

МЕТОДОЛОГИЯ

УДК 338.24 (470.26)

О.В. Козловская, Е.Н. Акерман

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ КОНКУРЕНЦИИ
В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Рассмотрен системный подход к исследованию конкуренции на всех уровнях мировой хозяйственной системы и выявлена специфика инновационной конкуренции в условиях глобализации. Отмечена необходимость создания новых форм конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов, обеспечивающих получение синергетических эффектов.

Ключевые слова: конкурентоспособность, синергетический эффект, кластер.

Принципиально новые условия политического, культурного и социально-экономического взаимодействия участников экономической деятельности в условиях глобализации обостряют противоречия хозяйствующих субъектов и изменяют общепринятое понимание самой сути конкурентоспособности. В этой связи особую актуальность представляет анализ сложившихся подходов в определении конкуренции и ее характеристики – конкурентоспособности.

В исследовании эволюции теории конкуренции выделяют несколько подходов, акцентирующих внимание на различных ее формах и особенностях: поведенческий, исследующий конкурентную борьбу экономических агентов друг с другом за покупателей (А. Смит, Дж. Робинс, А. Маршалл); структурный, анализирующий структуры рынка (Э. Чемберлин, Й. Шумпетер); функциональный, исследующий факторы конкурентных преимуществ – от борьбы за ресурсы и покупателя до соперничества в области инноваций (Л. Мизес, Ф. Хайек, М. Портер, В. Ойкен, К. Эйзенхарт); системный, рассматривающий конкуренцию как неотъемлемое свойство любой социально-экономической системы (Р. Мэтьюз).

В рамках системного подхода Р. Мэтьюз впервые отметил прикладной аспект конкуренции, рассмотрев ее не только через призму конкурентной борьбы, но и как неотъемлемое свойство экономических субъектов любого уровня, обосновывая, что конкуренция представляет собой децентрализованную систему координации деятельности хозяйствующих субъектов (рыночных агентов). Тем самым он смещает акцент с характера взаимодействия субъектов рынка в терминах борьбы на другую ее сторону – координацию деятельности.

Рассмотрение конкуренции с точки зрения системного подхода с учетом задачи исследования дает возможность выявить качественные изменения состава, связей и структуры в целом при функционировании экономической системы в условиях влияния глобализации и проанализировать конкуренцию

как источник саморазвития, стимулирующий развитие системы от простых форм к сложноорганизованным.

В качестве модели исследования использована модель системной конкурентоспособности Й. Майер-Стамера, представленная в работе «Переосмысление системной конкурентоспособности» [1]. В основе подхода лежит идея о том, что проведение государственной политики, направленной на создание необходимых макроэкономических условий для экономического развития, и отлаженное функционирование механизмов рыночной экономики являются необходимыми, но не достаточными условиями успешного экономического развития страны. В качестве значимого фактора называется динамичность предпринимательской среды, которая представляет собой способность создавать благоприятные условия для развития предпринимательства за счет совместных усилий государства и общества, тем самым акцентируя внимание на роли коллективных, кооперативных эффектов в процессах самоорганизации.

Системность данного подхода определяется автором как «совокупность акторов, институтов, организаций, которые взаимосвязаны между собой через сложный механизм обратной связи, что и создает логически согласованное единство – экономическую систему» [1]. Детерминанты системной конкурентоспособности представлены на рис. 1 [1].

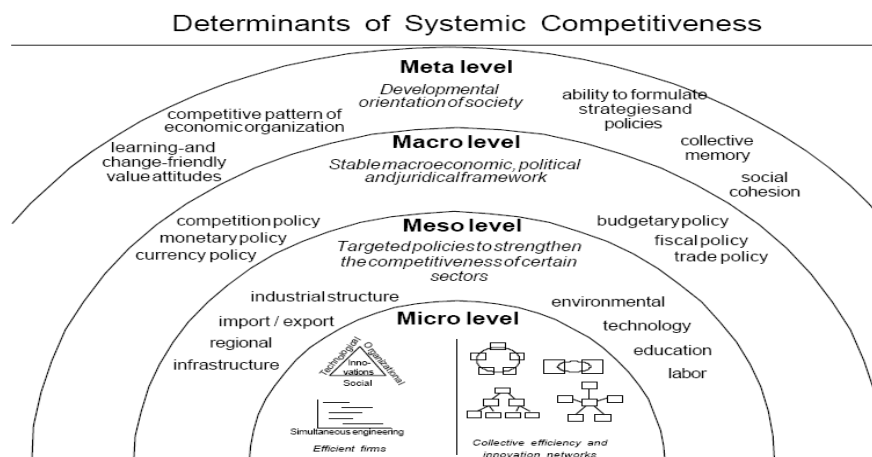


Рис.1

Детерминантами метауровня в данной модели являются: общественная идентичность, менталитет, способность формулировать и разрабатывать стратегии и реализовывать политику, конкурентная среда экономического пространства.

Рассматривая детерминанты конкурентоспособности метауровня, необходимо учитывать динамические изменения, происходящие в конце XX в. в развитии общественного производства. Развитые страны, задающие тенденции глобализации, переходят в новую социально-экономическую форма-

цию – неэкономическую, характерной особенностью которой является приоритетность знаний и компетенций, а следовательно, и возникновение нового набора ценностей, направленных на воспроизводство высокого качества жизни. Отсюда введение в качестве детерминанты метауровня – принятие ценностей обучения и развития – позволит выйти за рамки экономических факторов конкурентного взаимодействия, учесть новое понимание значимости человеческого фактора.

Детерминантой макроуровня является стабильная макроэкономическая, политическая и правовая среда: торговая, налоговая, бюджетная, конкурентная, денежно-кредитная и валютная политики.

Многочисленные исследования 90-х гг. XX в., особую значимость придают институциональной структуре государства. Речь идет об экономической культуре той или иной страны, т.е. соответствии социально-экономической жизни современным условиям развития страны. Отличительной особенностью конкурентоспособных стран-лидеров в постиндустриальную эпоху является наличие таких политико-экономическими институтов, как рыночная экономика, наличие частной собственности, эффективный государственный аппарат, публичные и открытые компании и финансовые учреждения и т.п. Поэтому под конкурентоспособностью национальной экономики чаще всего понимается степень эффективности институтов страны и правительственных политик, в долгосрочном плане соответствующих уровню экономического роста в рамках структуры мировой экономики в целом.

Тенденции глобализационных процессов, с нашей точки зрения, находят отражение в содержании определения, предлагаемого Международным институтом развития менеджмента, как «...способность страны создавать добавленную стоимость и таким образом повышать национальное благосостояние посредством управления активами и процессами...» [2].

Определение конкурентоспособности на основании добавленной стоимости, а не прибыли обусловлено наличием экзогенных факторов, влияющих на производство товаров. Так, эндогенные факторы преимущественно оказывают воздействие на размер прибыли, в то время как экзогенные (политические, экологические, технологические, социально-культурные) оказывают опосредованное влияние на экономический процесс, не поддающийся количественной оценке, именно их влияние сказывается на сравнительной оценке товаров, произведенных в различных условиях.

Характерной особенностью инновационной экономики является переход от максимизации прибыли к максимизации добавленной стоимости, а международная специализация опирается не на факторы, имеющиеся в избытке в стране (рабочая сила, сырье), а на возможности повышения производительности труда для производства товаров с высокой добавленной стоимостью. Следовательно, доминантным конкурентным преимуществом государства является способность «выращивать» конкурентоспособных на мировых рынках отечественных производителей посредством эффективного функционирования существующих институтов и проводимой политики.

Детерминантой мезоуровня выступает целенаправленная политика по укреплению конкурентоспособности определенной отрасли: рынок труда, образование, технология, окружающая среда, отраслевая структура, соотношение

импорта и экспорта, региональная инфраструктура. Мировой опыт свидетельствует о том, что в современных условиях успешная интеграция субъектов в глобальный рынок все чаще происходит как раз на уровне региональной экономики, а не государства в целом или, по крайней мере, этот процесс начинается с регионального уровня. Например, политика конкурентоспособности в США базируется на экономической самостоятельности отдельных штатов, а не страны в целом. Особенностью европейского подхода является его направленность на межрегиональную кооперацию в рамках отдельных стран и ЕС в целом, тем самым обеспечивая повышение своей конкурентоспособности в глобальной экономике.

В российской практике рассматриваются в основном две концепции определения конкурентоспособности: глобальная конкурентоспособность страны на мировых рынках и конкурентоспособность отечественных компаний на национальном и мировом рынках, в то время как регион рассматривается в контексте размещения конкурентоспособных предприятий. Отметим, что ограниченность такого подхода ярко проявляется в условиях постиндустриальной экономики. Так, в условиях индустриальной экономики проявление эффектов синергии исследовалось в контексте географической концентрации компаний вблизи природных ресурсов и крупных городов. С развитием процессов глобализации во второй половине XX в. предметом исследовательских интересов стали полюса роста, структуры с прямыми и обратными связями, агломерации, промышленные районы и т.д.

В глобальной экономике в конкурентной борьбе синергетические эффекты образуются от взаимодействия в инновационной среде. Поскольку конкуренция приобретает инновационный характер, то способность генерировать синергию на базе знаний и компетенций выступает результатом конкурентной борьбы, приводящим к возникновению инновационной среды.

Построение инновационной экономики невозможно без создания особых территорий – центров генерации и распространения инноваций, что особенно актуально для нашей страны. Основными факторами конкурентоспособности инновационных регионов и городов, с нашей точки зрения, являются:

- наличие критической массы устойчиво развивающихся исследовательских, научных, образовательных, инновационных структур, конкурентоспособных в национальном и международном масштабе;
- ориентация бизнеса на освоение и продвижение инновационных продуктов и услуг;
- благоприятная локальная среда для развития инновационных процессов, обусловленная, в частности, инновационной ориентацией региональных и муниципальных органов власти и местного сообщества;
- «инновационный дизайн» комфортных городских территорий, где созданы условия для открытой коммуникации, социальных и культурных экспериментов;
- высокая доля образованного молодого населения;
- центральное место университетского кампуса в городском пространстве.

Итак, качественная городская среда в сочетании с активностью университетов, научных организаций, инновационных компаний и высокотехнологичных предприятий – основные факторы, позволяющие повысить эффективность, интенсивность процесса создания и распространения инноваций, а следовательно, и конкурентоспособность.

Детерминантами микроуровня являются: эффективная фирма, инновационные сети, совместные разработки, технологические, организационные и социальные инновации. На микроуровне конкурентоспособность, как правило, определяется «способностью фирмы конкурировать, расти и получать прибыль на рынке» [3]. На этом уровне конкурентоспособность состоит в производстве товаров, соответствующих стандартам качества и требованиям рынка.

Отметим, что данная модель с ее детерминантами на всех уровнях экономической системы позволяет рассматривать экономику любого уровня, с одной стороны, как самостоятельную автономную систему, состоящую из ряда взаимодействующих подсистем, а с другой – как элемент более сложных систем, тем самым появляется возможность исследования синергетических эффектов, образованных за счет кооперативного взаимодействия входящих в систему элементов.

Анализ эволюции подходов к исследованию конкуренции свидетельствует о ее меняющихся формах: от ценовой конкуренции к «инновационной», охватывающей не только ценовые и качественные характеристики продукции, но и эффективность производственного процесса, внедрение НИОКР и многое другое.

В процессе формирования новой экономики появилось новое понятие, характеризующее взаимодействие субъектов рыночных отношений, – «коопетиция». Авторство этого понятия принадлежит Р. Норде, генеральному директору Novell [4]. Первоначально наиболее широкое распространение это понятие получило в компьютерной индустрии, столкнувшейся с задачей поиска новой формы организации взаимодействия между фирмами, разрабатывающими программное обеспечение и оборудование. Коопетиция, таким образом, рассматривалась как наиболее эффективный способ реализации инновационных разработок в практике.

Коопетиция, в определении А. Бранденбургера, – это революционный подход, объединяющий конкуренцию и кооперацию. В рамках этого подхода становится возможной трансформация конфликта интересов в многосторонние конкурентные преимущества – «это способ избежать деструктивной конкуренции и выстроить рынок для всех участников, включая конкурентов, поставщиков и потребителей. Идея заключается в совместной деятельности, направленной на поиск новых рынков и расширение уже существующих, а не на бесконечную борьбу за потребителя. Ключевое отличие коопетиции от других бизнес-стратегий состоит в предположении о том, что необязательно наличие проигравшего на каждого выигравшего» [4].

Эта идея получила дальнейшее развитие в работах многих исследователей. В работе К. Поленске к конкуренции и кооперации было добавлено и сотрудничество, а формой отражения этой взаимосвязи стал треугольник [5]. Отмечая общие черты сотрудничества и кооперации, автор тем не менее счи-

тает значимым подчеркнуть их различия: сотрудничество определяется им как участие двух или более акторов в разработке, производстве или маркетинге товара (услуги); кооперация понимается как формальное или неформальное соглашение двух и более участников об обмене информацией, осуществлении подготовки управленческих и производственных кадров, предоставлении информации о рынках.

Соорганизация разнонаправленных форм деятельности конкуренции, сотрудничества и кооперации обладает потенциалом формирования нового типа стратегической взаимосвязи между акторами, основанной на общности ценностей и экономической выгоде. В отличие от ресурсного подхода, основанного на конкурентном преимуществе в обладании материальными ресурсами, ценность которых снижается, если ими обладают и другие акторы или их цена с течением времени увеличивается, предлагаемый подход позволяет выйти за рамки жесткой конкурентной борьбы и становится новым способом обеспечения устойчивого развития.

Содержание современных отношений хозяйствующих субъектов не может быть в полной мере отражено в привычном уже понимании конкуренции в терминах соперничества и борьбы. Понимание характера взаимосвязи между конкуренцией, кооперацией и сотрудничеством и самой возможностью организации взаимодействия между хозяйствующими субъектами на отличных от традиционной конкуренции основаниях открывает новые возможности для разработки политики, направленной на формирование и повышение конкурентоспособности субъекта экономической деятельности, действующего в различных масштабах (фирма, регион, страна, международный уровень) за счет преодоления ограничений, накладываемых конкуренцией, и появления стратегических преимуществ, возникающих в результате объединения (рост производительности труда, снижение издержек производства), поскольку эффект от совместных действий выше простой суммы индивидуальных усилий.

В развитие данного подхода остановимся на более подробном рассмотрении характера взаимодействия между отдельными элементами экономической системы и выделим основные понятия.

Для удовлетворения своих потребностей и реализации своих интересов субъекты хозяйственной деятельности вступают в конкурентные отношения с другими субъектами из-за ограниченности ресурсов, представляющих ценность более чем для одного из субъектов (под ресурсом в данном случае мы понимаем все, что необходимо участникам конкурентных отношений для реализации своих потребностей и интересов). Для того чтобы обеспечить себе определенную долю рынка, субъект должен обладать определенными конкурентными преимуществами, наличие которых и обеспечивает его успех как участника конкурентных отношений.

Отметим, что каждый хозяйствующий субъект обладает определенным спектром конкурентных преимуществ, в котором присутствуют наиболее значимые (доминантные), потеря которых может оказаться «фатальной» в его конкурентной борьбе, и дополняющие преимущества, потеря которых изменяет конкурентное положение субъекта.

Продолжая характеристику спектра конкурентных преимуществ, отметим, что доминантное конкурентное преимущество хозяйствующего субъекта во многом зависит от уровня мировой хозяйственной системы, на котором конкурируют субъекты: региональный, национальный и мировой уровень (см. рис. 1). Таким образом, изменение одного и того же фактора в разной степени будет по-разному влиять и на изменение конкурентного положения субъекта. Каждый субъект имеет свой диапазон наиболее благоприятного (оптимального) значения доминантного фактора, за пределами которого конкурентное преимущество теряет статус доминантного. Таким образом, возникает проблема определения оптимальной области спектра его конкурентных преимуществ и устойчивости конкурентного положения, т.е. его способности сохранять свое конкурентное положение на рынке при меняющихся условиях внешней среды.

Динамичность конкурентного положения хозяйствующего субъекта обусловлена изменениями внешней среды и ее факторов (отдельные элементы внешней среды, которые прямо или опосредованно влияют на конкурентное положение хозяйствующего субъекта). Таким образом, рассматриваемый хозяйствующий субъект является конкурентоспособным в определенный момент времени, на данном рынке, при наличии доминантного конкурентного преимущества, которое служит необходимым условием его жизнеспособности. Следовательно, особое внимание заслуживает вопрос о потенциальной возможности субъекта сохранять свое конкурентное положение при меняющихся условиях внешней среды, т.е. способности сохранить или расширить спектр своих доминантных и дополняющих конкурентных преимуществ.

Решением проблемы оптимальной устойчивости субъекта рыночного взаимодействия, с нашей точки зрения, является его так называемая коопетиционная способность, позволяющая ему гибко адаптироваться к изменяющейся внешней среде за счет расширения спектра конкурентных преимуществ.

Основываясь на вышеизложенном, отметим особенности взаимодействия хозяйствующих субъектов посредством конкуренции (в традиционном ее понимании, в терминах борьбы) и коопетиции. Так, особенностью взаимодействия хозяйствующих субъектов в ходе конкуренции является конфликт интересов, направленный на получение ресурса и удовлетворение потребностей за счет блокирования деятельности конкурента. Исходя из определения коопетиции, приведенного выше, считаем, что данное взаимодействие направлено на получение ресурса и реализацию интереса посредством когерентного взаимодействия хозяйствующих субъектов и образования новой системы, имеющей новые степени свободы, и, как следствие, возможность расширения спектра доминантных и дополняющих конкурентных преимуществ, в том числе за счет синергетического эффекта, выражающегося в превышении совокупных результатов деятельности интегрированной экономической системы над суммой результатов деятельности хозяйствующих субъектов до их объединения.

Согласно модели Р. Мэтьюза источником синергетического эффекта являются субаддитивность и супераддитивность [6]. Субаддитивность проявляется в снижении совокупных затрат за счет интеграции предприятий при со-

хранении существующих объемов производства, а следовательно, и в получении большей прибыли, чем суммарная прибыль до интеграции, что и обуславливает проявление супераддитивности. Кроме того, выделяют два вида синергии: расширения и связанности. Первая возникает за счет субаддитивности и супераддитивности и проявляется в обретении каждой из систем возможности использовать ресурсы, имеющиеся у другой экономической системы. Синергия связанности возникает за счет супераддитивности и проявляется в появлении у объединенных экономических систем качественно нового ресурса.

Новыми формами объединения являются такие пространственные, или структурные, формы организации, как кластеры и предприятия, структурированные в виде сети.

М. Портер, рассматривая кластер как сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, подчеркивает, что «кластеры, несомненно, представляют собой комбинацию конкуренции и кооперации» – конкуренция по горизонтали, кооперация – по вертикали [7].

В японской экономике «кластер – это форма сети, наблюдающейся в пределах географического региона, в которой близкое расположение фирм и организаций обеспечивает наличие определенных форм общности и повышает частоту и силу взаимодействия» [8. С. 234].

Как отмечает М. Портер: «Превалирование в экономике кластеров, а не изолированных фирм и отраслей показывает важность понимания характера конкуренции и роли географического расположения в конкурентных преимуществах. Даже, несмотря на снижение важности существовавших ранее причин возникновения кластеров в связи с процессами глобализации, наблюдается всевозрастающее значение новой роли кластеров в конкурентной борьбе в условиях все более усложняющейся, базирующейся на научном знании и динамичной экономике» [7. С. 231].

Таким образом, мы рассматриваем коопетиционную способность как способность к эффективному (когерентному) взаимодействию субъектов, направленную на реализацию новых видов экономических процессов, которые не могут быть реализованы каждым партнером в отдельности, что является новым качеством целого по отношению к его частям. Считаем, что данное свойство является характеристикой взаимодействия хозяйствующих субъектов в постиндустриальном обществе и, по сути, выступает инновацией, в то время как конкурентоспособность в традиционном понимании – атрибут индустриального общества. В обоснование наших выводов напомним, что понятие коопетиции появилось в компьютерной индустрии в результате поиска новых форм организации взаимодействия между фирмами и стало наиболее эффективным способом реализации инновационных разработок в практике.

Итак, отмечая эволюцию понятия «конкурентоспособность», отражающей основные тенденции современных глобализационных процессов, конкурентоспособность можно рассматривать не только как механизм адаптации к

динамично меняющемуся экономическому пространству, но и как основополагающий принцип организации разного в глобализирующемся мире.

Литература

1. *Meyer-Stamer J.* Systemic Competitiveness Revisited. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.mesopartner.com/publications/Systemic_revisited.pdf
2. *Definitions of competitiveness.* National Competitiveness Council [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.forfas.ie/ncc/reports/ncc/ann1.htm>
3. *Reinert E.S.* Competitiveness and its predecessors – a 500-year cross-national perspective // *Structural Change and Economic Dynamics*. 1995. Vol. 6, № 25. P. 23–42.
4. *Coopetition* [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ctv.es/USERS/roman/coopet.htm>
5. *Polenske K.R.* Competition, Collaboration and Cooperation: An Uneasy Triangle in Networks of Firms and Regions // *Regional Studies*. 2004. Vol. 38. № 9. P. 1029–1043.
6. *Matthews R.* The Organization Matrix and the Evolutions of Strategy (Part 2) // *Economic Strategies*. 2005. Vol. 33–34. № 07–08.
7. *Портер М.Э.* Конкуренция: Пер. с англ. М., 2000.
8. *Японская экономика в преддверии XXI в.: Становление конкурентного корпоративного государственного капитализма* / Под ред. В.К. Зайцева. М., 1991.