсов), то все знания автоматически не уйдут из своего источника. Кроме того, компания не может безо всяких усилий и бесплатно осваивать знания, которые производят другие агенты [6]. Получение доступа к внешним знаниям связано с существенными организационными и финансовыми инвестициями, так как для этого требуются добавочные знания самой фирмы. Компания сталкивается с необходимостью развития способностей к освоению внешних знаний, поэтому они играют ключевую роль в данном процессе, и он, в отличие от генерации знаний, имеет эндогенный характер. Наконец, концепция под названием «мировой запас знаний» требует конкретизации и даже пересмотра. Данный запас не представляет собой интеграцию всех знаний: большая их часть, которая произведена отдельными компаниями, обуславливает невозможность получения свободного доступа к ним со стороны прочих фирм. Знания зачастую способны к циркуляции в рамках так называемых «инновационных сетей», поэтому они представляют собой сетевое (или коллективное) благо, но никак не общественное. Единственная возможность обеспечить доступ к уже генерированным знаниям – это интеграция в указанные сети, основным субъектом которых является их компания-производитель.

Ввиду указанных обстоятельств внешний эффект знаний находится в зависимости от поведения экономических агентов. Компании частично осуществляют контроль производства своих знаний и освоения внешних. Ввиду того, что экономические агенты осуществляют взаимодействие вне рыночной среды, важным представляются социальные аспекты и структуры данного взаимодействия. Происходит сотрудничество компаний, обмен информацией, на основе чего формируются так называемые «полюсы компетенций». Характерно при этом, что если исследование процессов эндогенизации было характерным для 1980-х гг., то анализ способностей компаний к генерации знаний пока еще находится на начальном этапе [9].

С уверенностью можно констатировать, что компании, обладающие способностями к генерации знаний, должны выполнять следующие условия: 1) если для знаний не характерен автоматический уход из источника их получения и они могут длительное время являться предметом коммерческой тайны; 2) если компания имеет возможности донесения своих знаний до третьих лиц. Второе условие указывает на значимую роль аспектов кодификации знаний в результате их генерации [4]. Данная кодификация необходима, однако не является достаточной стадией на пути универсального трансферта знаний (поскольку субъект, обладающий знаниями, не обязательно должен распространять их). Вместе с тем имплицитное знание далеко не всегда подвергается и поддается кодификации, в связи с чем оно может быть распространено только частично. Имплицитное знание, помимо прочего, осваивается его получателем лишь за счет обучения, на основе применения личного опыта, а значит в результате его трансферта возможна существенная степень искажения.

Когда указанные условия соблюдаются, генератор инновации может или сохранить ее как предмет коммерческой тайны на протяжении весьма длительного времени, или осуществить распространение своих знаний. Поэтому обмен знаниями следует понимать как неизбежную экстерналию, однако не всегда желательную [2]. Таким образом, компании имеют способности распространять свои знания. Конкретизируя природу мотивации компаний, которые добровольно распространяют

знания, следует указать, что отличия между ограниченным внутрисетевым трансфертом знаний и их универсальным трансфертом видятся в том, что при первом случае знание представляется коллективным благом, тогда как во втором – общественным. Внутрисетевое распространение знаний при этом, скорее, есть результат обмена, а не распространение по существу. К числу методов универсального трансферта знаний (т.е. когда доступ к знаниям имеют все компании, обладающие способностями их усвоения) относятся конференции, коллоквиумы, патенты и научные публикации. Знания при этом подлежат кодификации, однако получатель их может на основе своего опыта приобретать и имплицитное знание.

В мире широкое распространение получили практики универсального трансферта и распространения знаний. Одновременно такая стратегия представляется дорогостоящей и, при самом поверхностном анализе, способна, кроме принесения прибыли, причинять ущерб генератору знаний, что выходит за рамки рационального экономического поведения. Вместе с тем подобное поведение обусловлено многими причинами.

Компания начинает универсально распространять знания для того, чтобы заинтересованные знания были информированы о ней. В действительности, генерация знаний есть социальный и коллективный процесс. Однако, в контексте коллективной генерации знаний, решающее значение играет принадлежность к сети. По большей части все знания представляют собой сетевое, а не чисто общественное благо. Для них характерна внутрисетевая циркуляция, возникающая в результате взаимодействия ее субъектов. Именно поэтому для фирмы, если у нее есть намерения остаться инновационной, важна интеграция в подобные инновационные сети, с тем, чтобы получать из этих сетей знания, которые доступны лишь субъектам сети. Вместе с тем вхождение в сеть генерации знаний ограничено рядом проблем информационного характера, которые касаются преимущественно определения участников и оценивания компетенций партнером, т.е. по существу это проблема отрицательного отбора, что в результате служит барьером к коллективной генерации знаний. Поэтому, чтобы снизить риск выбора партнеров, компания должна разрабатывать специальные стратегии. Так, например, определяющую роль в контексте анализа отрицательного отбора отводится репутации компании. Общеизвестно, что так называемое сигнализирование – эффективная стратегия, направленная на то, чтобы устранить информационную асимметрию и облегчить сам процесс обмена. Поэтому универсальный трансферт знаний, кроме того, что позволяет эмитенту продемонстрировать наличие собственных компетенций, представляется инструментом, который облегчает интеграцию в сети генерации знаний. Компания, которая распространяет некоторую долю собственных знаний, информирует, что она производит, какие разработки осуществляет, демонстрирует, как и чему она может обучить другие компании, однако кроме этого она также и сигнализирует о своих потребностях. В частности, стратегии генерации знаний зачастую ориентируются на государственные исследовательские центры. В данном случае трансферт знаний для компаний представляется методом интеграции в научную среду, а это предоставляет им широкие возможности использовать академические исследования, а также привлекать дополнительных исследователей в перспективе.

Для современного этапа развития мировой экономики базовым фактором ускорения социально-экономического развития и экономического роста представляется эффективность инновационной политики, т.е. деятельности, конечным результатом которой представляется внедрение передовых, новых, прорывных технологий и техники, форм организации управления и труда, крупных и пионерских изобретений, базирующихся на научно-техническом прогрессе [8]. Нововведения и инновации в их широкой трактовке представляют собой синоним успешной генерации, использования и внедрения новшеств в социально-экономической сфере, которые обеспечивают стратегические преимущества компании. Между тем технологический фактор представляется основным, однако не единственным. Часто инновации могут генерироваться в результате новой комбинации известных элементов в

соединениях, взаимодействиях и сравнениях [2]. Динамизм социально-экономического развития ряда субъектов мирового хозяйства, их технологический прорыв окончательно стали базироваться только на инновациях, влияние которых на экономику отдельных стран приобрело стратегически значимый характер [5].

Собственно термин «инновационная экономика» в современных исследованиях несправедливо увязывают с некоторыми теоретическими основами, которые далеки, а значит непривлекательны в современных российских условиях от практики инновационного развития богатых развитых стран, которые могут позволить себе стабильное финансирование высокорисковых долгосрочных проектов и стратегически перспективные исследования. Однако, на наш взгляд, данный тезис нуждается в конкретизации. Инновационную экономику следует понимать как реакцию национального хозяйства (населения, бизнеса, органов государственной власти) на ряд существенных ограничений, появляющихся на стадии экономического роста и в результате изменения конъюнктуры мирового рынка. Так, мировой опыт накопил несколько примеров. В частности, существенное удорожание энергетических ресурсов в 1970-е гг., именуемое в литературе как «нефтяные шоки», привело к реакции стран, выразившейся в разработке и реализации национальных инновационных стратегий (страны-импортеры энергоресурсов, в частности, Германия и Франция). Другим примером является то, что в результате деятельности Всемирной торговой организации (ВТО), направленной на снижение импортного тарифа, многие страны приступили к реализации исследований и разработок в отраслях, столкнувшихся с потенциальными угрозами. Наконец, еще одним примером является то, когда зависимое, периферийное положение некоторых стран в мировом хозяйстве формировало мощные стимулы для использования новейших технологий в уменьшение издержек и создание новейших товаров (так называемые «страны-имитаторы») [10]. Принято считать, что при существовании изобилия ресурсов или возможностей финансировать их дефицит (в частности, импорта, который покрывается доходами от экспорта сырья), в экономике практически нет потребностей в инновациях и инновационном развитии. Однако в случае, когда необходимо достижение высоких заявленных целей при имеющихся или снижающихся возможностях обеспечения ресурсами, тогда и необходимо принципиально новое видение, направленное на оценку того, как обеспечить рыночную привлекательность нового товара, а также того, как выиграть в условиях обостряющейся международной конкуренции. Именно в данный момент национальная экономика присматривается к наиболее образованной части своего населения, а органы государственной власти уже готовы сформировать данным процессам максимум благоприятных условий (причем речь идет не только и не столько о финансовых условиях), а бизнес, в свою очередь, становится ответственным за ускорение прорыва на зарубежные рынки. Такое консолидированное реагирование государства, общества и бизнеса и представляет собой инновационную экономику, что дает государству занять достойные позиции в мировом хозяйстве [1].

В качестве примера мы можем указать промышленность Германии, обладающую полной готовностью к рискам адаптации к инновационной экономике. За последние годы в стране выросло новое поколение бизнесменов, которые с энтузиазмом восприняли технологические и экономические изменения современности, готовые оказать сопротивление постоянным изменениям и неопределенности, которые присущи инновационной экономике. Так, характерный пример в данной связи – компания Intershop AG, которая была основана в 1992 г., и по сей день ей принадлежат ведущие позиции в мировой экономике в сфере производства программного обеспечения для ведения электронной торговли. Одновременно такое отношение в некоторой мере вступает в противоречие со стремлением предвидеть риски и обеспечить стабильность, так характерные для экономической культуры предприятий Германии, которые принадлежат традиционной экономике. Возникновение стартовых компаний (старт-апов) по образцу США основывалось на существенных возможностях, которыми располагали предприниматели Германии при мобилизации своего капитала. Банки страны постепенно

отказывались от традиционных инструментов финансирования (речь идет от кредитовании исключительно гарантированно успешных проектов). Вместе с тем в Германии есть свои отличия от инновационной экономики США, где более развитой является культура риска, а неудача при осуществлении проекта рассматривается лишь как часть обучения: предприятия Германии не могут в случае проекта получить от кредитора второго шанса. Ряд недавних проблем на рынке международной электронной торговли, падение акций старт-апов также способны оказать свое негативное воздействие на компании, стремящиеся стать частью инновационной экономики. Малые и средние предприятия, обладающие большим потенциалом роста, чтобы получить доступ к венчурному капиталу, должны не только иметь в наличии хороший проект – им требуются вступление в стратегические альянсы, прогнозы прибылей, компетентная команда и весьма обоснованное представление о текущей рыночной ситуации. Помимо прочего, бюрократические процедуры выступают существенным барьером для духа предпринимательства, который появился сравнительно недавно и не был характерен для традиционной экономики Германии. Так, чтобы сформировать общество с ограниченной ответственностью, в Германии, по сравнению с США, требуется средств больше в три раза, а времени – в десять раз [13].

Как в традиционной, так и в инновационной экономике, инновациям принадлежит решающая роль. Однако при этом для традиционных компаний характерно более широкое использование принципов инновационной экономики при разработке конкурентной и инновационной стратегии. В инновационной экономике инновации и знания тесно взаимосвязаны с созданием совместных предприятий, партнерств и кооперационных сетей. Многие партнерства транснационального характера, сформировавшиеся в течение последних лет, показывают стремление компаний Германии осуществлять масштабное сотрудничество с зарубежными партнерами, и даже интегрироваться с ними. Так, группа Bertelsmann сформировала совместное предприятие AOL Europe и приобрела компанию Pixelpark и группу по реализации книг в сети Интернет [3].

Одновременно уровень кооперационного взаимодействия между промышленностью и высшим образованием в стране все еще остается крайне низким. Также в стране мало исследовательских центров и институтов, которые поддерживают полноценные связи с бизнесом. В связи с этим острой проблемой в стране является проблема повышения квалификации персонала, что представляется ключевым элементом инновационной экономики. В современных условиях, вместе со значительной долей безработицы структурного характера ввиду хронического дефицита квалифицированных трудовых ресурсов только в секторе информационных технологий высвобождено порядка 75 тыс. мест. Страна была даже вынуждена пересматривать национальную иммиграционную политику, однако привлечение квалифицированных ресурсов из других регионов пока не дает своих результатов. Кроме того, иммиграционные намерения правительства сталкиваются с отпором со стороны оппозиционных партий, которые выступают за всемерное развитие национальной системы образования.

Кроме того, необходимо отметить, что Германии не следует ожидать более высоких результатов по сравнению с США, по крайней мере пока уровень оплаты труда в стране будет ниже, а налоги, напротив, выше. Дополнительным фактором служит то, что негативной характеристикой рынка труда Германии является недостаток его гибкости. Так, ввиду существенных расходов на социальное обеспечение и страхование фирмы почти не нанимают работников на неполную систему занятости. Вместе с тем в обществе постепенно осознается значимость наращивания числа студентов в системе высшего образования и диверсификации специальностей в области новейших технологий, управления предприятиями и информатики. Правительством принята специальная программа, которая обеспечивает доступность обучения посредством сети Интернет всех желающих.

Другой, не менее важной составляющей инновационной экономики, представляется трансферт новейших коммуникационных и информационных технологий, которые позволят компании повысить собственную эффективность, будут способствовать снижению издержек, дифференциации

услуг и товаров в зависимости от нужд потребителей. Инвестиции Германии в сферу новейших технологий весьма высоки, и можно сказать, что экономика страны находится на этапе трансформации и модернизации, в чем главную роль играют элементы и институты инновационной экономики. Крупными традиционными компаниями Германии уже было осознано, что потенциал инновационной экономики весьма существенен, поэтому они в существенной мере используют ресурсы и методы характерного для нее динамизма. Одновременно, чтобы использовать указанный потенциал, необходимо достижение более тесной кооперации между сферой образования, правительством и промышленностью. Также следует ограничить регулирующую роль государства, стимулировать дух предпринимательства. Несмотря на ряд проблем, связанных с адаптацией Германии к новым правилам игры, она имеет солидные преимущества для эффективного прохождения указанного этапа трансформации.

Библиографический список

1. Бойко, И. В. Что мешает развитию инновационной экономики в России? [Электронный ресурс] / И. В. Бойко. – Режим доступа : <http://www.fasie.ru/index.php?pid=43> (дата обращения : 16.06.2016).
2. К вопросу о российской инновационной политике. – Зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2001/vestniksf146-15/vestniksf146-15020.htm> (дата обращения : 12.08.2016).
3. Кириллов, В. Н. Анализ понятийного аппарата в сфере интеллектуальной собственности / В. Н. Кириллов // Научные технологии. – 2012. – Т. 13. – № 11. – С. 59–64.
4. Кириллов, В. Н. Внешнеэкономический фактор в инновационном развитии экономики: дисс. ... докт. экон. наук : 08.00.14 / Кириллов Виктор Николаевич. – М. : ГУУ, 2013. – 406 с.
5. Кириллов, В. Н. Инновационная деятельность как объект государственной экономической политики / В. Н. Кириллов // Научные технологии. – 2013. – Т. 14. – № 10. – С. 71–82.
6. Кириллов, В. Н. Роль инновационных факторов в повышении конкурентоспособности российских предприятий / В. Н. Кириллов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009. – № 6. – С. 67–71.
7. Лавров, А. С. Инновационный механизм воспроизводства научно-технического потенциала высокотехнологичных предприятий / А. С. Лавров // Финансовый бизнес. – 2001. – № 4–5. – С. 37–43.
8. Смирнов, Е. Н. Механизм инновационного обновления промышленности Европейского Союза в современных условиях / Е. Н. Смирнов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 2. – С. 210–217.
9. Смирнов, Е. Н. Особенности дифференциации уровней инновационного развития стран в современной мировой экономике / Е. Н. Смирнов // Сб. трудов III Международной научно-практической конференции молодых ученых и специалистов «Современная российская наука глазами молодых исследователей». – Красноярск, 28 февраля 2013 г. – С. 115–122.
10. Смирнов, Е. Н. Феномен наднациональной инновационной системы Европейского союза / Е. Н. Смирнов // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2013. – № 9. – С. 208–214.
11. Шумпетер, Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер; пер. с англ. В. С. Автономова. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008. – 401 с. – ISBN 978-5-699-19290-8.
12. Penin, J. Endogenerisation des externalites de recherche: Le role de la capacite d'emission des connaissances / J. Penin // Revue d'economie industrielle. – P., 2003. – № 102. – Pp. 7–28.
13. Trouille, J.-M. Nouvelle economic, vieux problemes?: L'industrie allemande a l'heure digitale / J.-M. Trouille, A. Barron // Documents. – P., 2001. – № 3. – Pp. 58–63.