

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ «СТАРТ-АП» КОМПАНИЙ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

О.Н. Чередников,

*аспирант кафедры международных экономических отношений
Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов.*

В статье проанализирован ряд классических теорий, а также несколько современных отечественных и зарубежных концептуальных схем интернационализации на предмет выявления в них элементов присущих инновационной экономике. В статье дана оценка применимости существующих теорий и концепций в рамках интернационализации высокотехнологичных «старт-ап» компаний. Результаты проведенного исследования сведены в обобщающую таблицу.

Ключевые слова: теории интернационализации, высокотехнологичная «старт-ап» компания, инновационная экономика.

УДК 339.9.012.23

ББК 65.5

Интернационализация как последовательный процесс все более глубокого вовлечения компании в международные операции с неизбежным выходом на международные рынки всегда была сопряжена с многочисленными барьерами: объективного (административные, тарифные и нетарифные барьеры в торговле) и субъективного свойства.

Теории интернационализации рассматривают мотивы преодоления международных барьеров и, по сути, отвечают на вопросы, почему и в каком виде происходит интернационализация. Традиционные теории интернационализации, получившие широкое распространение в конце XX века, в основном рассматривают деятельность транснациональных корпораций (ТНК) или отдельно взятых стран в рамках международных экономических отношений [1, с. 203]. В то же время, на фоне очевидной бесперспективности ресурсной модели развития, все больше стран тяготеют к инновационной экономике, в которой одним из главных базовых элементов являются «старт-ап» компании. Роль ТНК, как крупных инновационных центров, начинает пересматриваться в пользу более компактных и маневренных бизнес – единиц, формирующихся вокруг конкретной инновационной идеи с последующим созданием инновационного продукта или услуги. Проводя селекцию идей с точки зрения перспективы будущей коммерциализации, «старт-ап» компании становятся естественными фильтрами, увеличивающими долю применимых на практике инноваций в экономике.

Интернационализация высокотехнологичных компаний в современных условиях должна учитывать ряд специфических факторов, присущих инновационной экономике. В частности, инновация, как результат интеллектуального труда, подвержена ускоренному моральному устареванию, в связи с чем крайне важно время прохождения пути от стадии зарождения идеи до готовой инновации или технологии. Помимо фактора времени существенное значение в инновационной экономике играют случайные события, не раз становившихся причиной прорывных открытий в науке. В инновационной экономике, в отличие от постиндустриальной, базовыми активами становятся нематериальные активы и человеческий капитал, что также должно учитываться при интернационализации высокотехнологичных компаний.

На основе ряда теорий и концептуальных схем интернационализации, автором была составлена итоговая таблица «Основные теории и гипотезы интернационализации сквозь призму инновационной экономики» (см. табл.). Данная таблица обобщает в себе суть рассмотренных концепций в хронологическом порядке, а также выявленные в результате исследования элементы теорий присущие инновационной экономике, и недостатки применения теорий с точки зрения «старт-ап» компаний.

Традиционный подход, являющийся сегодня своего рода «мейнстримом» в экономической мысли базируется на предположении о том, что компания способна создавать конкурентные преимущества, позволяющие преодолевать барьеры в международной торговле, и расти на

международных рынках. Чаще всего теория конкурентных преимуществ в рамках «традиционного» подхода связывается с работами М. Портера [2, с. 149]. По его мнению, на выбор конкурентной стратегии компании в отрасли влияют два главных момента: структура отрасли, т.е. особенности конкуренции, и положение, которое компания занимает в данной отрасли. В своей теории (см. табл.), Портер дополнительно вводит фактор случая и роли правительства, а интернационализацию рассматривает как конфигурацию деятельности компании. Случай определяется им как «событие, которое имеет мало общего с условиями развития в стране и на которое часто не могут влиять ни фирмы, ни национальные правительства» и относит к нему: изобретательство, крупные технологические достижения (биотехнология, микроэлектроника и др.), политические решения зарубежных правительств, войны и т.д. [2, с. 146]. По мнению Портера, случайные события, как элемент инновационной экономики, не раз становившиеся причиной прорывных открытий в науке и технике, начиная от открытия пенициллина и заканчивая микроволновой печью, могут оказывать существенное воздействие на систему детерминант. Они сокращают или полностью устраняют разрыв между конкурентными преимуществами старых и вновь созданных игроков, например «старт-ап» компаний, меняя тем самым позиции конкурирующих фирм и структуру отрасли. В то время как случай может способствовать изменению уровня конкурентоспособности в отрасли и успешной интернационализации даже малых и средних инновационных компаний, национальные особенности влияют на то, каким образом страна сумеет этот случай использовать. На макроуровне случайные события способны кардинальным образом менять ход и становиться причиной смены волн экономического и социального развития. Об этом одним из первых упомянул Й. Шумпетер [3, с. 154] в своей технологической теории развития, говоря о нововведениях или другими словами новых комбинациях факторов, лежащих в основе смены экономических волн развития (см. табл.).

В тоже время, случай может стать причиной появления технологий широкого применения (ТШП), несвоевременная смена которых, по мнению В. Полтеровича, может привести к возникновению непредвиденной инновационной паузы и, как следствие, к стагнации экономического развития и глобальным экономическим кризисам [4, с. 8]. Полтерович, полемизируя с К. Карло, Р. Липси и Р. Уэббером [4, с. 9] доказывает гипотезу о существовании в настоящее время инновационной паузы. Ученый выдвигает предположение о том, что старые базисные инновации – информационные технологии, Интернет, компьютер - обеспечивавшие бескризисное развитие на протяжении всей второй половины XX века, сегодня не способны создавать вторичные инновации, которые обеспечивали бы рост продуктивности факторов производства, а новые базисные инновации еще не появились. Возлагавшиеся еще в 1980-х годах большие надежды на биотехнологии, как ТШП XXI века, так и не оправдали себя. Данные технологии не смогли придать ожидаемый импульс в развитии химической, фармацевтической промышленности и сельском хозяйстве. По мнению ученого, нанотехнологии имеют гораздо больше шансов стать новой ТШП, нежели биотехнологии. Последние исследования, проведенные на основе анализа патентов, свидетельствуют о том, что нанотехнологии обладают всеми свойствами зарождающейся ТШП [4, с. 10]. С точки зрения гипотезы Полтеровича, развивающиеся экономики, в том числе экономика РФ, в меньшей степени подвержены кризису, связанному с инновационной паузой, поскольку имеют возможность внедрять и адаптировать уже имеющиеся технологии. В своей работе Полтерович призывает не переоценивать роль малых инновационных компаний, а концентрироваться на развитии фундаментальной науки, инфраструктуры, а также специализированных рыночных институтов поддержки инноваций [4, с. 10].

Применение «традиционного подхода» в неизменном виде для высокотехнологичных «старт-ап» компаний сопряжено с рядом трудностей (см. табл.). Интернационализация фирмы по Портеру, как конфигурация деятельности означает, что фирма будет стремиться использовать преимущества и особенности, отдельно взятых стран, размещая в них различные бизнесы или части производственного цикла продукта. Подобный подход получил широкое применение среди ТНК, но мало применим, и требует адаптации для «старт-ап» компаний. Помимо этого, не всегда возможно провести отраслевой анализ [1, с. 45] и определить место компании в отрасли [1, с. 111] (см. табл.). В современных условиях прямое применение теории Портера в случаях с малыми и средними инновационными компаниями сопряжено с большим риском потери инновации, за счет утечки технологии за рубеж. Особенно эта проблема актуальна на высокотехнологичных рынках.

В силу того, что в основе компании лежит лишь идея (создания инновации, технологии и т.д.), ни отрасль, ни страна базирования не имеют возможности, как новаторы, воспользоваться изменением структуры отрасли или рынка, для создания конкурентного преимущества, в случае утечки технологии.

Взглядом, альтернативным традиционному подходу, является ресурсная теория, базирующаяся на идеях Э. Пенроуз [9, с. 12]. В отличие от ориентированной во внешнюю среду теории конкурентных преимуществ М. Портера, ресурсная теория обращается к возможным комбинациям внутренних потенциальных способностей компании для успешного роста в новых рыночных нишах, основанных на вовлечении в оборот недоиспользуемых уникальных фирменных ресурсов. В рамках ресурсной теории одним из ключевых недоиспользуемых внутренних ресурсов компании может являться человеческий капитал, выступающий драйвером роста и развития современной экономики, как постиндустриальной, так и инновационной. Наличие данного актива у компании и эффективное использование его потенциала повышают конкурентоспособность фирмы на высокотехнологичных рынках. В то же время, для «старт-ап» компаний данный ресурс является базисным и, в общем-то, единственным, по крайней мере, большую часть жизненного цикла «старт-апа».

Альтернативным взглядом ресурсному подходу, является концептуальная схема интернационализации Халмштадского университета (Швеция) Сванте Андерсона и Ингемара Виктора [5, с. 47], рассматривающая человеческий капитал как ключевой фактор, влияющий на интернационализацию компаний. На базе статистических наблюдений авторы определяют понятие «рожденные глобальными». Как правило, подобные компании строятся вокруг высококвалифицированного менеджмента с богатым международным управленческим опытом, а ключевым фактором, влияющим на интернационализацию фирм «рожденных глобальными», по мнению Андерсона и Виктора является накопленный международный управленческий опыт в лице руководителя или предпринимателя [5, с. 49]. Другими словами, интернационализация фирм «рожденных глобальными», происходит под воздействием качественного человеческого капитала, развитого с течением времени в результате накопления опыта. Применимость данной концептуальной схемы в рамках интернационализации высокотехнологичных «старт-ап» компаний имеет место в случае успешной кооперации новаторов, вокруг идей которых строится «старт-ап» и профессиональных игроков рынка (венчурные фонды, бизнес-ангелы), обладающих богатым управленческим и международным опытом.

Теория «международного цикла жизни продукта», которую можно рассматривать в качестве вполне самостоятельной теории интернационализации, предложила несколько иной по сравнению с традиционным подход к исследованию международных компаний (см. табл.). Вдобавок к международному распределению ресурсов Раймонд Вернон [10, с. 513] фактически ввел в анализ временное измерение — жизненный цикл товаров от нововведения до стандартизации. Жизненный цикл высокотехнологичной «старт-ап» компании в рамках теории Вернона может отождествляться с жизненным циклом самой инновации, поскольку формируется и развивается вместе с какой-то базисной идеей. С точки зрения взглядов Вернона высокотехнологичная компания, в частности, «старт-ап» компания, может создаваться на развитом индустриальном рынке чужой страны, поскольку последняя обладает развитой институциональной средой, рынками сбыта технологий и обеспечивает доступ ко всем необходимым ресурсам: материально технической базе, высококвалифицированному персоналу (инженеры, ученые), доступному финансированию и т.д.

Упсальская модель интернационализации (Швеция) Юхансона и Валне [11, с. 24] определяет интернационализацию как процесс накопления эмпирических знаний. В отличие от «стадий» жизненного цикла продукта Вернона, в скандинавской модели базовым объектом исследования выступает поведение фирмы на разных этапах развития с точки зрения рынков и способов вхождения на них, другими словами, рассматриваются стадии развития самой компании (см. табл.). Данная концептуальная схема довольно жестко и много критиковалась, в частности С. Андерсон и И. Виктор, активно полемизируя с Юхансоном и Валне, через понятие «рожденные глобальными», доказывают в своих работах возможность не стадийной интернационализации фирмы [5, с. 49].

Одной из попыток проанализировать деятельность международных компаний на базе объединения сразу нескольких теорий стали работы Дж. Даннинга. В эклектической теории

Даннига был предложен эклектический синтез концепции Хаймера [7, с. 21] о монополистических преимуществах или преимуществах владения и подходов интернализации транзакционных издержек Уильямсона [6, с. 47]. На базе своей теории Даннинг формулирует OLI-парадигму заключающую в себе взаимосвязь нескольких ключевых компонентов, первые буквы, названия которых образуют аббревиатуру OLI (владение – размещение - интернализация) (см. табл.). С точки зрения инновационной экономики наиболее интересны два первых элемента парадигмы [8, с. 117]. Теория размещения тесно перекликается с гипотезой жизненного цикла продукта Вернона. В парадигме Даннинга, как и в гипотезе Вернона, компания может получить возможные выгодные комбинации активов за рубежом с уже имеющимися у фирмы активами. Расшифровывая данный тезис до уровня «страт-ап» компаний, можно сказать, что лежащая в его основе базисная идея, как внутрифирменный актив в сочетании с активами компании за рубежом (научно-исследовательская площадка, финансирование производства опытных образцов, и т.д.) позволяют создавать и коммерциализировать конечную инновацию.

Ресурсная теория, в том числе лежащая в основе парадигмы Даннинга, тесно переплетается с подходами интернализации Уильямсона [6, с. 11] (см. табл.). Даннинг заимствует из теории транзакционных издержек Уильямсона понятие специфичности актива, которое наряду с «неопределенностью» и «частотой транзакций» используется Уильямсоном в качестве одной из характеристик любой транзакции. Даннинг [8, с. 119] использует понятие специфических активов в качестве одного из факторов или предпосылок, способствующих более глубокому вовлечению фирмы в международные операции, а именно владение специфическими активами, в том числе нематериальными, создает преимущества для компании по сравнению с фирмами-резидентами зарубежного рынка. Основные выводы Даннинга на базе OLI-парадигмы заключаются в том, что преимущества интернационализации делают прямое инвестирование более предпочтительным по сравнению с другими стратегиями выхода на внешние рынки. По мнению Даннинга, с точки зрения транснациональных корпораций внутрифирменные методы организации транзакций являются более предпочтительными, чем рыночные методы в тех случаях, когда внешние рынки несовершенны, т. е. практически всегда.

Практически все рассмотренные теории и концепции интернационализации, несмотря на то, что формировались в период расцвета пост - индустриализации, в той или иной мере учитывают в себе некоторые элементы, присущие инновационной экономике (см. табл.). Тем не менее, проведенный анализ наиболее известных теорий и относительно новых концептуальных схем интернационализации показал, что существует целый ряд ограничений применения данных теорий с точки зрения высокотехнологичных «страт-ап» компаний (см. табл.).

Литература.

1. Портер М. Конкуренция – М.: НБРВ, 2005 г.
2. Портер М. Международная конкуренция. - М.: Международные отношения, 1993.
3. Шумпетер И.А. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982 г.
4. Полтерович В. – Гипотеза об инновационной паузе и стратегия модернизации // Вопросы экономики. – 2009. - № 6.
5. Андерсон С. Виктор И. - Инновационная интернационализация в новых фирмах (опыт Швеции) // Проблемы теории и практики управления.-2004. - №1.
6. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма - Л.: 1996
7. Hymer S.H. The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment: Cambridge, MA. – 1976.
8. Dunning J.H. The Eclectic paradigm in international production. The Nature of the Transnational Firm. – London, 1991.
9. Penrose E.T. The Theory of the Growth of the Firm. – Oxford, 1959/1995.
10. Vernon R. Storm over the Multinationals: The Real Issue. – 1988.
11. Johanson, J. Vahlne V. - The Internationalization Process of the Firm – A model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments // Journal of International Business Studies. – 1997. - N 8.