

И.Г. Минервин

**ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ**

Современная теория экономического роста в отличие от неоклассической теории, объясняющей рост более эффективным использованием традиционных факторов производства, придает особое значение таким факторам, как накопление человеческого капитала, инновации, распространение новых технологий. Картина экономического роста в развитых странах подтверждает основные положения этой теории, акцентирующей внимание на новых технологиях. Эти выводы имеют принципиальное значение для современной российской экономики.

Еще в XIX в. французский экономист Ж.Б. Сэй обратил внимание на то, что предприниматель перемещает экономические ресурсы из области с низкой производительностью в область с более высокой производительностью и большей прибыльностью. Вся экономическая история нового времени теснейшим образом связана с инновационными процессами, а со временем Й. Шумпетера инновации главным образом связываются с предпринимательством. После основополагающих трудов Й. Шумпетера, подчеркнувших вклад научно-технического прогресса и новаторской функции предпринимателя в экономический рост, его концепция получила всеобщее признание. Проблематику влияния инновационных факторов на экономический рост исследовали многие выдающиеся экономисты, как зарубежные, так и отечественные. Среди них У. Баумоль, Дж. Гэлбрейт, Дж. М. Кейнс, Дж. Кларк, Я. Корнаи, Д. Норт, Дж. Робинсон, П. Самуэльсон, Р. Солоу,

Дж. Стиглиц, М. Фридман. Проблемами инновационной предпринимательской стратегии и менеджмента занимались П. Друкер, М. Портер, Т. Питерс и многие другие.

Нельзя не упомянуть и теорию циклов экономической конъюнктуры, так называемых «длинных волн» Н.Д. Кондратьева, установившего связь экономической динамики с воздействием инновационно-технологических факторов. Согласно некоторым прогнозам, на начало XXI в. приходится возникновение нового, пятого большого цикла мировой экономической динамики, обусловленного пятой волной научно-технологического прогресса. Это дает некоторым исследователям основание прогнозировать начало нового экономического подъема в России при условии эффективной мобилизации факторов и возможностей, предоставляемых этой волной.

Сегодня огромное значение придается инновационному предпринимательству как фактору конкуренции и экономического роста. В истории экономической мысли известны многие определения сущности предпринимательства. Исследователи, как в прошлом, так и в настоящем, вкладывают в термин «предпринимательство» различные понятия, которые не противоречат, а скорее дополняют друг друга, выделяя ту или иную характеристику. У нас бытуют трактовки предпринимательства, существенно отличающиеся от принятых в мировой научной литературе. Но дело, разумеется, не в этом, а в том, что они не отвечают сущности предпринимательства и его роли в современной высокоразвитой рыночной экономике, а скорее отражают те подходы, которые свойственны развивающейся экономике с учетом объективной экономической реальности, существующей в ней (3).

Согласно определению Й. Шумпетера, предприниматель по новому соединяет и использует ресурсы, его главную черту составляет новаторство. В этом своем качестве предприниматель-новатор разрушает сложившееся экономическое равновесие, стимулируя развитие (4). Так работает механизм «созидательного разрушения»: через движимые конкуренцией накопление знаний и инновации к более эффективному использованию факторов производства и экономическому росту.

Само понятие инновации имеет весьма широкое значение. Сюда входят новая продукция, новые технологии, новые рынки, новые методы управления, новые организационные структуры.

Й. Шумпетер предложил пять типов технологического развития: создание новых процессов производства, новых продуктов, освоение новых ресурсов и источников сырья, освоение новых рынков, использование новых организационных методов.

Теоретики и практики подчеркивают, что объектом инновации могут быть не только новая продукция и новые рынки, на что обычно обращается основное внимание, но и новые процессы, причем не только производственные, но и управленические. Многие быстрорастущие предпринимательские фирмы возникли в сфере управленической инфраструктуры (консалтинг, инжиниринг).

Собственно инновацией принято считать звено в процессе технологических изменений, состоящем из изобретения, инновации и распространения технологий от новаторов к производителям, заимствующим нововведения. Инновации, то есть технологические нововведения, являющиеся результатом применения научных знаний в хозяйственной деятельности, воплощаются в радикально новой и усовершенствованной продукции и технологических процессах (в виде радикальных и эволюционных нововведений), новых организационных структурах и методах управления. Отсюда три типа инноваций: продуктивные, процессные и организационно-управленические. Кроме того, выделяют восходящие инновации (исследования, генерирующие новые знания) и нисходящие инновации (разработки продукции для рынка на основе имеющихся знаний) (1, с. 15, 17).

Согласно классификации, проведенной в свое время в публикации ООН, инновации охватывают: а) новую продукцию; б) новые технологические процессы и формы организации производства; в) новые рынки; г) новые финансовые институты и инструменты финансирования; д) новые организационные структуры и процессы управления (13).

Современные исследования строятся на положении, согласно которому на современном этапе постиндустриальной экономики – экономики, основанной на знаниях, экономический рост базируется на инновационном потенциале. Двумя важнейшими факторами, определяющими динамику современной экономики знания, являются, во-первых, глобализация, создающая новые условия функционирования, и, во-вторых, информационные и коммуникационные технологии (ИКТ), определяющие возможности ис-

пользования инновационного потенциала. Научно-инновационная сфера, поддерживаемая ИКТ, превратилась в движущую силу экономического роста

Радикальные технологические инновации вызывают новый экономический цикл. Последняя по времени крупная инновационная волна, основанная на технологиях цифровых сетей и новых материалов, началась в 90-х годах и служит новым импульсом экономического роста и социальных изменений. Скорейшее освоение новых технологий и овладение этим импульсом жизненно важно для любой экономики. Страны, которые отстают в применении ИКТ, упускают возможность использовать преимущества нового инновационного цикла.

Инвестиции в ИКТ будут стимулировать спрос на новую технологию. Вместе с тем происходящие в крупных организациях процессы рационализации, специализации и аутсорсинга будут способствовать созданию нового значительного числа малых инновационных и высокотехнологичных предприятий, привлекательных для венчурного капитала (15).

Известный специалист в области менеджмента П. Друкер отмечал, что сегодня предпринимательство находит свое воплощение в новых формах, истоки которых лежат в быстрой эволюции современной технологии и современного управления, которое само превращается в новую технологию. Как считает П. Друкер, новая технология – это не только новые материалы, электроника, биотехнология, но и новое предпринимательское управление, оказывающее нередко большее влияние на прогресс, чем новые изобретения (11).

Весьма показательными в этом отношении являются новые организационные структуры и изменения в составе высшего управленческого звена, связанные с задачами управления информацией и знаниями в рамках компаний. Должность главного управляющего по информации (Chief Information Officer – CIO), отвечающего за работу всех компьютеров и информационных систем в организации, впервые появилась в «Bank of Boston» в 1980 г., где была определена как «высшее должностное лицо, основной функцией которого является информационный менеджмент» (14, с. 1). С конца 80-х годов такие должности стали появляться во многих организациях и в настоящее время представляют

распространенную форму руководства информационной и коммуникационной технологией (ИКТ). В большинстве случаев СИО подчиняется непосредственно высшему исполнительному руководителю фирмы (CEO) или главному оперативному управляющему, в более редких случаях – главному управляющему по финансам.

В последнее время возникли и другие управленческие посты с задачами в области управления знаниями и информацией: главный управляющий знаниями (Chief Knowledge Officer – СКО), главный управляющий обучением (Chief Learning Officer – СЛО), главный управляющий по обеспечению секретности (Chief Privacy Officer – СРО). Например, СРО обычно наделяется полномочиями по защите нематериальных активов и объектов интеллектуальной собственности, а СЛО концентрирует свои функции на обеспечении приобретения работниками новых квалификаций и компетенций (6, с. 339).

Все рассмотренные должностные лица играют особую и важнейшую роль при решении организационных проблем управления знаниями. Практика показывает, что задачи, стоящие перед СИО и другими аналогичными менеджерами и связанные с приобретением и использованием знаний, представляются одними из самых сложных и ответственных в организационной структуре управления. Так, качество и эффективность использования информационных систем определяют возможности достижения конкурентных и стратегических преимуществ, следовательно, СИО непосредственно отвечает за функции, влияющие на стратегический успех организации (14, с. 2–4). СКО отвечают, прежде всего, за развитие существующих в фирме ресурсов знаний; СРО – за их защиту и сохранность; СЛО – за управление кадрами и механизмами, генерирующими знания в организации, в том числе системой подготовки и повышения квалификации.

Каждый из рассмотренных руководителей выполняет особые и взаимосвязанные функции по управлению знаниями в фирме и, тем самым, обеспечивает реализацию определенных выгод, связанных с этим управлением. Таким образом, эти явления, выражающиеся в появлении новых наименований управленческих должностей («главных управляющих»), отражают роль новых ключевых функций менеджмента.

В основе современной концепции предпринимательства, разработанной И. Ансоффом, П. Друкером, М. Портером и другими теоретиками управления, лежит идея Й. Шумпетера о том, что экономическое развитие не есть лишь результат воздействия безличных рыночных сил, оно реализуется через предпринимательские нововведения, представляющие собой новые комбинации факторов производства. Таким образом, предпринимательская функция непосредственно связывается со стратегическим управлением. Из современной трактовки предпринимательства вытекает также, что это явление не связано непосредственно с масштабами предприятия. Предпринимательский подход, различные проявления предпринимательства как творческого, новаторского начала характеризуют саму организацию, будь то только что созданная мелкая фирма или крупная зрелая корпорация.

В современной экономике предприниматель, понимаемый, согласно Й. Шумпетеру, как партнер изобретателя, распознающий ценность нововведения, осваивающий его и представляющий рынку, играет решающую роль в процессе экономического роста. Предприниматели берут на себя риск организации новых предприятий, выпуска новых товаров, внедрения изобретений и создания новых рынков. Предпринимательство фактически выступает как эквивалент инновационности, позволяющей предпринимательскому бизнесу добиться более или менее длительного конкурентного преимущества на рынке. Эта концепция в целом совпадает с положениями ставшей классической книги профессора Гарвардской школы бизнеса Майкла Портера, в которой в центр стратегии фирмы становится то принципиально новое и особенное, что она вносит в свою деятельность, чтобы добиться конкурентного преимущества (2).

Исследуя роль инновации и механизм ее воздействия на структуру и темпы развития отраслей, М. Портер подчеркивает, что ускорение инновационного цикла дает ключ к конкуренции. Барьер входления в отрасль, отмечает он, может быть устранен с помощью продуктовых или технологических инноваций, ведущих к появлению принципиально новой технологии и, следовательно, новой кривой обучения. Новые конкуренты могут обойти лидеров отрасли и «оседлать» новую кривую обучения, тогда как лидеры могут оказаться неспособными совершить такой скачок (2, с. 52–53).

Эволюция отрасли в значительной степени определяется инвестиционными решениями действующих в ней фирм и новых конкурентов. В ответ на давление или стимулы, создаваемые эволюционным процессом, фирмы осуществляют инвестиции с целью воспользоваться благоприятными возможностями применения новых маркетинговых подходов, создания новых производственных мощностей и т.д., которые меняют барьеры входления, соотношение рыночной власти с поставщиками и покупателями и т.д. Огромную роль в эволюции играют инновации, технологические достижения, индивидуальные особенности и ресурсы конкретных фирм. Все эти факторы определяют путь эволюции отрасли и ее скорость (2, с. 213–214).

Важнейшим источником отраслевых структурных изменений являются технологические инновации различного типа и происхождения. Один из их основных видов – продуктовые инновации, которые могут расширить рынок и, тем самым, стимулировать рост отрасли и/или способствовать дифференциации продукта. Такие инновации могут, в свою очередь, потребовать новых методов производства, маркетинга и сбыта, меняющих экономию на масштабе или другие структурные характеристики отрасли. Источник продуктовых инноваций может находиться как внутри, так и вне отрасли. Поэтому прогнозирование продуктовых инноваций требует исследования возможных внешних источников. Многие инновации возникают благодаря вертикальным связям, инициируемые потребителями и поставщиками, для которых отрасль является важным потребителем или источником ресурсов.

Как и продуктовые инновации, инновации в сфере маркетинга способны повлиять на структуру отрасли непосредственно через рост спроса. Прорывы в области использования средств рекламы, методов или каналов сбыта и т.п. позволяют привлечь новых потребителей или снизить уровень чувствительности к ценам (повысив степень дифференциации продукта). Открытие новых каналов сбыта также может расширить спрос или повысить степень дифференциации продукта. Инновации в маркетинге, повышающие его эффективность, могут снизить стоимость продукта.

Наконец, на структуру отрасли влияют инновации в процессах и методах производства. Эти инновации могут увеличить или уменьшить капиталоемкость производства, экономию на масшта-

бе, соотношение постоянных и переменных издержек, степень вертикальной интеграции, повлиять на кривую обучения и т.д. Инновации, которые увеличивают экономию на масштабе или выводят процесс накопления опыта за рамки национальных рынков, могут вести к глобализации отрасли (2, с. 229–230).

В результате инноваций отрасль способна продлить период своего развития, не вступая в стадию зрелости. Инновации, таким образом, способствуют продолжительному росту. Наконец, под воздействием технологических инноваций заново формируются новые отрасли, обладающие потенциалом роста и дающие толчок развитию других отраслей. При этом, если в период становления отрасли центральное место занимают такие проблемы, как исследования, разработки и освоение новых продуктов, то в период зрелости, как правило, повышается значение технологических инноваций, а также проектирования изделия и систем доставки с целью снижения издержек производства и управления технологическими процессами. Кроме того, в этот период возникает потребность в повышении уровня финансового менеджмента, осуществлении финансовых инноваций (2, с. 297).

Как отмечают американские исследователи Б. Оллред и К. Стенсма, воздействие инноваций на конкурентоспособность и экономический рост является всеобщей закономерностью. Важную роль в этом процессе играют желание и готовность фирм к осуществлению инноваций при условии риска и неопределенности результатов. Однако инновационное поведение фирм весьма разнится. Среди многих факторов инновационности на уровне фирмы, – масштабы фирмы, структура капитала, уровень диверсификации, характеристики отрасли (темперы технологических изменений, колебания спроса, интенсивность конкуренции), а также общие характеристики экономики страны. Возрастание динамичности и глобального характера конкуренции требует более глубокого понимания факторов инновационности и поведения фирм (5, с. 385).

Уровень неопределенности будущих результатов, свойственный отрасли, определяется двумя взаимосвязанными факторами: во-первых, темпами изменений базовой технологии, нарушающими равновесие и ведущими к устареванию ресурсов отрасли, и, во-вторых, неустойчивостью спроса на продукты или услуги. В динамичных отраслях некоторые фирмы интенсивно инве-

стируют в инновации и извлекают наибольшие выгоды, а большинство не могут идти на риск и остаются в позиции выжидания. Быстрые технологические изменения угрожают прибыльности фирм, которые в этом случае тяготеют к осторожности, усиливают внимание к эффективности и экономии. В аналогичном направлении действует неустойчивость спроса. Относительно стабильный спрос снижает риск крупной неудачи и оказывает положительное влияние на инновационность.

Если отраслевая неопределенность подавляет инновации, то конкуренция их стимулирует. Положительная связь между интенсивностью конкуренции и масштабами инвестиций в исследования и разработки вытекает из целого ряда теоретических положений. В отличие от отраслей, имеющих черты монополии или олигополии, отрасли, испытывающие возрастание конкуренции и сокращение жизненного цикла продукции, требуют своевременных и эффективных инноваций.

Эти факторы, отмечают Б. Оллред и К. Стенсма, наиболее сильно проявляются в глобальных отраслях, действуя в которых фирмы решают задачи глобальной интеграции и организации международных операций в целях достижения эффективности и ведения конкурентной борьбы на глобальном уровне. В этих случаях фирмы не защищены национальными или региональными барьерами и испытывают всю тяжесть неопределенности и интенсивной конкурентной борьбы. Напротив, в отраслях, где затраты на исследования и разработки привязаны к запросам конкретных рынков, давление факторов неопределенности и конкуренции не столь велико.

Эмпирические исследования подтверждают, что при усилении конкуренции инвестиции возрастают, а при увеличении неустойчивости темпов технологических изменений и динамики спроса уменьшаются. С одной стороны, в фирмах, действующих в высококонкурентных отраслях, инновации часто являются абсолютной необходимостью, тогда как процессы концентрации и тенденции к монополистической конкуренции снижают стимулы к инновации. С другой стороны, фирмы отраслей с высокими темпами технологических изменений и колебаниями спроса сталкиваются с более высоким риском и неопределенностью, что может приводить к негибкому и осторожному поведению, выражющемуся в снижении расходов на ИР. В таких условиях отдельные фирмы

могут проводить активную инновационную политику, но совокупные отраслевые инвестиции в инновации находятся на более низком уровне (5, с. 405).

Несмотря на усиление международных факторов, национальные условия продолжают оказывать влияние на инновационное поведение фирм. Национальные экономики различаются по своим масштабам, уровню развития, институциональной структуре, степени защиты интеллектуальной собственности. Все это влияет на уровень инвестиций в ИР и освоение новых технологий. Проведенные исследования показали, что фирмы, конкурирующие в рамках развитых и масштабных экономик, увеличивают инвестиции в ИР, что объясняется стимулирующим инновации эффектом структуры экономики и рынка и ресурсными возможностями, включая квалификацию рабочей силы. При этом факторы, относящиеся к характеристикам национальной экономики, оказывают прямое воздействие на все фирмы, независимо от типа отрасли, в которой они действуют.

На поведение фирм влияют наличие природных и человеческих ресурсов, уровень развития и другие характеристики экономики страны. В ряде исследований была показана положительная связь между масштабами экономики и расходами фирм на ИР. Обилие и разнообразие ресурсов не только дает возможность, но и делает необходимым интенсификацию инновационных процессов. Более высокий уровень экономического и демографического развития, в том числе уровень образования и доходов, структура населения, квалификация рабочей силы и т.д., и соответствующие факторы рынка стимулируют инновации и предоставляют необходимые ресурсы.

Значительный вклад в исследование факторов инновационности и экономического роста принадлежит известному американскому экономисту Уильяму Дж. Баумолю, получившему Международную премию за исследования в области предпринимательства и мелкого бизнеса за 2003 г., присуждаемую Шведским фондом исследований мелкого бизнеса (FSF) и Шведским советом по промышленному и техническому развитию (NUTEK).

У. Баумолю удалось расширить современное направление экономической теории, включив в него широкий круг теоретических представлений и экономических явлений, и тем самым создать новые связи между теорией, политикой и практикой. Еще в одной

из своих первых работ по этой тематике (10) У. Баумоль показал необходимость анализа предпринимательства как решающего фактора экономического развития. Вместе с тем попытка включения предпринимателя в экономическую теорию мейнстрима означает фундаментальное изменение теории, сконцентрированной на *использовании* факторов производства, а не на их *происхождении*.

Касаясь теоретических аспектов включения предпринимательства в неоклассическую модель роста, шведские экономисты Г. Элиассон и М. Хенрексон отмечают, что основной чертой этой модели является наличие экзогенного равновесия и однозначного решения проблемы распределения ресурсов. У. Баумоль предпринял одну из немногих попыток придания неоклассической теории более «предпринимательского» характера. Он справедливо утверждал, что методы имитационного моделирования открывают новые возможности для исследования сложной неравновесной экономики. Включение релевантного предпринимателя в неоклассическую модель означает не только отказ от общепризнанного определения экзогенного равновесия, но и ставит задачу пересмотра концепции равновесия, с тем чтобы сделать ее совместимой с динамической моделью предпринимательской экономики (12, с. 5).

В 1970-е годы У. Баумоль провел исследование, имевшее целью интегрировать предпринимательскую деятельность в модель функционирования рыночной экономики с помощью выделения особой роли конкуренции, создаваемой новыми предприятиями, входящими в отрасль. Его вывод, касающийся конкурентной политики, состоял в том, что создание условий и стимулирование появления новых инновационных фирм, прежде всего с помощью снижения барьеров для входления в рынок, могут служить действенным инструментом антимонопольной политики и развития конкуренции.

В дальнейшем У. Баумоль показал, что предпринимательская активность может быть продуктивной, непродуктивной или деструктивной, проиллюстрировав это положение в широком историческом контексте (9). Благосостояние общества в большей мере зависит от направления предпринимательской деятельности, чем от числа предпринимателей. На что главным образом направлено предпринимательство – на инновации и их распространение или на действия, приносящие мало пользы, а то и вред обществу, – это зависит от того, какие стимулы и выгоды формируются благодаря

действующему законодательству и другим общественным институтам. Подорвать стяжательское, деструктивное предпринимательство могут только соответствующие изменения правил игры. К счастью, отмечает У. Баумоль, общество, политические деятели, школы бизнеса располагают средствами, чтобы облегчить и стимулировать полезную предпринимательскую деятельность и снизить привлекательность непродуктивного предпринимательства.

В своей последней книге (8) У. Баумоль, исследуя инновационный потенциал и темпы роста рыночной экономики, поставил под вопрос еще один постулат экономической теории мейнстрима, согласно которому ценовая конкуренция является основным двигателем экономического роста, и подчеркнул мощный эффект, возникающий в результате сочетания предпринимательских, прорывных и текущих, систематических инноваций, прежде всего в крупных фирмах олигополистических отраслей. В капиталистической экономике основным средством обеспечения конкурентоспособности ведущих фирм становится не цена, а продуктовая инновация, и именно эта характеристика развития, по мнению У. Баумоля, превратила экономику свободного рынка в «успешный механизм роста» (12, с. 5).

Этот механизм роста дал удивительные результаты. Если в период до промышленной революции средние темпы роста даже самой «передовой» экономики были близки к нулю, то в течение XVIII в. ВВП на душу населения в Великобритании увеличился на 20–30%, за XIX в. – примерно на 200%, в XX в. в США, по самым скромным оценкам, этот показатель составил 700% (7, с. 16). Столь же впечатляющими темпы роста расходов на исследования и разработки. При этом обращает на себя внимание незначительность влияния экономических спадов, имевших место в послевоенный период, на динамику роста реальных вложений в инвестиционный процесс.

У. Баумоль внимательно исследует противоречие между стимулом к инновации, состоящим в получении выгоды за счет временного монопольного положения, приобретаемого благодаря обладанию более совершенным продуктом или технологией, с одной стороны, и потребностью в быстром и свободном распространении инноваций, наносящем ущерб новатору, – с другой. Многие фирмы с помощью патентов и других средств стремятся защитить принадлежащие им технологии от использования другими фирмами.

ми, прежде всего конкурентами, что наносит ущерб экономическому развитию, сохраняет устаревшие производства и ухудшает параметры продукта по сравнению с технологически доступным уровнем. К счастью, отмечает У. Баумоль, такое поведение не является нормой, напротив, ценовой механизм рынка способствует прибыльной продаже лицензий и, тем самым, продуктивной специализации в области нововведений, с одной стороны, и их использованием и распространением – с другой. Стимулы, способствующие выгодному обмену, связаны также с высокой стоимостью и риском исследований и разработок. Та или иная форма кооперации облегчает финансовое бремя и способствует обмену информацией как общественным благом. Кроме того, технологические консорциумы создают стимулы к распространению инноваций, поскольку служат барьером для входления в отрасль новых конкурентов, делают возможной интернализацию экстерналий, генерируемых инновационной деятельностью каждого из участников. Такие консорциумы, как и патентные пулы, способствуют росту благосостояния, но вместе с тем могут служить прикрытием антиконкурентного поведения. В этой связи от властей требуется понимание двух сторон этого явления.

Энергичная олигополистическая конкуренция, особенно в отраслях высокой технологии, вынуждает фирмы к постоянной инновационной активности, освоению нововведений в производстве в качестве главного орудия конкуренции. Основная доля расходов частного сектора на исследования и разработки приходится на ограниченное число очень крупных фирм. Крупная индустрия обеспечивает постоянство инкрементальных улучшений, вносящих свой совокупный вклад. Более того, крупные фирмы способствуют быстрому и широкому распространению инновационной технологии, преследуя цель как увеличения доходов, так и обмена на дополняющие элементы технологии с другими фирмами, в том числе непосредственными конкурентами. Это способствует интернализации внешних эффектов инновации и ускоряет ликвидацию устаревшей технологии.

Рассматривая роль крупных и мелких фирм в инновационном процессе, У. Баумоль подчеркивает, что достижение экономического роста предполагает «симбиоз Давида и Голиафа» – индивидуального предпринимателя и крупной олигополистической фирмы. Основные инновации, за немногими исключениями, воз-

ники благодаря изобретательности и интуиции индивидуальных предпринимателей, но в их превращении в полномасштабные рычаги повышения производительности и роста благосостояния решающую роль играют крупные фирмы.

Функции предпринимателя в экономике, вопреки предположению Й. Шумпетера, не устаревают и не сужаются. Если крупные организации в силу присущих им характеристик специализируются на постепенных улучшениях и избегают риска неизвестности, то мелкие инновационные и вновь создаваемые предприятия по-прежнему остаются основным источником революционных прорывов, о чем свидетельствует, в том числе, патентная статистика США. Специализация функций крупных и мелких предприятий с этой точки зрения характеризуется, по словам У. Баумоля, поразительной асимметрией (7, с. 11).

Однако было бы ошибкой недооценивать и роль крупных предприятий. Их преимущественно консервативный подход направлен на достижение четких, предсказуемых и применимых результатов и не предполагает полета фантазии и прорывов в неизвестное, могущих обернуться провалом. Но постепенный вклад, накапливаясь, часто дает огромный кумулятивный эффект. Примером может служить эволюция компьютерной технологии от первых прототипов до новых поколений интегральных схем. Накопление изменений дало гигантский прирост производительности. Естественно, что условием этого прогресса явилось начальное изобретение, но лишь сочетание двух факторов – эволюционного и революционного – привело к появлению мощных и дешевых компьютеров сегодняшнего дня.

Объясняя наблюдаемые рост и инновационность рыночных экономик, У. Баумоль обращает внимание на различные, но взаимодополняющие роли крупных и мелких предпринимательских фирм, их специфический вклад в различные компоненты инновационного процесса. Кроме того, важную роль в этом процессе играют два элемента, находящиеся вне рыночного сектора: правительство и сфера науки. Условием экономического роста является наличие стимулов для выполнения каждым из элементов своей роли на основе соответствующих институтов и организационных мер. Руководящий принцип государственной политики в этой об-

ласти состоит в понимании роли каждого из четырех элементов и обеспечении их эффективного участия.

Наряду с олигополистической конкуренцией и независимым предпринимательством нельзя недооценивать роль государственного сектора, других ключевых участников процесса инновационного развития, не испытывающих прямого воздействия рыночных сил – университетов и правительственные ведомства. Правительство выполняет две важнейшие функции: пассивную и активную. Пассивная функция реализуется главным образом через правовую инфраструктуру, способствующую предпринимательству, созданию новых предприятий и инвестициям крупных фирм в инновации, обеспечивая защиту прав собственности, соблюдение контрактов и т.д. Бесценным вкладом является активная поддержка фундаментальных исследований с присущей им неопределенностью и непредсказуемостью результатов. Перечисляя прогнозируемые научно-технические достижения в одной лишь сфере биологии и медицины, У. Баумоль отмечает, что этот перечень еще раз подтверждает вывод о бесконечности инновационного процесса и невозможности для корпораций реализовать его в одиночку, подчеркивает необходимость объединения усилий науки, бизнеса и государственного сектора.

Согласно общепризнанным положениям экономической теории, фундаментальные исследования являются важнейшим видом общественных благ, производство которых составляет полезную функцию государственного сектора. Другое важнейшее направление, также требующее участия государственного сектора, – стимулирование трансфера технологий из-за рубежа. Так, затраты на мониторинг, перевод и распространение научной и технической информации, осуществляемые централизованно (например, специализированной организацией или ведомством), результатами которых пользуется множество фирм и даже отраслей, не превышают затраты на эту работу, осуществляющую единичной фирмой. Здесь открывается возможность для получения сравнительных преимуществ. Такая промышленная политика не должна вызывать возражений даже у экономистов, относящихся с наибольшим недоверием к государственному вмешательству.

В качестве лишь некоторых примеров конкретных мер такой политики отмечаются: а) организация и финансирование обучения

и подготовки студентов и специалистов, в том числе за рубежом, с обязательной последующей занятостью в отечественной промышленности или органах государственного управления; б) содействие иммиграции, временной или постоянной, иностранных ученых, инженеров и специалистов, в том числе с помощью спонсоров и фондов; в) создание при дипломатических представительствах служб, следящих за соответствующей информацией и содействующих заключению соглашений о передаче технологий; г) изучение мер, предпринимаемых правительствами других стран.

Многие фирмы с помощью патентов и других средств стремятся защитить принадлежащие им технологии от использования другими фирмами, прежде всего конкурентами, что наносит ущерб экономическому развитию, сохраняет устаревшие производства и ухудшает параметры продукта по сравнению с технологически доступным уровнем. Это противоречие между заинтересованностью новатора, стремящегося к выгоде за счет обладания более совершенным продуктом или технологией, и необходимостью в распространении инноваций разрешается с помощью ценового механизма рынка, который способствует прибыльной продаже лицензий и выгодной специализации между эффективными новаторами и производителями. Стимулы, способствующие выгодному обмену, связаны также с высокой стоимостью и риском исследований и разработок. Технологическая кооперация облегчает это бремя, способствует обмену информацией как общественным благом, стимулирует распространение инноваций, поскольку открывает возможность использования результатов инновационной деятельности каждого из участников и одновременно служит барьером для входления в отрасль новых конкурентов. Технологические консорциумы, патентные пулы способствуют росту благосостояния, но вместе с тем могут служить и средством антисоюзного поведения, что требует понимания двух сторон этого явления, бдительности со стороны властей (7).

В процессе воспроизведения инноваций важны и такие пути, как заимствование и копирование (имитация). Имитаторы, как правило, вносят улучшения, связанные с адаптацией к местным условиям и потребностям рынка. Как отметил один из историков технического прогресса, «каждое изобретение содержит элемент заимствования, а каждое заимствование – элемент изобрете-

ния» (7, с. 18). Для каждой развитой экономики инновации будут и впредь играть важнейшую роль для экономического роста, но значительная их доля будет иметь зарубежные источники. Эти соображения позволили У. Баумолю определить вклад имитации инноваций как «бесценный». Чтобы эффективно пользоваться этим источником, необходимо быть как эффективным новатором, так и эффективным имитатором.

Таким образом, вывод состоит в том, что процветание любой экономики зависит от эффективности стимулирования предпринимательства, инноваций и использования внешних технологических достижений. Конкуренция играет здесь ведущую роль. Но эти процессы не могут быть предоставлены исключительно действию рыночных сил. Анализ механизма роста рыночной экономики указывает на необходимые направления политики роста как и явления, препятствующие развитию.

Источники роста, таким образом, не ограничиваются накоплением различных факторов производства как таковым, для их прибыльного применения необходимы творческие способности человека и созидательное предпринимательство. Следовательно, экономический рост в конечном счете определяется институциональной средой, стимулирующей предпринимательство и экспериментирование. Инновационное предпринимательство – двигатель экономического роста. Эта мысль лежит в основе всех современных представлений о нем. Но цивилизованному, созидательному предпринимательству нужны защита, поддержка, институциональная инфраструктура, нравственная атмосфера – питательная среда, создаваемая на базе общественного отношения, воспитания, обучения, применения рычагов государственного регулирования.

Список литературы

1. Инновационная экономика / Под. ред.: Дынкина А.А., Ивановой Н.И.; РАН. Ин-т мировой экономики и междунар. отношений. – М.: Наука, 2004. – 352 с.
2. Портер Е.М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
3. Частное предпринимательство: Основные понятия, теория и практика. – М.: ИНИОН РАН, 1994. – 143 с.

4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
5. Allred B.B., Steensma K. The influence of industry and home country characteristics on firms' pursuit of innovation // Management international rev. – Wiesbaden, 2005. – Vol. 45, N 4. – P. 383–412.
6. Awazu Y., Desouza K.C. The knowledge chiefs: CKOs, CLOs and CPOs // Europ. management j. – Oxford, 2004. – Vol. 22, N 3. – P. 339–344.
7. Baumol W.J. Entrepreneurial enterprises, large established firms and other components of the free-market growth machine // Small business economics. – Dordrecht etc., 2004. – Vol. 23, N 1. – P. 9–24.
8. Baumol W.J. The free-market innovation machine: Analyzing the growth miracle of capitalism. – Princeton: Princeton univ. press, 2002.
9. Baumol W.J. Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive // J. of political economy. – Chicago, 1990 – Vol. 98, N 5. – P. 893–921.
10. Baumol W.J. Entrepreneurship in economic theory // American economic rev. Menasha, Cambridge, 1968 – Vol. 58, N 2. – P. 64–71.
11. Drucker P.F. Innovation and entrepreneurship: Practice and principles. – N.Y. etc.: Harper and Row, 1985.
12. Eliasson G., Henrekson M. William J. Baumol: An entrepreneurial economist on the economics of entrepreneurship // Small business economics. – Dordrecht etc., 2004. – Vol. 23, N 1. – P. 1–7.
13. Entrepreneurship and economic development/ Ed.: Leibenstein H., Ray D. – N.Y.: UN, 1988. – VIII, 267 p.
14. Remenyi D., Grant K.A., Pather S. The chameleon: A metaphor for the Chief Information Officer // J. of general management. – Oxford, 2005. – Vol. 30, N 3. – P. 1–11.
15. Sporer Z. Knowledge-based economy and social capital in Central and Eastern European Countries // Eastern Europ. economics. – Armonk (N.J.), 2004. – Vol. 42, N 6. – P. 39–71.