

ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ: ГЛОБАЛЬНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И НИВЕЛИРОВАНИЕ РИСКОВ

**А.Г. Пригульный, кандидат экономических наук.
Санкт-Петербургская академия управления и экономики**

Раскрываются особенности перехода от государственного к глобальному регулированию инновационных процессов, преимущества и риски этих процессов для мировой экономики.

Ключевые слова: глобальное регулирование, интернационализация инновационных процессов, поддержка динамического равновесия, модель экономического развития

INTERNATIONALIZATION OF INNOVATIVE PROCESSES: GLOBAL REGULATION AND LEVELLING OF RISKS

A.G. Prigulnyj. The Saint-Petersburg academy of management and economy

Features of transition from state to global regulation of innovative processes, advantages and risks of these processes for economic reveal.

Key words: global regulation, internationalisation of innovative processes, support of dynamic balance, model of economic development

Разнообразие форм взаимодействия субъектов мировой экономики открывает возможности свободного перелива ресурсов, вызывает глубинные изменения в основах жизнедеятельности государств и народов. Проблемы распределения и использования ресурсов постепенно становятся предметом глобальной экономической политики, баланс между экономической эффективностью и социальной справедливостью все чаще устанавливается в процессе глобального международного регулирования с делегированием нарастающего объема полномочий от государства наднациональным политическим и экономическим организациям. Формирование новой структуры мировых взаимодействий перестает быть результатом только межгосударственных договоренностей, а сами межгосударственные отношения и институты уступают место новым субъектам глобальной системы экономических отношений [1].

Организации глобального регулирования вырабатывают правила, процедуры и методы взаимодействия основных субъектов международных экономических отношений. Их усилия направлены на создание универсальных норм, мониторинг их соблюдения, обеспечение прозрачности поведения участников в сфере согласования макроэкономической политики, контроля над макроэкономическими показателями, уровнем конкурентоспособности стран, определяющих состояние основных мировых рынков с целью нивелирования соответствующих рисков. В сферу таких организаций входит выработка стратегии и конкретных действий по отношению к третьим странам в случае интеграции, регулирование деятельности на мировых рынках, предоставление гарантий инвестиций, защиты окружающей среды, ресурсосбережения, развития экологически чистых производств и т. д.

Под воздействием сил глобального регулирования происходит изменение отдельных функций государственного регулирования. В настоящее время поддержание динамики равновесия спроса (потребления) и предложения (производства), регулирование циклов развития мировой экономики осуществляется преимущественно международными организациями. Это особенно стало заметным в условиях финансово-экономического кризиса 2007–2010 гг., так как по мере либерализации экономических границ между

внешними и внутренними рынками все сложнее поддерживать внутреннее динамическое равновесие.

Объективная необходимость поддержки динамического равновесия на уровне мировой экономики привела к тому, что объектами глобального регулирования стали практически все рынки, а предметами – отдельные виды деятельности по разработке и реализации стандартов финансовой деятельности, платежных систем, налогообложения, страхования, инвестирования, новых видов техники, технологии и т. д.

Среди наиболее активных субъектов глобального регулирования важнейшую роль играет узкий круг экономических и финансовых организаций, представленных примерно шестидесятью финансово-промышленными группами, включающими около 500 транснациональных корпораций (ТНК). Они составляют ядро глобальной системы, обладающее почти неограниченной экономической властью. При этом в каждой из развитых стран господствующее положение занимают несколько финансово-промышленных групп, конкурирующих на всех мировых рынках между собой и с иностранными корпорациями. Пять крупнейших транснациональных компаний контролируют более половины мирового производства товаров длительного пользования (авиационной и автомобильной техники, электронного оборудования). Особенно сильна концентрация капитала в информационных технологиях. Две-три компании держат в своих руках почти всю сеть телекоммуникаций [2].

Экономическая мощь ТНК сравнима с валовым национальным продуктом средних государств. О централизации капиталов свидетельствуют данные ООН: развивающимся государствам, в которых проживает почти 80 % мирового населения, принадлежит 22 % глобального богатства. Причем процесс поляризации далеко не завершен. Часть доходов, приходящихся на бедные страны, продолжает сокращаться. В начале 1990-х гг. на 85 % мирового населения приходилось всего 15 % совокупного мирового дохода. Тридцать лет назад на 20 % самых бедных стран приходилось 2,3 % глобального богатства, а в настоящее время лишь 1,4 % [3].

Эти обстоятельства вызвали тенденции, которые изменили основы мирового хозяйства. К числу важнейших экономических процессов, набирающих силу, относится поиск глобальных решений, компенсирующих риски решения проблем при помощи либеральных, сугубо рыночных методов. Во-первых, рыночные механизмы сами по себе не могут справиться с рисками возникновения глобальных проблем (дефицитом электрической и тепловой энергии, ухудшающейся экологической ситуации, бедностью и неравномерным распределением материальных благ, растущим значением фундаментальных научных знаний и т. п.). Во-вторых, мировое развитие переживает уникальный момент, когда появились новые технологии, идеологии, общественные институты, существующие пока обособленно, но имеющие перспективу нового качества мирового сообщества [4].

С одной стороны, при таких условиях рыночные механизмы стали глобальными, но, с другой стороны, рынок обнаружил неспособность обеспечивать оптимальное распределение и использование ресурсов на длительную перспективу. Это говорит о том, что возникли предпосылки для новой модели экономического развития, в основу которой должны быть положены знания и качество человеческого капитала. Эта модель характеризуется следующими основными чертами:

- формированием единого мирового научно-технического пространства и рынка высокотехнологичных товаров и услуг;

- закреплением за отдельными странами в рамках рынка высокотехнологичной продукции той или иной специализации, которая отражает преимущественное развитие критических технологий в данной стране;

- формированием в рамках глобализации механизмов получения технологической ренты, реализующей специализацию отдельных стран;

- формированием национальных инновационных систем, интегрированных на интернациональном уровне. Появление таких систем, охватывающих весь комплекс институтов и обеспечивающих воспроизводство инноваций, развитие и распространение

новых технологий, стало важнейшим элементом закрепления специализации отдельных стран на мировых рынках высокотехнологичной продукции и поддержания технологической сопряженности отраслей национальной экономики.

Одна из ключевых характеристик экономической модели состоит в том, что она ведет к нарастанию и закреплению качественного разрыва между странами-лидерами и периферией, где сейчас оказалась российская экономика.

В 70–80-е гг. прошлого столетия критически значимыми для индустриального развития западных стран были поставки традиционных массовых ресурсов – топлива и металлов, – а также приток рабочей силы низкой квалификации. В настоящее время линии такой зависимости все более определяются технологической специализацией лидирующих стран. По отношению к лидерам другие страны превращаются в источник массовой потребительской продукции (текстиля, бытовой электроники и др.). Одновременно на периферию, как и прежде, переводится выпуск ряда видов продукции производственного назначения (прежде всего металлургической и химической), для которой характерны высокая экологическая нагрузка и относительно низкие квалификационные требования к рабочей силе.

Складывается внешне парадоксальная ситуация. С одной стороны, активно развивается глобальный рынок товаров, капитала и рабочей силы, что является одной из основ новой и глобальной экономики. Налицо интернационализация производства, снижение административных барьеров передачи технологий, все более свободный перелив капитала между наиболее развитыми государствами и остальным миром. Состав экспортеров высокотехнологичной продукции постепенно размывается: доля лидеров современного мира (США, страны ЕС, Япония) снизилась с 90 % в 1980 г. до 80 % в 2000 г. [1].

С другой стороны, нарастает технологический разрыв между узкой группой стран-лидеров и другими странами. Закрепляясь в социальных, организационных и производственно-технологических структурах, данный разрыв становится «технологическим барьером развития». Характерно, что в странах, не входящих в группу лидеров, отрыв импорта высокотехнологичной продукции от ее экспорта не сокращается.

Трудности преодоления технологических барьеров развития определяются главным образом следующими обстоятельствами.

Во-первых, как правило, недостаточным уровнем развития человеческого капитала, что связано с качеством образования и других институтов социальной инфраструктуры, а также всей системы механизмов, определяющих статус образования и потребность в нем общества. Типичной является «ловушка бедности», когда недостаток образования связан с низкими доходами, рост которых блокируется низкой квалификацией рабочей силы.

В современной экономике функции накопления человеческого капитала – это не только поддержка качества рабочей силы, но и обеспечение распространения технологий (мобильность рабочей силы) и закрепления специализации страны на рынке наукоемкой продукции.

Во-вторых, неразвитостью сферы научных исследований и опытно-конструкторских разработок, не позволяющей поддерживать научно-технические и технологические заделы, обеспечивать весь цикл инновационного процесса на приоритетных направлениях и удерживать конкурентные позиции на мировом рынке высокотехнологичной продукции. Именно из-за недостатка научно-технической базы ряд стран потерпел неудачу в развертывании полномасштабных программ производства современных вооружений.

В-третьих, отсутствием или неразвитостью инфраструктуры и механизмов распространения (передачи) передовых технологий между секторами экономики. Современное развитие в условиях глобализации резко снижает эффективность развития высокотехнологичных укладов. Это характерно для ситуации, когда эффект достигался за счет всех видов качественных ресурсов на узком фронте прорыва в высокоприоритетных направлениях. Отсутствие диффузии технологий ведет к тому, что высокотехнологичные

производства, скорее всего, в итоге будут поглощены ТНК без позитивного эффекта для национальных экономик.

В-четвертых, современные механизмы защиты интеллектуальной собственности и ряд специальных ограничений повышают стоимость формирования сферы новых технологий путем заимствований – приобретения пакетов технологий, ноу-хау, программных средств и т. п. Стоимость программного обеспечения, устанавливаемого на современные компьютеры, сопоставима с ценой аппаратного комплекса, а в ряде случаев превосходит его. При этом подавляющая часть рынка технологий по числу выданных патентов, доле стран в мировой торговле технологиями и другим показателям приходится на несколько наиболее развитых стран – США, Японию, Германию, Великобританию.

В-пятых, недостаточно развитой институциональной структурой и низким качеством организации и управления. Институциональная среда (нормы, правила, формы организации и др.) определяет не только инвестиционную и инновационную привлекательность управления, но и возможность применения современных технологий управления. Последние становятся аналогом традиционных «производственных» технологий индустриальной эпохи, определяя в конечном счете общий уровень развития экономики.

Выстраивание технологических барьеров ведет к тому, что современное мировое хозяйство приобретает пятиуровневую структуру: 1-й уровень – генерирующий поток инноваций и новых образцов; 2-й – быстро обновляемое индивидуализированное производство; 3-й – массовое крупносерийное производство; 4-й – выпуск базовых ресурсов для крупносерийного производства; 5-й – традиционные медленно обновляемые сферы. В зависимости от того, на каком уровне закрепляется данная страна в глобальной экономике, она становится получателем или плательщиком дополнительной добавленной стоимости.

Для России центральная проблема, связанная с формированием новой мировой экономики и новой модели роста, состоит в том, что наша страна стратегически не вписывается ни в один из этих структурных уровней – ни в число мировых лидеров, ни в группу производителей массовой индустриальной продукции, ни даже в группу поставщиков сырьевых ресурсов. В 90-е гг. Россия по экспорту закрепила преимущественно на 4-м уровне, а по импорту – на 2–3-м уровнях. Это означает, что страна стала донором произведенной добавленной стоимости. По оценкам экспертов, за счет этого фактора экономика страны ежегодно теряет 10–12 млрд дол. Однако из-за недостаточной конкурентоспособности российского экспортного потенциала, компенсируемой сегодня более чем трехкратным разрывом между паритетом покупательной способности рубля и обменным курсом, в долгосрочной перспективе остается под вопросом удержание даже этих позиций.

По отношению к наиболее развитым странам отставание России имеет не количественный, а качественный характер. Если по объему валового внутреннего продукта (ВВП), измеренному по паритету покупательной способности, Россия соответствует таким странам, как Франция и Канада, то обобщенная производительность труда (ВВП по паритету покупательной способности на одного занятого в экономике) отстает от ведущих стран в 3–4 раза. Показатели же развития телекоммуникаций, обеспеченности компьютерами и т. п. различаются многократно.

По сравнению со странами, наполняющими мировой рынок массовой промышленной продукцией (Китай, страны Юго-Восточной Азии и др.), в России высок уровень оплаты труда, энергетических и транспортных затрат. Специализация на производстве энергетических и сырьевых ресурсов для нашей страны в долгосрочной перспективе затруднена в силу высокой стоимости их добычи и транспортировки. Даже чтобы удержаться в числе сырьевых экспортеров, для нашей страны необходима переориентация значительной части научно-технологического потенциала на исследования, направленные на повышение экономической эффективности производства и транспортировки энергоресурсов.

Для решения этой задачи необходимо: во-первых, быстрое углубление международного разделения труда в виде внутриотраслевой специализации и кооперации на

основе распространения транснациональных корпораций; во-вторых, масштабное участие России в организациях глобального регулирования.

В настоящее время ТНК контролируют, по разным оценкам, от трети до половины мирового промышленного производства. Развитие торговли на основе внутриотраслевой специализации привело к тому, что под их контролем находится свыше 60 % всей мировой торговли. Для сравнения: в 1977 г. доля внутрикорпорационных поставок американских ТНК в объеме экспорта их зарубежных филиалов составляла 37 %. ТНК концентрируют основные потоки научно-технических знаний: в их руках сосредоточено примерно 4/5 патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау. Большая часть платежей, связанных с трансфертом новых технологий, осуществляется внутри ТНК (в США и Великобритании – 80 и 90 % соответственно).

Возникла также обширная область международной собственности, на воспроизводство которой затрачивается до 8–9 % мирового ВВП. В еще большей степени монополизированы отдельные товарные рынки. На протяжении всего времени существования транснациональных или многонациональных компаний их постоянно обвиняли в недостаточном учете национально-государственных интересов и подозревали в прямых угрозах экономической безопасности национального развития. Поначалу почти повсюду правительства смотрели на ТНК двояко: с одной стороны, как на опасных хищников, с другой стороны, как на источники инвестиций, новых знаний и создания рабочих мест.

В 90-е гг. процесс диверсификации и создание на этой основе диверсифицированных холдингов как основной формы организации деятельности ТНК стал уступать место новым явлениям. Их содержание составляет освобождение от непрофильных производств и концентрация усилий на перспективных видах деятельности. Постепенно межграничные препятствия ослабли или исчезли, тенденция к обеспечению конкурентоспособности и экономии затрат за счет организации крупномасштабного производства стала уступать место другим методам организации производства. Изготовление продукции небольшими сериями под индивидуальные запросы и к определенному времени сместило акцент с объема производства на его своевременность, а компьютеризация производства позволила предприятиям производить товары для индивидуальных заказчиков по ценам товаров массового производства.

Пришлось быстро изменять и адаптировать структуры управления и поведение на открывшемся экономическом пространстве. Однако ТНК не только не сошли с дистанции, но более того – стали лидерами гонки. К середине 90-х годов выяснилось, что действовать эффективно и выигрывать во всеобщем состязании означает становиться и быть международной компанией. Центры компаний стали превращаться в места переработки основной информации, принятия стратегических решений, развития и накопления управленческих и научно-технических знаний.

ТНК разбились по форме организации и управления на два типа – обладающие простой или сложной интегрированной структурой. При простой интеграции компании отдают рутинное или устаревающее производство, по сути, в аренду странам развивающегося мира, сохраняя при этом за собой самые квалифицированные операции. При сложной интеграции все производства размещаются сообразно меняющейся логике рынка и принятие решений расплывается по всей организации. Отличительный признак последней организации – нескончаемый поток информации во всех направлениях вместо командной и контрольной системы. В результате возникла новая модель ТНК с сетевой структурой, широким рассредоточением производства и принятия решений.

Эти обстоятельства служат свидетельством стремления корпораций не разбавлять собственную культурную, интеллектуальную и управленческую среду. Максимально снизить риски глобальной деятельности, защитить стратегические интересы элиты, но не раствориться – вот истинная задача перерастания многонациональных компаний в транснациональные.

Под растущим давлением ТНК произошли принципиальные изменения в положении национальных государств, роль которых в регулировании международных процессов постепенно уравнивается с ролью ТНК либо ограничивается политической и социокультурной сферой. Другая тенденция состоит в нейтрализации международных позиций государства и передаче значительной части функций экономического и международного регулирования региональным надгосударственным объединениям. Возникает новый надгосударственный и трансграничный инструментарий экономического и правового регулирования, которым постепенно овладевает группа ведущих ТНК.

Организации глобального регулирования начали создаваться по инициативе различных стран в противовес развитию ТНК и их стремлению к монопольной власти, с целью преодоления препятствий перемещения ресурсов, создания режимов, благоприятных для участников внешней торговли и формирования общего экономического пространства. Вместе с тем универсализация режимов торговли и перемещения капиталов отнюдь не привели к созданию единого экономического пространства, однородной хозяйственной среды. Мировая экономика в настоящее время представляет собой многополюсную структуру, основанную на динамичном взаимодействии государственных социально-экономических образований, развитие которых протекает неравномерно. Взаимосвязи и взаимозависимости между частями этой структуры асимметричны, разные группы стран втянуты в мировые интеграционные процессы в неодинаковой степени и далеко не на равных условиях.

Наиболее интенсивно хозяйственное взаимодействие происходит внутри региональных и субрегиональных экономических союзов и группировок – ЕС, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР и др. Тенденция к экономическому объединению на региональной основе обусловлена тем, что для функционирования современного, сложного и многономенклатурного национального производства недостаточно внутреннего рынка – даже в относительно крупных странах. В этой связи создание более обширного единого экономического пространства выступает условием успешного национального развития и повышения конкурентоспособности в глобальном масштабе [5].

Периодические кризисы на международных финансовых и фондовых рынках, спады промышленного производства, ценовые войны ясно дают понять, что рыночные механизмы переносят все свои недостатки и на мировое экономическое пространство. Совершенная конкуренция преобразуется в более жесткую конкуренцию корпораций и государств за рынки, условия их регулирования, за доступ к ресурсам, монопольное право получать разнообразную по источникам происхождения ренту.

Таким образом, тенденции к интернационализации социальных, экономических и инновационных процессов вызвали к жизни новые формы глобального регулирования, которые пришли на смену формам и методам национального и государственного управления в экономике. Получили развитие транснациональные и межгосударственные формы и методы регулирования процессов формирования и распределения всех видов ресурсов и нивелирования рисков мировой экономики.

Литература

1. Сильвестров С.Н. Глобализация: политико-экономические вызовы для России // Россия в глобализирующемся мире: Политико-экономические очерки / Д.С. Львов и [др.]. М.: Наука, 2004. С. 13–32.
2. Dawson M., Foster B. Virtual Capitalism: the Political Economy of the Information Highway // Monthly Review. 2006. Vol. 48. №3. P. 40–58.
3. Keegan V. Highway Robbery by the Super-Rich // The Gardian. 2006. 22 July. P. 23.
4. Туроу Л. К. Будущее капитализма: Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир. Новосибирск: Сибирский хронограф, 2009. 430 с.
5. Путь в XXI век. Стратегические проблемы и перспективы российской экономики: монография / под ред. Д. Львова. М.: Экономика, 1999. С. 182–185.