

РЕЦЕНЗИИ

ОТ ЗНАНИЙ К ИННОВАЦИЯМ: ЛОГИКА РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ КОМПАНИИ

Рецензия на книгу: Мильнер Б. З. (ред.). *Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями*. М.: ИНФРА-М, 2009. 624 с.

А. В. БУХВАЛОВ

Высшая школа менеджмента СПбГУ

В серии лекций «Гуру менеджмента в Высшей школе менеджмента СПбГУ» 7 июня 2007 г. состоялась лекция профессора Хиротаки Такеучи, декана Высшей школы международных корпоративных стратегий Университета Хитоцубаши — соавтора одной из наиболее популярных книг по управлению знаниями [Ноака, Такеучи, 2003]. Автор этих строк задал лектору вопрос об интерпретации произошедших в конце 2004 г. фундаментальных изменений в продуктовой политике корпорации IBM. В связи с тем, что бизнес IBM по производству персональных компьютеров и ноутбуков в течение ряда лет оставался убыточным, несмотря на перенос производства в Китай, корпорация полностью продала это производственное направление китайской компании Lenovo. Комментарий профессора Такеучи был крайне эмоциональным: «Замечательно, что IBM продала материальное производство, IBM полностью сконцентрировалась на производстве новых

знаний, а материальное производство относится к более низкому иерархическому уровню организации». Если следовать такой логике, то мы должны перейти от ситуации, когда некоторые страновые экономики трактовались как сырьевые придатки более совершенных экономик, обрабатывающих это сырье, к ситуации, когда можно говорить о «производственных придатках» к экономикам знания. Кстати, ответ на вопрос о том, куда уйдет производство из таких вполне интеллектуально продвинутых стран, как Китай и Индия, может оказаться достаточно проблематичным.

С учетом потенциальной ловушки кажущегося противоречия между знаниями и производством чрезвычайно правильным представляется подход авторского коллектива монографии «*Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями*» [Мильнер, 2009], который рассматривает экономику

и менеджмент знаний в неразрывном единстве с инновациями в области всех видов производства, социальной и экономической политики. Редактором этого фундаментального труда является Борис Захарович Мильнер — классик отечественного менеджмента, человек, произносивший слово «менеджмент» с глубоким уважением еще до того, как оно было легализовано в русском языке в его современном понимании. Отметим, что Борис Захарович стал первым российским автором, опубликовавшим книгу, полностью посвященную управлению знаниями [Мильнер, 2003]. В рецензируемой же книге Б. З. Мильнер выступает лишь автором предисловия и двух глав, посвященных собственно управлению знаниями в компаниях. Однако следует отметить, что общий замысел книги и заказ отдельных материалов для нее полностью принадлежат Б. З. Мильнеру.

Книга в целом стала результатом научного вклада 28 авторов, представивших статьи по различным вопросам инноваций и инновационной политики, экономике знаний и управления знаниями, конкретному анализу некоторых важнейших отраслей экономики России. Все эти статьи в рамках книги получили название глав, но при этом вполне могут читаться независимо друг от друга. Материал неоднороден не только по тематике, но и по уровню освещения вопросов. Можно выделить следующие серии глав:

- 1) подход к знаниям и инновациям на макроуровне, включая предложения о государственной политике (энергетика, экология, роль образования в поддержке создания знаний);
- 2) анализ проблем знаний и инноваций на уровне компаний и их конкурентной среды, что, собственно, и относится к менеджменту;
- 3) технические вопросы, связанные с распространением, приобретением и кодификацией знания (информационные технологии, психологические аспекты).

В результате разные главы зачастую относятся к различным жанрам. На уровне обсуждения *макроподходов* это, в ряде случаев, давно известный жанр разработки предложений по политике в той или иной социально-экономической сфере. В случае *менеджмента знаний и инноваций* — это современный подход, рассматривающий управленческие решения в рамках экономической теории, где основной упор делается на логику экономической мотивации деятельности как индивидов, так и компаний. В рамках этого направления отметим главу 13 «Получение экономической выгоды от знаний и компетенций», являющуюся «выжимкой» из обширного направления исследований, возглавляемых профессором Д. Тисом.¹ Продолжение этой линии можно найти в главе 22 (подробнее см.: [Катькало, 2006]). На уровне обсуждения *инструментария* авторы монографии переходят к рассмотрению блок-схем, классификации понятий (глава 25) или к результатам собственных частных полевых исследований (глава 31).

Среди кратко затронутых в книге концепций известных исследователей отметим идеи профессора Пола Ромера (Стэнфордский университет), который является автором концепции «Новой теории роста» (New Growth Theory). В своих работах П. Ромер рассматривает макропроцесс перехода от экономики, основанной на использовании ограниченных факторов производства², к экономике знаний. В соответствии с концепцией Ромера современная экономика связана с эффектом возрастающей отдачи, ассоциированной с использованием

¹ Отметим, что Д. Тис — единственный иностранный соавтор книги, он является одним из авторитетнейших специалистов по стратегическому менеджменту в мире.

² Сам автор такие факторы производства называет ресурсами, что не очень удачно в период широкого распространения ресурсной концепции фирмы, где термин «ресурс» имеет совсем другой смысл.

новых знаний и технологий. Такого рода свойства являются прямой противоположностью убывающей отдаче от использования традиционных факторов. Заметим, что данная идея является продолжением результатов Нобелевского лауреата Р. Солоу. В то же время отход Ромера от неоклассической теории Солоу выражается, в частности, в попытке объяснить, в чем заключаются причины того, что технология с течением времени улучшает саму себя. Одно из психологических объяснений этому Ромер видит в том, что новые идеи не являются дефицитным продуктом. Кроме того, он считает, что идеи — это неконкурирующие блага. По-видимому, как упомянутые, так и другие идеи Ромера являются спорными, но они касаются экономического анализа знания как такового и отвечают на привычный для экономиста «чуждой» вопрос: почему существует то, что очевидным образом существует? Такого рода экономический анализ знания может стать основой и для государственных экономических политик, на чем, кстати, и настаивает Ромер.

Отметим, что все рассматриваемые в рецензируемой книге вопросы относятся к актуальным и быстро развивающимся направлениям исследований, проводящихся во многих странах, результаты которых публикуются в ведущих профильных журналах. Обстоятельство, связанное с указанной эклектикой содержания и жанра, делает непростым написание рецензии на книгу в целом. В этой связи автор решил затронуть лишь несколько тем, близких его собственным исследованиям, а также остановиться на ряде вопросов, которые, несмотря на широкий охват, не вошли в содержание книги.

Сильной стороной книги в целом является то, что авторам удалось избежать соблазна (напомним пример с профессором Такеучи) противопоставления создания знаний и организации производства, основанного на знаниях. Инновационный процесс

и предполагает прохождение продукта³ от стадии креатива к проектированию, от проектирования — к производственной реализации, налаживанию производства и сопровождению продукта. Так, глава 7 посвящена анализу использования альтернативных источников энергии как важного элемента национальной политики. В ней поставлен вопрос о том, согласуются ли Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г. и Энергетическая стратегия развития Российской Федерации до 2020 г. Автор главы приводит много интересных межстрановых сравнений, указывает на возможные резервы и на ограниченность существующих технологий.

По нашему мнению, такое освещение вопроса хотя и соответствует советской и российской традиции, но оставляет без внимания современные подходы к энергетической политике, которые основаны на рыночном анализе спроса предприятий на энергетические ресурсы, с одной стороны, и альтернативных предложениях энергогенерирующих компаний, с другой стороны. Существенным элементом при таком подходе является анализ текущих колебаний спроса на энергию и, главное, — долгосрочной непредсказуемости этого спроса.

История банкротства корпорации Enron (2001 г.) обычно освещается как история не просто плохого корпоративного управления (при наличии замечательного внутреннего Кодекса социальной ответственности корпорации Enron; его версия от июля 2000 г. стала достоянием широкой общественности⁴), но и прямого мошенничества ряда руководителей компании и ответственного аудитора, зафиксированного обвинительными приговорами уголовного

³ Мы не делаем различия между продуктом и услугой, что полностью соответствует современному видению и что проводится как принцип в ряде материалов книги.

⁴ См.: <http://www.thesmokinggun.com/enron/enronethics1.html>.

суда. Здесь же уместно напомнить, что президент компании К. Лэй ввел производственное сжижение природного газа в качестве технологической и организационной инновации, которой были посвящены гарвардские кейсы [Bhatnagar, Tufano, 1995; Esty, Tufano, 2000]. Компания-инноватор столкнулась с существенными проблемами регулирования на уровне штата Калифорния. Ускоренное развитие этого штата, в котором, как известно, расположена Силиконовая долина, потребовало значительно больше энергии, чем ожидалось. Отпускные цены энергии для потребителей были регулированы законодательством штата Калифорния, корпорация же Enron закупала энергоносители и энергию по рыночным ценам, которые возросли именно в связи с бумом спроса, вызванного инновациями. Можно сказать, что это типичный пример нестыковки инновационной и энергетической программ (в случае, если бы они существовали) штата Калифорния. Таково собственно экономическое объяснение краха корпорации Enron. Прочие же аспекты проблемы выходят за рамки нашего обсуждения.

После 2000 г. в академических журналах по энергетике⁵ тема неопределенности вышла на передний план. Распространенным методом моделирования принятия гибких решений в этих случаях является техника реальных опционов (см., напр.: [Laurikka, Koljonen, 2004; Laurikka, 2005; Marecco, Carpio, 2005; Siddiqui, Marnau, Wiser, 2005]. Все эти статьи посвящены разработке энергетических политик в таких разных экономиках, как США, Финляндия и Бразилия, на основе модельного анализа неопределенности). Упомянув про реальные опционы, отметим, что это новей-

⁵ Укажем, например, на следующие профильные журналы: *Electrical Power and Energy Systems*, *Energy*, *Energy Economics*, *Energy Policy*, *Journal of Energy Finance and Development*, *Resource and Energy Economics*, *The Energy Journal*.

ший теоретический и практический инструментарий управления компаниями в условиях неопределенности (см.: [Бухвалов, 2004а; 2004б]). Реальные опционы как раз являются новым видом знаний, широко используемым именно в области инноваций и управления знаниями. В этом отношении полным анахронизмом выглядят приведенные в главе 17 «Оценка интеллектуального капитала предприятия» формулы экономического эффекта и бюджетной эффективности, основанные на традиционном дисконтировании (с. 344–346), тогда как важность реальных опционов в данной области уже давно хорошо известна (см.: [Козырев, Макаров, 2003]).

С точки зрения современной теории менеджмента процессы создания и использования знаний и инноваций описываются в терминах уникальных ресурсов компании и ее уникальных компетенций, обуславливающих долгосрочные конкурентные преимущества компаний на рынке, в значительной мере не зависящие от изменений внешней среды (включая вкусы потребителей), появления новых технологий и принципиально новых отраслей (таких как мобильная связь). Так называемая ресурсная концепция фирмы утверждает, что фирма непрерывно, с одной стороны, создает ресурсы, а с другой — изучает собственные ресурсы, так как они зачастую имеют многие свойства, которые не были преднамеренно спроектированы. Такие понятия, как «ключевые компетенции», «динамические способности», все еще находятся в процессе своего становления и развития. Тем не менее мышление в этих терминах позволяет существенно продвинуться в понимании управления компанией и тех результатов, которые компания может достигнуть.

Корпорация IBM является хрестоматийным случаем организации, превратившейся за последнее десятилетие из компании, чьим символом был «Big Blue» — большая вычислительная машина, в компанию,

специализирующуюся прежде всего на предоставлении корпоративных сервисов на базе интегрированных подходов к внедрению информационных технологий. Еще в 2000 г. 24% продукции компании приходилось на производство компьютерного «железа», а в 2008 г. этот показатель упал до 9%: в 2002 г. производство жестких дисков было полностью продано японской компании Hitachi, а в 2004 г. то же произошло и с производством персональных и портативных компьютеров. Все это сопровождалось рекордным ростом совокупных продаж, которые составили в 2008 г. 103,6 млрд долл. Сдвиг в сторону создания интеллектуального программного обеспечения и корпоративных сервисов (в совокупности 82%), безусловно, связан с продолжавшейся многие десятилетия уникальной программой поддержки лучших выпускников программ Ph.D. (по всем специальностям, включая самые абстрактные) в рамках весьма хорошо оплачиваемых постдокторских позиций. Таким образом, IBM предприняла успешную долгосрочную программу точечной поддержки незаурядных исследователей без планирования привязывания их исследований к каким-либо сиюминутным целям.

Авторы монографии не обходят стороной и конкретику вопроса о создании новых поколений специалистов, ориентированных на современные инновационные процессы. Этому посвящены главы 20 и 21, но в фоновом режиме данная проблематика проявляется и во многих других главах. Указанные главы содержат много интересных сведений, но рецензенту представляется, что они не поднимаются до уровня принципиального обобщения — какая система создания знаний нужна в современном мире, адекватна ли она инновационным потребностям, соответствует ли глобализации и мобильности. В них рассматриваются два аспекта создания знаний: во-первых, создание знаний внутри компании — эти знания, безусловно, будут в определенной

степени специфичными для данной компании; во-вторых, создание универсальных знаний в рамках общей, прежде всего университетской, системы образования. В области организационного научения классической является публикация [Марч, 2005]. Достоинство этой публикации, наряду с нетривиальностью самой идеи, — использование строгого модельного подхода, что является относительной редкостью в рассматриваемом круге вопросов.

В силу ограниченности объема рецензии остановимся только на близкой автору второй проблеме — проблеме университетского образования. Отметим, что автор не претендует на бесспорность предлагаемой точки зрения, однако важно обратиться именно к концептуальным, а не к бюрократическим аспектам важнейшего для России вопроса.

Все знают, что летом 1999 г. был запущен Болонский процесс реформирования высшего образования в Европе, к которому в 2003 г. присоединилась и Россия. Основные принципы Болонской декларации направлены на решение проблем мобильности студентов во время обучения и их трудоустройства, наличия у них единообразных основных знаний и навыков (реализация принципа «Мы с тобой — одной крови»), глобального функционирования многих компаний, в которых принято, что персонал всех уровней перемещается из одной страны в другую. Это, бесспорно, правильная тенденция — ранее существовавшие национальные системы образования не решали указанные задачи. Значительно менее бесспорной выступает реализация принципа двухуровневого высшего образования практически во всех областях (за немногими исключениями, например, в медицине). Подчеркнем, что сам принцип двух уровней никак не оспаривается: Россия присоединилась к уже принятому решению, а в огромном количестве англоязычных стран двухступенчатая система существует очень давно.

Представляется, что принципиальным моментом является именно проектирование данной системы таким образом, чтобы получать специалистов, создающих инновационную экономику в России. Чрезвычайно важно использовать огромный позитивный опыт, накопленный как в одноуровневых (Германия, Россия), так и в двухуровневых системах образования (Великобритания и ее бывшие доминионы, США). Опасения вызывают призывы превратить степень бакалавра в квалификацию, «востребованную европейским рынком труда» (т. е. речь идет об усилении практической направленности и востребованности). Степень же магистра в значительной мере рассматривается как исследовательская и в наиболее распространенном варианте заканчивается защитой диссертации. Представляется, что такая позиция полностью противоречит существующему позитивному опыту.

В нашей стране в таких ведущих университетах, как ЛГУ и МГУ, при подготовке специалиста, занимавшей, как правило, 5–5,5 лет, в ходе первой половины обучения (которую, при желании, можно назвать бакалавриатом и которая заканчивалась в середине третьего курса, перед распределением по кафедрам) студенты получали высококлассную подготовку по всем фундаментальным дисциплинам, без каких-либо попыток снизить ее уровень до «популярного и востребованного». Далее к этим курсам уже более не возвращались. Иными словами, обучение с самого начала велось «по-настоящему». Годы же специализации характеризовались прежде всего сфокусированностью на прикладной проблематике, на конкретных навыках, конструкторской и исследовательской работе, на подготовке самостоятельных специалистов, способных далее как генерировать, так и поглощать новые знания. Если же обратиться к странам с давней традицией двухуровневого высшего образования, то надо отметить многообразие типов бака-

лаврских программ, когда обучение инженерным специальностям является, как правило, более длительным, чем обучение «общим искусствам».

Продолжим краткий анализ преобразований на примере одной из трех ведущих европейских систем образования — германской, под огромным влиянием которой сложилась еще в XIX — начале XX в. российская система образования. Автору этих строк удалось провести анализ университетской системы образования ФРГ в конце 1980-х гг. (см.: [Бухвалов, 1991]; с более широким страновым охватом, но применительно только к экономическому образованию, проблема изучалась в монографии [Медников, Бухвалов, Славнова, 1992]). В тот момент в Германии было прекрасное инженерное образование, что демонстрировалось не только профессионализмом инженеров, занятых в передовой немецкой промышленности, но и тем, что выпускники математических, физических и инженерных факультетов германских университетов становились весьма успешными исследователями (в самых разных отраслях, включая финансы⁶) после прохождения аспирантуры в США. То же самое можно сказать про успешность выпускников ведущих университетов Великобритании, Франции и отчасти — Италии. Возвращаясь к Германии, отметим, что бизнес-школы в ней в то время не процветали (в отличие от Франции и Великобритании, где ведущие бизнес-школы были созданы не только на основе опыта, но и с участием ведущих бизнес-школ США; классическим примером является INSEAD, основанная выпускниками ведущих американских бизнес-школ). Срок выполнения дипломной программы специалиста в Германии

⁶ Любопытно, что в силу своеобразия финансовой системы ФРГ роль финансового рынка и корпоративных финансов в экономике страны была ничтожной. Поэтому в этой области специалисты с базовым германским образованием не котировались.

составлял в среднем 6–7 лет, хотя формально диплом можно было получить и быстрее.

Введение двухуровневой системы образования, когда бакалавра отчасти обучают некоторым курсам «понарошку», а не на современном уровне, разрушило логику подготовки специалиста практически во всех тех отраслях, в которых важны знания — не в примитивном смысле усвоения рутинных процедур и методик, а как способность на основе имеющихся знаний приобретать новые знания в своей области. Последняя включает в себя способность к нестандартному анализу, естественное усвоение новых идей и технологий — всего того, что мы называем современной инновацией. Двухуровневый принцип, когда в бакалавриате усваиваются прежде всего навыки, а в магистратуре развиваются креатив и аналитические способности, существенно ограничивает возможности именно тех обучающихся, которые имеют способности и мотивацию для участия в инновационном развитии. Пожалуй, единственная область, в которой двухуровневая система в предлагаемом виде является функционально безупречной, — это область обучения менеджменту. Может быть, этим и обусловлена слабость бизнес-школ ФРГ и сила бизнес-школ в системах с многоуровневым характером образования, прежде всего в США.

В США — классической стране с двухуровневой системой высшего образования — бакалаврский уровень образования не является сильным с точки зрения создания инновационного кадрового потенциала. Доказательством этого служит тот факт, что во всех отраслях, кроме бизнеса, магистратура является крайне немногочисленной. Аспирантура же заполняется во многом выпускниками иностранных университетов. Ослабление качества подготовки лиц с высшим образованием в Европе не приведет, скорее всего, к сдвигу в качестве американского бакалавриата. Наи-

более вероятно, что преимущество получат выпускники университетов Китая, Кореи, Индии и других стран, которые не подверглись преобразованиям Болонского процесса.⁷ Подчеркнем, что бедой является не двухуровневая система высшего образования как таковая. Например, в Индии университетская система была заимствована из Великобритании и также является двухуровневой. Однако там эта система сложилась давно и гибко модифицировалась под влиянием требований технического прогресса (напомним, Индия знаменита своими специалистами по информационным технологиям, математической статистике и ряду инженерных дисциплин).

Представляется, что сегодня происходит изменение баланса в сложившейся структуре производства специалистов по инновациям. Если ранее Европа и в меньшей степени Азия поставляли высококвалифицированных специалистов для обучения в прекрасно организованной аспирантуре США с последующей занятостью в ведущих инновационных университетах и компаниях или созданием венчурных инновационных предприятий, то теперь роль выходцев из Европы должна существенно уменьшиться.

Сказанное делает уместным проведение более глубокого анализа того, какого рода знания и в какой форме они должны передаваться на двух этапах принятой теперь Болонской системы. Такой анализ должен

⁷ В качестве подтверждения сошлемся на сайт Wharton Business School, где представлен список лиц, получивших степень Ph.D. по финансам в 2004–2008 гг. Из 12 успешных аспирантов 7 — выходцы из Азии, получившие там базовое высшее образование (в основном в Китае), 1 — из Бразилии, 1 — со смешанным франко-германским образованием, 1 — из Австрии и 2 — из США. Очевидно, что Европа и США проигрывают остальному миру со счетом 4 : 8. Здесь речь идет об элитарном, высокоинтеллектуальном образовании, поэтому соображения, связанные с численностью населения, не могут быть приняты в расчет.

касаться не правил и регламентов, к числу которых относятся Государственные Образовательные Стандарты. Инновационные знания, как правило, относятся к сфере неявных знаний (*tacit knowledge*) — в противном случае имело бы место тривиальное реплицирование. Безусловно, заслуживает внимания тот опыт, который обеспечил таким странам, как Корея и Тайвань, успехи в различных областях электроники. Достижения в создании инновационных знаний в этих странах подчеркиваются не наличием формальных международных аккредитаций и рейтингов университетов и образовательных программ, в чем у этих стран нет особых достижений, а тем, что 90% материнских плат, 90% ноутбуков и 80% ЖК-мониторов производится тайваньскими фирмами (по данным [Taiwan's IT..., 2008]). Выдающиеся успехи в области электронной промышленности принадлежат японским и корейским компаниям. В частности, в недавнее время ими были разработаны революционные технологии создания устройств огромной емкости, рассчитанных на хранение данных: речь идет о совершенствовании технологии флэш-памяти, которая, по-видимому, позволит заменить механические жесткие диски на твердотельные, и технологии использования красных и голубых лазеров для хранения информации на оптических дисках.⁸ Заметим, что Германия, демонстрируя, как и ранее, высочайший уровень подготовки инженеров в области машиностроения и ряда других «традиционных» отраслей промышленности, не достигла сколько-нибудь заметных успехов в инновациях в области электроники — ни в теории, ни на практике. Можно предположить, что факты такого рода и послужили первопричиной для запуска Болонского процесса.

⁸ Отметим, что Нобелевская премия за выдающийся вклад в создание лазерных технологий была присуждена советскому физика Ж. И. Алферову, что, однако, не повлекло за собой сопутствующей цепи инноваций.

Тем самым, с точки зрения автора, основным проблемным вопросом является создание такого механизма высшего образования, который был бы нацелен как на приобретение глубоких фундаментальных знаний, так и на инновационную специализацию. Представляется, что нынешняя реализация ступеней бакалавр — магистр предполагает смешение этих двух целей на каждом из этапов. Это приводит к недоучиванию и расфокусированности. Автор понимает всю спорность своей позиции. Однако рассмотрение подобной концептуальной проблематики, по всей видимости, и должно стать предметом будущих публикаций по управлению знаниями.

Из недостатков книги можно отметить отсутствие ценностно-ориентированного подхода к знаниям и инновациям, а также почти полное исключение из рассмотрения модельных методов, которые, хотя и не преобладают в данной области, но все же занимают в ней известное место и играют важную роль. Дело в том, что не рассматривая ценность и эффективность, приобретаемые в результате научения и инноваций, мы теряем критериальную основу для выяснения того, в какой мере соответствующие стратегии приносят дополнительную ценность для собственников, т. е. дают возможность сопоставить между собой затраты и результаты. Мы надеемся, что такого рода тематика станет предметом новых обзоров и исследований.

Состояние исследований в области знаний, организационного научения и стратегий компаний, направленных на использование знаний как конкурентных преимуществ, находится, по-видимому, еще на той стадии развития, когда теоретические концепции лишь намечаются и сравниваются между собой, а с целью их интерпретации идет поиск примеров практического применения. Поэтому выбранный Б. З. Мильнером жанр коллективной монографии как сборника материалов, представленных различными авторами, явля-

ется абсолютно адекватным мировым тенденциям в этой предметной области. Доказательством этого служит, в частности, монография «*Стратегическое управление интеллектуальным капиталом и организационное научение*» [Choo, Bontis, 2002], в которой также под одной обложкой собрана 41 статья 65 авторов. Статьи сгруппированы по следующим разделам: «Знания в организациях», «Возможности фирм, основанные на знаниях и обучении», «Стратегии, основанные на знаниях (в теории и на практике)», «Создание знаний», «Распространение знаний за пределами фирмы», «Управление интеллектуальным капиталом». Указанная монография несколько более продвинута в исследовательском плане, но в ней отсутствует целый ряд направлений, рассмотренных в [Мильнер, 2009]: знания и национальная политика, инновации и экология, технические системы управления информацией и др.

Заметим также, что типичным является принятое в [Мильнер, 2009; Choo, Bontis, 2002] многообразие подходов к предмету и предлагаемых решений. Это связано с существом дела — стройной и принятой большинством теории пока еще не создано. Мы находимся на этапе собирания идей и фактов. Это не противоречит появлению таких публикаций, как [Арджирис, 2004; Янсен, 2002], которые, по существу, являются книгами консультантов-гуру, предлагающих рецепты и иллюстрирующие их готовыми примерами с интерпретацией, подтверждающей данные рецепты. Такого рода книги, безусловно, полезны, однако сфера их применимости значительно уже. На самом деле, как отмечают многие авторы, мы стоим на пороге создания новой версии теории фирмы — фирмы, ориентирующейся на знания, имея в виду, что знания являются столь же необходимым фактором производства, как труд и капитал. Именно фрагменты этой будущей теории и создаются в пионерных публикаци-

ях, хорошими примерами которых выступают книги [Мильнер, 2009; Choo, Bontis, 2002].

Рецензируемая книга «*Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями*» вносит существенный вклад в ознакомление российской аудитории с проблематикой теории знаний и инноваций, а также анализом ряда важных направлений инновационного развития России. В качестве справочного аппарата книга содержит глоссарий и список рекомендованной литературы. Список в основном составляет русскоязычная литература, что, однако, не означает наличия существенного перекоса в сторону отечественных авторов — значительная часть русскоязычных источников представлена переводными книгами и статьями.

Несмотря на ряд высказанных замечаний, книга является энциклопедическим изложением основ управления знаниями и инновациями. Монография написана простым доступным языком, четко структурирована, а потому может быть рекомендована практически всем читателям, интересующимся проблемами менеджмента. Особенно отметим актуальность «управленческих» глав книги для проработки их топ-менеджерами компаний. Безусловно, знание как благо имеет как публичную, так и частную составляющую, поэтому чрезвычайно много зависит от разработки на государственном уровне национальных и отраслевых политик поддержки знаний и инноваций.

Инновационное развитие России — один из высших приоритетов нашей страны, от его успехов зависят благосостояние граждан, авторитет страны в мире. Без понимания ценности знаний инновационное развитие невозможно. Мы, читатели, должны быть признательны Б. З. Мильнеру, спроектировавшему структуру монографии и собравшему для доказательства данной аксиомы авторитетный коллектив авторов.

ЛИТЕРАТУРА

- Арджирис К. 2004. *Организационное научение*. М.: ИНФРА-М.
- Бухвалов А. В. 1991. Экономика образования и образование экономистов (опыт ФРГ). *Экономические науки* (2): 114–122.
- Бухвалов А. В. 2004а. Реальные опционы в менеджменте: введение в проблему. *Российский журнал менеджмента* 2 (1): 3–32.
- Бухвалов А. В. 2004б. Реальные опционы в менеджменте: классификация и приложения. *Российский журнал менеджмента* 2 (2): 27–56.
- Катъкало В. С. 2006. *Эволюция теории стратегического управления*. СПб.: Издат. дом С.-Петербур. гос. ун-та.
- Козырев А. Н., Макаров В. Л. 2003. *Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности*. 2-е изд. М.: Интерреклама.
- Марч Дж. Дж. 2005. Поиск и эксплуатация проверенных приемов в организационном обучении. *Российский журнал менеджмента* 3 (4): 147–168.
- Медников В. В., Бухвалов А. В., Славнова А. О. 1992. *Подготовка экономистов в системе высшей школы за рубежом*. СПб.: Изд-во СПбУЭФ.
- Мильнер Б. З. 2003. *Управление знаниями: Эволюция и революция в организации*. М.: ИНФРА-М.
- Мильнер Б. З. (ред.). 2009. *Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями*. М.: ИНФРА-М.
- Нонака И., Такеучи Х. 2003. *Компания — создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах*. М.: Олимп-Бизнес.
- Янсен Ф. 2002. *Эпоха инноваций*. М.: ИНФРА-М.
- Bhatnagar S., Tufano P. 1995. *Enron Gas Services*. Harvard Business School Case No. 9-294-076. Harvard Business School Publishing: Boston, MA.
- Choo C. W., Bontis N. (eds.). 2002. *The Strategic Management of Intellectual Capital*. Oxford University Press: Oxford; N. Y.
- Esty B., Tufano P. 2000. *Contractual Innovation in the UK Energy Markets: Enron Europe, The Eastern Group, and the Sutton Bridge Project*. Harvard Business School Case No. 9-200-051. Harvard Business School Publishing: Boston, MA.
- Laurikka H. 2005. Option value of gasification technology within an emissions trading scheme. *Energy Policy* 34 (18): 3916–3928.
- Laurikka H., Koljonen T. 2004. Emissions trading and investment decisions in the power sector — A case study in Finland. *Energy Policy* 34 (9): 1063–1074.
- Marecco J. M., Carpio L. G. T. 2005. Flexibility valuation in the Brazilian power system: A real options approach. *Energy Policy* 34 (18): 3749–3756.
- Siddiqui A. S., Marnau C., Wiser R. H. 2005. Real options valuation of US federal renewable energy research, development, demonstration, and deployment. *Energy Policy* 35 (1): 265–279.
- Taiwan's IT Hardware Industry, 2008 and Beyond*. 2008. Research and Markets Report. <http://www.researchandmarkets.com>

Статья поступила в редакцию
2 сентября 2009 г.