

В ЛАБОРАТОРИИ УЧЕНОГО

Е. С. Авраменко

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТРАНСФЕРТ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ И ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Последние десятилетия XX века ознаменовались значительным углублением процессов международной экономической интеграции, одной из важнейших характеристик которой является глобализация мировой экономики. Суть процесса глобализации мировой экономики состоит в значительном расширении и усложнении взаимозависимости между отдельными экономическими субъектами, национальными экономиками, в углублении процессов интеграции всемирного информационного пространства, мирового рынка капиталов, товаров и рабочей силы.

В ходе процесса глобализации формируется целостная международная экономическая система, которая охватывает территорию всей планеты и диктует правила существования отдельным национальным экономикам. В процессы международной экономической интеграции оказываются все более вовлеченными не только крупные страны, но и относительно небольшие, не только экономически развитые, но и развивающиеся. Ни одна экономика – развитая, растущая или переходная – не может быть самодостаточной, базироваться исключительно на имеющихся факторах производства, технологиях и потребности в капитале¹.

Есть все основания предполагать, что процессы глобализации будут играть определяющую роль в мировом экономическом развитии в XXI веке и станут основой формирования новой системы международных экономических отношений. Отдельные национальные экономики в будущем станут еще более взаимозависимыми через комбинацию внешней торговли, международных альянсов и капиталовложений многонациональных компаний.

Глобализация мировой экономики – это сложный, противоречивый процесс, обусловленный комплексом технологических, экономических, политических, экологических и социально-культурных факторов. Этот процесс имеет длительную историю и может рассматриваться как важный этап интернационализации хозяйственной жизни – существенного фактора экономического роста в мировой экономике на протяжении XX века. Углубление процессов интернационализации хозяйственной жизни, выраженное в глобализации мировой экономики, было обусловлено рядом предпосылок.

В качестве одной из предпосылок процесса глобализации мировой экономики следует выделить информационную революцию конца XX века, создание глобальных информационных сетей. Информационные технологии, с одной стороны, способствуют ускорению экономического, научно-технического и культурного развития человеческого сообщества, а с другой стороны, могут служить орудием усиления соперничества и конкуренции между ними. В контексте информационной революции глобализация является синонимом взаимопроникновения и слияния экономик под давлением все более острой конкуренции и ускорения научно-технического прогресса².

Другой предпосылкой процесса глобализации мировой экономики выступает стремительный рост масштабов интернационализации капитала и усиление конкурентной борьбы компаний, оперирующих на международных рынках. Региональные транснациональные компании (ТНК) «перерастают» в глобальные, осуществляя «оптимизацию производственных процессов, использования ресурсов и научных разработок, диверсификацию и управление инвестициями в мировом масштабе»³.

Важной предпосылкой нового этапа интернационализации хозяйственной жизни является значительный рост дефицитности природно-сырьевых ресурсов и ужесточение на мировом рынке борьбы за контроль над их источниками. По сути дела это борьба за контроль над всеми природными ресурсами планеты, включая воздух, воду, землю.

Процессы глобализации мировой экономики получили значительный толчок в условиях угрозы неконтролируемого распространения оружия массового уничтожения, увеличивающего риск всеобщей катастрофы.

Глобализация мировой экономики представляет собой новый этап взаимозависимости стран, регионов, а также отдельных экономических субъектов, создает новую внешнюю среду деятельности компаний, характеристики которой являются относительно универсальными и не связаны с деятельностью фирм в конкретных странах и регионах мира. Компании, оперирующие на внешних рынках, вынуждены учитывать возможность быстрой потери своих конкурентных преимуществ в условиях новой «взаимосвязанности» мировой экономики. Широкое распространение новейших информационных технологий, относительно легкий доступ к источникам финансовых ресурсов, значительно сократившийся жизненный цикл продуктов и технологий делают все менее значимыми входные барьеры на рынки и заставляют искать новые формы и пути сохранения конкурентных преимуществ компаний.

В этом контексте чрезвычайно важное значение приобретают различные формы международного научно-технического сотрудничества, в частности, обмен научно-техническими знаниями, предоставление консультационно-управленческих, организационных услуг и т. д.

Одной из перспективных форм международного научно-технического сотрудничества является трансферт передовых технологий в сфере управ-

ления, что позволяет решить целый комплекс экономических и социальных проблем в принимающей экономике, содействует эффективной интеграции национальной экономики в мировую благодаря достижению нового качества управления как на микро-, так и на макроуровне.

Сущность операций по международному трансферу технологий заключается в обмене на коммерческой основе результатами научно-технической деятельности между контрагентами разных стран, включая и внутрифирменный обмен, т. е. обмен между материнскими компаниями ТНК и их заграничными филиалами⁴.

Понятие «технология» традиционно трактуется как в узком, так и в широком смысле слова. В узком смысле слова под технологией понимается техническая информация, представленная в патентах, или техническое знание, переданное в письменной форме⁵.

В широком смысле слова технология определяется как набор всех навыков, знаний и процедур, необходимых для создания и использования экономических благ⁶. Здесь технология включает в себя наряду с материальными компонентами и «нематериальные информационные компоненты обеспечения процесса производства», такие как знания, навыки маркетинга и менеджмента, здоровье, образование и т. д. Такой взгляд на технологию позволяет дать ее определение одной фразой: «способ преобразования факторов производства в готовую продукцию». В дальнейшем мы будем придерживаться этой более широкой трактовки понятия «технология».

Традиционно выделяются три основные группы технологий: *технологии производственных процессов (процессные технологии)*, *технологии продуктов (продуктовые технологии)* и *технологии управления (управленческие технологии)*. Они могут быть также дополнены ресурсосберегающими технологиями, технологиями потребления, информационными и иными технологиями, приобретающими все большую значимость в современном мире.

Встречается также разделение передаваемых технологий на технологию, воплощенную в чем-либо (*embodied technology*), и технологию ни в чем не воплощенную (*disembodied technology*). Известный специалист по проблемам трансфера технологии в развивающиеся страны Г. Хэллайнер выделяет в связи с этим 4 варианта трансформируемой технологии:

1. Технология, юридически оформленная в форме патента или торговой марки;
2. Технология в форме, не подлежащей патентной защите либо не запатентованных ноу-хау;
3. Технология, воплощенная в квалифицированной рабочей силе;
4. Технология, воплощенная в материальных экономических благах (физических продуктах)⁷.

Другой известный исследователь международного трансфера технологий Х. Стефан (Hill Stephen) выделяет три типа трансформируемой технологии, воплощенной:

1. В изделиях (физических продуктах);
2. В процессе производства;
3. В квалифицированной рабочей силе, в человеке⁸.

Все эти классификации, безусловно, во многом схожи; в частности, все они выделяют технологии, воплощенные в материальных экономических

благах – физических продуктах, изделиях, а также технологии, воплощенные в человеке, квалифицированной рабочей силе. В современных условиях, когда общество вплотную подошло к формированию основ новой постиндустриальной цивилизации, когда назрел глобальный конфликт между достигнутым уровнем общественного производства и экологической средой обитания, между вещным и личностным составом производительных сил, большую значимость приобретают управленческие технологии.

Управленческие технологии в самом общем виде можно определить как совокупность методов и процессов управления, а также научное описание способов управленческой деятельности, в том числе формирование управленческих решений для достижения общих и конкретных целей организации⁹.

Управленческие технологии не являются независимыми от других типов технологий, а взаимодействуют с ними в различных формах. Некоторые авторы выделяют в этой связи различные уровни вовлеченности управленческих технологий в процессные производственные технологии:

1. Процессные производственные технологии, воплощенные в готовых продуктах, изделиях (например, факсимильные машины);
2. Процессные производственные технологии, которые поддерживаются некоторыми организационными, управленческими технологиями (например, телефонные системы);
3. Организационные, управленческие технологии, которые поддерживаются некоторыми процессными технологиями (например, почтовые системы);
4. «Чистые» управленческие, организационные технологии (например, Т-группы и кружки контроля качества)¹⁰.

Управленческие технологии являются важным резервом повышения эффективности и качества управления компанией. Особенно актуальным это становится в условиях международной экономической интеграции, одним из важнейших итогов и характеристик которой является глобализация мировой экономики. В научной литературе, посвященной проблемам глобализации, встречается суждение о том, что главным инструментом развития человечества на этапе глобализации становится совершенствование «организационной структуры» – механизма объединения ограниченных и неэффективных по отдельности людей в эффективные коллективы¹¹. Безусловно, основная роль в формировании такого рода коллективов отводится управленческим технологиям, которые «являются наиболее тщательно охраняемой коммерческой тайной практически любой корпорации, ибо технологию производства можно купить или придумать, а технологию управления достаточно крупной организации можно только вырастить, как живое существо, вместе с самой организацией». Точнее говоря, управленческие технологии «представляет собой механизм функционирования именно живого существа-организации»¹².

На развитие управленческих технологий оказали влияние следующие факторы: возрастание роли интеллектуальных, информационных, организационных, управленческих ресурсов, рассмотрение человека в качестве главного, определяющего и неисчерпаемого (в отличие от всех других), фактора экономического роста.

Понятие *трансферт технологии*, как и понятие технологии, можно также трактовать в широком и узком смысле слова. В узком смысле слова это передача технологии из одного места в другое и/или от одного пользователя к другому, т. е. речь идет о передаче собственно технологии или технологии в «чистом» виде¹³.

В широком смысле слова передача технологии включает в себя технологию как в «чистом» (неовещественном), так и в материализованном (овещественном) виде. В широком смысле слова трансферт технологии включает в себя наряду с собственно ее передачей также ее расширение, улучшение и развитие. Последнее, таким образом, подразумевает своего рода строительство или создание технологических «умений» и способностей в принимающей стране¹⁴.

Трансферт технологии может быть рассмотрен не как единовременный акт, а как долговременная форма взаимоотношений между фирмами, поскольку под технологическим обменом в широком смысле слова можно понимать едва ли не весь спектр международных экономических отношений: купля-продажа патентов и лицензий, торговля товарами, предоставление консультационных, управленческих услуг и т. п.

Технологии выступают также одним из факторов производства, обладающим большей способностью к международной мобильности по сравнению с основными факторами производства. Внедрение новых технологий позволяет увеличить производительность труда, поэтому их можно рассматривать, во-первых, как способ увеличения предложения других факторов производства или, во-вторых, как самостоятельный фактор производства.

В теоретической литературе обычно выделяют три типа трансферта технологий. К первому типу относится трансферт «процессных» технологий, подразумевающий передачу более совершенных технологических процессов производства традиционных продуктов и тем самым снижение издержек. Ко второму типу относится трансферт «продуктовых» технологий, воплощенный в улучшении качества выпускаемого товара либо в росте разнообразия конечных физических продуктов, изделий. К новому – третьему – типу трансферта технологий можно по праву отнести трансферт управленческих технологий.

Исследователи проблем международного трансферта производственной технологии акцентируют внимание на необходимости сопровождения их трансфертом организационных или управленческих технологий, например, системы контроля за качеством или программы по управлению персоналом, т. е. процессов, которые не включают в себя сами технологии промышленного производства.

Говоря другими словами, относительно новой формой трансферта технологии в «чистом» виде является *экспорт методов управления и организации*. Появление этой формы трансферта «связано с возрастанием роли управленческого фактора в обеспечении эффективности современного производства»¹⁵.

Международный трансферт управленческих технологий занимает особое место в системе международных экономических отношений, которое обусловлено специфическими чертами передаваемых технологий, объединяющими их с научно-техническими знаниями. Научно-технические знания и управленческие технологии обладают следующими особенностями:

1. Научно-технические достижения носят уникальный характер. Они не могут быть получены и воспроизведены так, как это происходит с товарами в материально-вещественном производстве и с услугами в «третичном» секторе. В то же время существует возможность имитации научно-технического достижения, его репродукции.

2. Получению научно-технических знаний и особенно их материализации в новой технике и технологии присуща высокая степень неопределенности, технического и экономического риска. В сфере научно-технической деятельности отсутствует прямая связь между затратами и результатами (имеется в виду как технический аспект проекта, так и его экономический эффект для создателя и производителя новшеств).

3. Затраты на НИОКР трудно сопоставить с эффектом, который может принести использование их результатов конкретному потребителю, отдельному экономическому субъекту, народному хозяйству, государству, обществу в целом. Следствием данной особенности научно-технических знаний является то, что производственная функция, отображающая связь между объемом факторов производства (в данном случае затратами на НИОКР) и объемом выпуска в процессе производства товаров и/или услуг (в данном случае экономическим эффектом от использования результатов), трудно определима. Таким образом, имеет место неопределенность производственной функции.

4. Научно-технические результаты, в какую бы форму они не были облечены – материальную или невещественную, не расходуются, не поглощаются в процессе их потребления, в том числе и производительного. Данная особенность научно-технических знаний и управленческих технологий отражает их свойство как общественных благ, а именно свойство несоперничества (неконкурентности) в потреблении, следствием которого является то, что увеличение числа потребителей блага не влечет за собой снижение полезности, доставляемой каждому из них.

5. Управленческие технологии, как и научно-технические знания, имеют свойство легкого копирования, присвоения со стороны покупателя в процессе экспертизы, оценки качества этих благ. С этой точки зрения управленческие технологии обладают вторым свойством общественных благ, а именно свойством неисключаемости из потребления, когда ограничить доступ потребителей к такому благу практически невозможно¹⁶.

Особенности управленческих технологий как смешанного общественного блага, в частности такие их свойства, как несоперничество в потреблении и относительная неисключаемость,¹⁷ являются определяющими факторами в понимании того, почему на тех рынках, где информационная составляющая свойств продукта имеет большое значение, возникает опасность «растворяемости» или возможности утери конкурентного преимущества компании. «Растворяемость» конкурентных преимуществ фирмы является разновидностью рыночного несовершенства и обуславливает внимание к институциональной стороне реализации сделок.

Если в торговле определенной группой товаров опасность «растворяемости» конкурентного преимущества компании действительно существует, традиционные рыночные формы продажи фирменных продуктов и услуг более не подходят для операций фирмы на соответствующем рынке. В силу высоких трансакционных издержек рыночной формы координации более предпочтительными формами сделок становятся кооперация между фирмами либо вертикальная – горизонтальная интеграция.

Перечисленные выше особенности научно-технических знаний, их свойства как общественных благ являются определяющими факторами в выборе формы международного трансфера управленческих технологий.

Трансферт передовых методов управления способствует повышению эффективности использования производственных и человеческих ресурсов как в компаниях с иностранным участием, так и в национальных фирмах принимающей экономики, содействует росту конкурентоспособности национальных производителей, что становится особенно актуальным в условиях глобализации мировой экономики.

В связи с этим проблемы трансферта передовых управленческих технологий, внедрение их на практике и значение их для принимающей экономики получают все большее теоретическое и практическое осмысление в современной научной литературе.

Так, по мнению одного из отечественных исследователей этой проблемы, М. Делягина, на сегодняшний день в России существует явное противоречие между относительно передовыми производственными технологиями, которые могут быть получены за счет международного научно-технического и производственного обмена, и существующими отсталыми технологиями управления. Обусловлено это противоречие целым рядом факторов, но – в первую очередь – исторически сложившейся и доминировавшей на протяжении многих десятилетий административно-командной системой управления как на уровне отдельного предприятия, так и на уровне государственной системы управления.

Развитие производственных технологий уже с конца 50-х годов XX века предъявляло к управленческим технологиям заведомо неприемлемые для существовавшей в Советском Союзе политической системы требования, а именно делегирование полномочий, сокращение количества уровней управления, стимулирование инициативы и самостоятельности. Когда приспособление системы управления обществом к этим требованиям начало угрожать ее принципиальным основам, передовые технологии производства были локализованы в наиболее важные для выживания страны сферы – научную и оборонную, оторванные от общественной жизни в целом. Примером этого могут служить «закрытые города», изолированные даже территориально и потому безопасные для управляющих систем общества¹⁸.

Таким образом, отсталые управленческие технологии первоначально практически остановили течение несовместимого с ними (угрожавшего их существованию) технологического прогресса в остальных сферах жизнедеятельности общества. В дальнейшем это привело к практической остановке технологического прогресса в масштабах всей страны и явилось причиной необратимого и нарастающего отставания СССР в мировой конкурентной гонке, отката страны назад в тот момент, когда остальной мир сделал качественный рывок вперед, войдя в новую эпоху глобальных перемен.

Нам представляется важным утверждение М. Делягина, что именно «невнимание к взаимодействию технологий производства и управления стало непосредственной причиной возникновения глубочайшего внутреннего конфликта, длившегося несколько десятилетий и завершившегося полным разрушением общества и технологической деградацией, беспрецедентными в новейшей истории человечества»¹⁹.

В этой связи мы считаем чрезвычайно актуальным и перспективным направлением международного сотрудничества для России трансферт не только новейших технологий производства, но и увязанных с ними воедино управленческих технологий. Такой комплекс технологий рассматривается нами как эффективный способ интеграции страны в систему глобального хозяйства.

Специфической особенностью международного трансферта управленческих технологий является относительно меньшая целостность процедуры их передачи в сравнении с процедурой передачи производственных технологий.

Во-первых, это связано с тем, что в отличие от производственных, которые всегда более «закодированы, зашифрованы», организационные, управленческие технологии всегда более зависимы от социального контекста, и их международная передача неизбежно влечет за собой изменения и новшества запланированного и незапланированного характера. Это обусловлено тем, что большую роль в трансферте управленческих технологий играют различия в культурных и социальных нормах страны-импортера.

Во-вторых, следующим важным различием между производственными и управленческими технологиями является та степень, с которой элементы технологии могут быть отсоединены и адаптированы независимо от целого в процессе трансферта.

В зависимости от степени целостности процедуры передачи управленческих технологий можно выделить две широкие категории трансферта управленческих технологий: передача полных организационно-управленческих форм и передача элементов организации управления.

Яркой иллюстрацией трансферта полных управленческих и организационных форм может являться Япония в период 1868–1912 годов либо Китайская Народная Республика (КНР) в период своего становления, отличительной чертой которого было копирование советской экономической, политической и военной модели государственного устройства. Если обращаться к примерам деятельности отдельных компаний, то учреждение нового представительства фирмы *McDonalds* за рубежом включает трансферт полных организационно-управленческих технологий. В этом случае материнская компания навязывает своим филиалам ее собственные управленческие модели в качестве обязательных форм поддержки и сопровождения трансферта собственно производственных технологий.

Вторая широкая категория трансферта – передача элементов организации управления. Примером этого может служить современная Япония, где японские компании передают своим зарубежным партнерам в одном случае – систему контроля качества продукции, в другом случае – систему руководства производством (компании *Honda*, *Fuji*, *Xerox*).

Очевидно, что соотношение этих двух широких категорий трансферта управленческих технологий – передача всей совокупности управленческих форм и передача отдельных элементов организации управления – имеет более произвольный характер, нежели в производственных технологиях, поскольку даже полная управленческая модель, перенесенная в другое общество, никогда не будет полностью соответствовать «материнской», копируемой модели – слишком велико будет влияние местных социальных, культурных, национальных и иных факторов в стране-реципиенте.

Эта особенность международного трансферта управленческих технологий является одной из ключевых проблем, стоящих перед транснациональными корпорациями. Вопрос заключается в том, пытаться ли ТНК передавать полную управленческую технологию материнской компании своим иностранным филиалам или передавать только те минимально необходимые элементы управления, требующиеся для успешной координации и деятельности филиалов ТНК.

Трансферт передовых технологий, в частности управленческих технологий, может быть обеспечен посредством такой развитой сегодня формы

международного экономического сотрудничества, как прямые иностранные инвестиции.

В сегодняшней экономической ситуации в России, когда объемы иностранного инвестирования в ней недостаточно велики, можно предположить, что основным каналом влияния прямых иностранных инвестиций на экономику страны становятся внешние технологические эффекты. Именно эти эффекты можно рассматривать как основной источник распространения и усвоения среди российских компаний современных управленческих технологий – одного из перспективных направлений международного научно-технического сотрудничества стран в условиях глобализации.

¹ См.: Фишер П. Прямые иностранные инвестиции для России: стратегия возрождения промышленности. М., 1999. С. 53.

² См.: Defense national. 1994. Nr 10. P.26.

³ Иванов Н. Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития // МЭиМО. 2000. № 2. С. 15.

⁴ См.: Герчикова И. Н. Международное коммерческое дело. М., 1996.

⁵ См.: Enos J. L. Transfer of technology // Asian-Pacific Economic Literature. 1989. Vol. 3. March. P. 3–37.

⁶ См.: Stewart F. Technology and underdevelopment. L., 1977. P. 1–3.

⁷ См.: Helleiner G. K. Role of Multinational Corporation in the Less Developed Countries Trade in Technology // World Development. 1975. Nr 3. P. 161–189.

⁸ См.: Stephen H. Technology and Organizational Culture: The Human Imperative in Integrating New Technology into Organizational Design // Technology in Society. 1988. Nr 10. P. 234.

⁹ См.: Смирнов Э. А. Управленческие технологии как объект функционального аудита // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. № 3. С. 38.

¹⁰ См.: Westney D. E. Source // The International Trade Journal. 1989. Nr 4. P. 69–90.

¹¹ См.: Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. М., 2000. С. 83.

¹² Там же. С. 83–84.

¹³ См.: Международные экономические отношения. СПб., 1996. С. 75.

¹⁴ См.: Stewart F. Technology and underdevelopment. L., 1977. P. 1–3.

¹⁵ Международные экономические отношения. СПб., 1996. С. 88.

¹⁶ См.: Современный капитализм: роль внешнеэкономических связей в НТП / А. И. Медведев, А. Н. Ткаченко, Ю. В. Аджубей и др. М., 1989. С. 184.

¹⁷ См.: Якобсон Л. И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов. М., 1996. С. 37.

¹⁸ См.: Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. М., 2000. С. 285.

¹⁹ Там же. С. 287.



Е. Л. Андреева

ИЗМЕНЕНИЕ ПОДХОДОВ К ПОНЯТИЮ «ОРГАНИЗАЦИЯ» НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Термин «организация» происходит от греческого *organon*, что означает «инструмент, вспомогательное средство, устройство, сочетание, объединение чего-либо или кого-либо в одно целое, приведение в стройную систему»¹. В связи с происхождением этого слова интересна взаимосвязь