

УДК 330.341:001.89

Трансфер технологий – национальные особенности

*Александров Ю.Д., студент
Россия, 105005, г. Москва, МГТУ им. Н.Э. Баумана,
кафедра «Экономика и организация производства»*

*Научный руководитель: к.э.н, доцент Иванова Н.Ю.
Россия, 105005, г. Москва, МГТУ им. Н.Э. Баумана,
кафедра «Экономика и организация производства»
IBM2@ibm.bmstu.ru*

Важнейшей составляющей инновационного развития национальных экономик является трансфер технологий, который представляет собой последовательность действий, направленную на превращение научных знаний в новые продукты и материалы, новые технологии, новые формы организации процессов управления и доведение их до практического использования с целью получения полезного эффекта.

Некоторые эксперты трактуют трансфер технологий как процесс перевода «интересного в полезное». Ну а буквально трансфер технологий (technology transfer) переводится как «передача технологий в направлении приложения знаний» /1/. Механизм трансфера представляет собой распространение знаний с помощью информационных каналов различного типа: от лица к лицу, от группы к группе, от организации к организации.

Трансфер технологий через специализированные центры - наиболее распространенная в мире практика. Широко распространены такие центры на базе высших учебных заведений и научно-исследовательских учреждений. Но есть и модели независимых центров, юридически не связанных с конкретным учебным учреждением. Такие центры, как правило, функционируют по принципу сетевого построения. Важнейшую роль проводника инноваций играют региональные центры трансфера технологий. Главное условие: центры трансфера технологий должны также иметь выход на источники научных разработок, соответствующий кадровый потенциал, осуществляющий оценку уровня разработок, и каналы выхода на промышленные предприятия - потенциальных пользователей разработок научного сектора.

Обобщая исследования, проведенные авторами работ /2-5/, можно выделить особенности трансфера технологий в разных странах.

Швеция: Высокий уровень образования и квалификации, занятых в государственном секторе, что придает стабильность политической системе; высокий уровень развития венчурного инвестирования; создание полной инновационной цепочки (объединение центров трансфера технологий).

США: Трансфер технологий возведен законом в статус третьей основной миссии в университетах; создана национальная сеть по передаче технологий, состоящая из одного главного и шести региональных центров.

Германия: В роли технологических посредников выступают различные научные общества и совместные исследовательские организации, в большей степени поддержка осуществляется государством. Состав организаций, принимающих участие в трансфере технологий, крайне разнороден: от обучающих семинаров, финансовых консультаций – до инкубаторов и технопарков.

Россия: Отсутствие организационных форм, обеспечивающих эффективную инновационную деятельность; развиваются различные организационные формы: технопарки, наукограды, закрытые административно-территориальные образования (ЗАТО), технико-внедренческие зоны (ТВЗ), академгородки.

Япония: Четкая система планирования; наличие более 450 венчурных компаний, венчурные бизнес-лаборатории в 45 университетах, большое количество организаций по лицензированию технологий; за трансфер технологий отвечают национальные исследовательские университеты.

Китай: В каждом вузе есть структура по трансферу технологий; Центры трансфера технологий (ЦТТ) работают как ассоциированные частные компании.

Несмотря на глобальный характер экономики и унификацию подходов к ключевым процессам управления, ряд стран являются лидерами в направлении разработок и продвижения инноваций, а другие заметно отстают, хотя обладают достаточным ресурсным потенциалом для стремительного инновационного роста. В этой связи не теряют актуальности вопросы о ментальности бизнеса.

Голландский социальный психолог, заслуженный профессор организационной антропологии и международного менеджмента в Университете Маастрихта Герт Хофстеде (Geert Hofstede) обнаружил зависимость между уровнем экономического развития страны, измеряемым как уровень ВВП на душу населения, и степенью индивидуализма. Такую зависимость он назвал «коллективным духовным

программированием». Для оценки 5 ключевых факторов (индивидуализм – коллективизм; дистанция власти; приемлемость неопределенности; мужественность – женственность; временной горизонт ориентации на будущее) он использовал следующие категории: В – высокий; С – средний; Н – низкий. /5/

Значение индивидуализм-коллективизм отражает степень, с которой люди предпочитают действовать как индивиды, а не как члены группы, и наоборот. Дистанция власти измеряет степень, в которой наименее наделенный властью индивид в организации принимает неравноправие в распределении власти и считает его нормальным положением вещей. Избегание неопределенности измеряет степень, в которой люди чувствуют угрозу от неопределенных, неясных ситуаций и степень, в которой они стараются избегать таких ситуаций. В странах с высоким уровнем избегания неопределенности люди, как правило, концентрируются на частных вопросах и деталях, ориентированы на выполнение задания, не любят принимать рискованных решений и брать на себя ответственность. В странах с низким уровнем избегания неопределенности большинство населения концентрируются на стратегических вопросах, готовы принимать рискованные решения и брать ответственность на себя. Измерение мужественность-женственность определяет доминирующие ценности в обществе: к мужским ценностям относят настойчивость, напористость, добывание денег и приобретение вещей; к женским — взаимоотношения между людьми, забота о других и всеобщее качество жизни. Ценности, связанные с долгосрочной ориентацией, определяются расчетливостью и напористостью; ценностями, связанными с краткосрочной ориентацией, являются уважение к традициям, выполнение социальных обязательств и стремление не терять своего лица.

Цель нашего исследования: поиск корреляции между особенностями деловой национальной культурой и подходами к организации трансфера технологий, применяемых в разных странах. Для этого выделим из списка Г. Хофстеде 10 стран, с разными характеристиками. Применим, в отличие от авторской, трехэлементную шкалу с делением всех культур по степени проявления признака на три группы: с высоким проявлением признака (+1 балл), отсутствием признака (0 баллов) и проявлением противоположного признака (-1 балл) (см. таблицу) и дополним ее индексом инновационности. В 2012 году Международная бизнес-школа INSEAD и Всемирная организация интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization) представили аналитический доклад «Глобальный индекс инноваций 2012». Исследование охватило 141 страну, которые в совокупности производят 99,4% мирового ВВП /6/.

№	Страна	Индивидуализм/коллективизм	Мужественность/женственность	Долгосрочная .ориентация	Устран. Неопред.	Дистан. Власти	Индекс инновационности
1	Швейцария	1	1	0	1	0	68,2
2	Швеция	1	-1	0	-1	-1	64,8
3	Сингапур	-1	0	1	-1	1	63,5
4	Финляндия	1	-1	0	0	-1	61,8
5	Великобритания	1	1	1	0	-1	61,2
6	США	1	1	-1	-1	-1	57,7
7	Германия	1	1	0	0	-1	56,2
8	Япония	-1	1	1	1	0	51,7
9	Китай	-1	-1	1	0	1	45,4
10	Россия	-1	-1	-1	1	1	37,9

Как видно из данных таблицы, лидируют страны, у которых развит фактор индивидуализма, мужества и долгосрочной ориентацией на будущее. Так, для России характерно значительное преобладание коллективизма. Контрастом выступает США с высоким уровнем индивидуализма. Что касается показателя мужественность-женственность, в России наблюдается небольшое преобладание женственности. В США и Китае данный показатель смещен в сторону мужественности. Отличительной особенностью русской культуры является высокое стремление к избеганию неопределенности. В других странах, в частности в сравниваемых нами с Россией странах, этот показатель ниже. /7/

Возвращаясь к ранее рассмотренным особенностям трансфера в разных странах, можно объяснить, например, почему в Швеции при высоком уровне индивидуализма и женственной культуре — высокий уровень образования и квалификации занятых в государственном секторе, что придает стабильность политической системе; высокий уровень развития венчурного инвестирования; создание полной инновационной цепочки (объединение центров трансфера технологий), а в Германии, при высоком уровне индивидуализма и мужественной культуре, в роли технологических посредников выступают различные научные общества и совместные исследовательские организации, в

большей степени поддержка осуществляется государством. А в России, где уровень индивидуализма ниже, предпочитают действовать группами, при женственной культуре, и мы наблюдаем следующее: отсутствие организационных форм, обеспечивающих эффективную инновационную деятельность; развиваются различные организационные формы: технопарки, наукограды, закрытые административно-территориальные образования (ЗАТО), технико-внедренческие зоны (ТВЗ), академгородки с ориентацией на внешнее чаще всего государственное) финансирование.

Таким образом, подводя итоги нашего исследования, можно констатировать:

- трансфер технологий рассматривается, как важнейший фактор экономического роста национальных экономик;
- в мировой практике распространены различные формы реализации механизмов трансфера инноваций;
- во многом, выбор технологий продвижения инноваций определяется национальной экономической ментальностью стран.

Список литературы

1. Фалько С.Г., Иванова Н.Ю. Управление нововведениями на высоко технологичных предприятиях. М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2007. 256 с.
2. Теребова С.В., Волкова Л.А. Принципы и практика функционирования зарубежных центров трансфера технологий // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2011. №1(13). С. 101–107.
3. Александров Ю.Д. Передовые практики и модели центров трансфера технологий // Молодежный научно-технический вестник. Электрон. журн. 2014. №10. Режим доступа: <http://sntbul.bmstu.ru/doc/736532.html> (дата обращения 20.03.2015)
4. Иванова Н.Ю. Инновационное развитие субъекта федерации. Опыт земли Нижняя Саксония, Германия // I Международная конференция «Стратегическое управление и контроллинг в некоммерческих и публичных организациях: фонды, университеты, муниципалитеты, ассоциации и партнерства»: материалы. Вып. № 1. М.: НП «ОК», 2011. С. 53–58.
5. Ильин П.В. Зарубежный опыт трансфера технологий в российскую практику // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2013. № 1 (25). С. 206–213.

6. Зябриков В.В. Методологические основы типологии национальных деловых культур // Россия и Америка в XXI веке. Электрон. журн. 2014. № 2. Режим доступа: <http://www.rusus.ru/?act=read&id=417> (дата обращения 23.03.2015).
7. Латова Н.В., Латов Ю.В. Российская экономическая ментальность на мировом фоне // Общественные науки и современность. 2001. № 4. С.31–43.