

с другими командами - от механизма управления (организационной структуры).

Задачу организационной структуры инновационной экономической организации можно описать следующим образом. Фирмы в борьбе за устойчивые конкурентные преимущества должны инвестировать в процесс инноваций, характеризующийся неопределенностью, длительностью и коллективностью. Осуществление крупных инвестиций до того, как создан продукт, означает в терминах неоклассики рост постоянных издержек. Затраты на поиск и утилизацию внутренней экономии тоже представляют собой элементы постоянных издержек. Инвестиции в инновации дают рост постоянных издержек, в конечном итоге повышающих и средние издержки единицы продукции, ставя организацию в конкурентно-невыгодные условия: издержки и цена продукции по сравнению с конкурентами растут. Поэтому фирма, то есть те, кто принимает в ней основные хозяйственные решения, должны сознательно и целенаправленно осуществлять действия, которые трансформируют как можно быстрее высокие инвестиции в капитальные активы в низкие издержки единицы новой продукции. Только в этом случае инновационная стратегия, сознательно принимаемая командой, не приведет к потере рыночной позиции. Успешная стратегия инновационной фирмы состоит в трансформации структуры издержек, превращении начальных высоких капитальных затрат, сделанных в условиях неопределенности, во вполне определенные низкие издержки единицы продукции.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз // Природа фирмы: К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы»: Сборник / Р. Коуз [и др.]; под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. - М.: Дело, 2001. - С. 33-52.
2. Уинтер С. Теория Коуза и проблемы компетентности и корпорации / С. Уинтер // Природа фирмы: К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы»: Сборник / Р. Коуз [и др.]; под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. - М.: Дело, 2001. - С. 268-293.
3. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенч.» контракция / О. Уильямсон. - Спб.: ГИПК «Лениздат»: CEV Press, 1996. - 702 с.
4. Катькало В. С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В. С. Катькало // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». - 2002. - №4. - С. 20-42.
5. Белоусенко М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики. - Донецк: ДонНТУ, 2006. - 432 с.
6. Lazonick W. The Theory of Innovative Enterprise. ([www.insead.edu/lazonick/Lazonick The Theory of Innovative Enterprise. Feb 2004.pdf](http://www.insead.edu/lazonick/Lazonick%20The%20Theory%20of%20Innovative%20Enterprise.Feb%202004.pdf)).
7. Белоусенко М. В. Транзакции и технологии: проблема объединения / М. В. Белоусенко // Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2005. - Т. 3. - №2. - С. 58-72.

Власюк Ю.А., к.э.н., доцент, **Козинец М.Т.**, к.э.н., доцент,
Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь
docentwlasjuk@yandex.ru, komax@tut.by

ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

В условиях ноосферной экономики происходит переосмысление понятия «предпринимательство». Вместо узкого восприятия его как деятельности, направленной на получение прибыли, приходит понимание его роли в инновационном развитии общества. Предприниматели становятся интеллектуалами, способствуя развитию нового типа предпринимательства - интеллектуального. Эскалация этого процесса за последние десятилетия объясняется ростом значимости инноваций в глобальном мире. Термин «интеллектуальное предпринимательство» (intellectual entrepreneurship) был предложен американским профессором А. Р. Червитцем в 2002 году.

Экономика знаний принципиально меняет концепцию конкурентоспособности предпринимательства. Происходит интеллектуализация предпринимательства, которая выражается в следующем:

1. На смену производственному, трудовому предпринимательству приходит интеллектуальное. Формируется новый тип предпринимателя – высокообразованного, духовного, социального ответственного.

2. Растет роль нематериальных ресурсов. Основным ресурсом конкурентоспособности предпринимательской структуры выступают знания, информация. В свою очередь повышается значимость человеческого фактора в деятельности организаций.

3. Определяющим фактором конкурентоспособности продукции становится ее инновационность и интеллектуальные составляющие. Доля стоимости знаний в общей стоимости выпускаемой продукции непрерывно растет.

Предпринимательство по сути своей является проводником инноваций. Как и всякая система, экономическая система стремится к стабильности и в определенной мере инерционна. Специфическая роль предпринимателей состоит в преодолении инерционности экономической системы и стремлений хозяйственных субъектов действовать согласно установившимся практикам. Любая инновация в хозяйственной сфере сопряжена с определенным риском, которого

традиционные экономические субъекты пытаются избежать. Предприниматель постоянно нарушает стабильность системы, находя новые модели хозяйствования и новые стратегии поведения.

Инновационный потенциал как интеллектуальная и деловая подготовленность к участию в инновационных процессах проявляет тенденцию к концентрации в узком сегменте общества. Ни высшие, ни низшие слои общества не обладают достаточным инновационным потенциалом. Высшие слои – в силу своей самодостаточности инертны и не располагают мотивацией для инновационной активности. Они не заинтересованы в изменении сложившейся системы. Исторический опыт показывает, что высшие слои обычно характеризуются скорее консервативными, чем инновационно-реформаторскими позициями. Низшие слои общества не обладают ни мотивацией, ни культурным капиталом. Предпринимателем становится тот, кто обладает решимостью бросить вызов существующим обычаям и порядкам. В обществе постоянно идёт столкновение инновационных ценностей и противостоящих им как антитеза традиционалистских и консервативных смыслосложившихся ориентиров.

Для предпринимателя свойственно умение моментально найти подходящее для данной ситуации действие и определить его темп, реализовать гибкую модель поведения при достижении цели, отыскать плодотворные идеи и выбрать нужную информацию. Действия интеллектуального предпринимателя напоминают поведение ученого: он умеет обнаружить в информации скрытый смысл. Постоянный возврат с новых позиций к прежней цели, поиск альтернативных путей к ее достижению — важные аспекты менталитета предпринимателя. Предпринимателю-интеллектуалу свойственна структура ценностей с нацеленностью на постоянное обновление. Отсюда можно выделить отличительные черты интеллектуального предпринимателя:

- реализация собственного интеллектуального потенциала и потенциала коллектива;
- второстепенность традиционной цели бизнеса - максимизации прибыли;
- интерес к проектам из сферы новых знаний и новых секторов экономики;
- высокий уровень образованности и перманентная связь бизнеса с наукой и образованием;
- умение распознавать рыночные сигналы и обрабатывать информацию;
- высокий уровень культуры, как самого предпринимателя, так и его фирмы;
- высокая социальная ответственность и этичность бизнеса.

Интеллектуальное предпринимательство успешно и динамично развивается в таких сферах, как консалтинг, информационные технологии, телекоммуникации, т.е. в большинстве сфер экономической активности, ориентированных на будущее, с целью удовлетворения самых сложных человеческих потребностей.

Интеллектуализация предпринимательства стала глобальным явлением. В экономически развитых странах стратегическая направленность государственной политики выражается в развитии инноваций и интеллектуализации всех форм бизнеса с разработкой соответствующих программ. Следуя принципам бенчмаркинга, белорусской экономике следовало бы адаптировать лучшие мировые практики по интеллектуализации и инновационности предпринимательства к национальной действительности.

Согласно оценке мирового банка, по Индексу экономики знаний 2012 года, Беларусь занимает 59-ое место. По сравнению с 2000 г. ее рейтинг в индексе KEI вырос на 11 позиций (в основном за счет Индекса экономического и институционального режима, а также Индекса ИКТ). Беларусь вошла в десятку стран с наиболее динамично развивающейся экономикой знаний. Наименее успешным субиндексом Беларуси продолжает оставаться Индекс экономического и институционального режима, наиболее успешным – Индекс инновационной деятельности.

Факторы, влияющие на развитие интеллектуального предпринимательства в стране, можно сгруппировать следующим образом:

- экономические (входные барьеры в интеллектуальный бизнес, уровень и масштаб развития рынков инновационной продукции, деловые риски, экономический потенциал потребителей и др.);
- политико-правовые (стабильность и предсказуемость законодательства в области предпринимательства, развитость отношений собственности, государственное управление в области инноваций и предпринимательства и др.);
- технологические (уровень развития национальной науки, техники и технологий и их конкурентоспособность на мировом рынке);
- социокультурные (морально-этические нормы в обществе, отношение к предпринимательству, толерантность к инновациям и др.).

Необходимо осуществлять поиск эффективных моделей, механизмов и инструментов интеллектуального обеспечения инновационного развития страны и ее рыночных субъектов, включая предпринимательство. Развитие инновационного интеллектуального предпринимательства может быть обеспечено совместными усилиями трех ключевых субъектов национальной инновационной системы – государства, предпринимательства и системы образования и науки. Основное стратегическое направление такого развития – трансфер знаний между образованием, наукой и интеллектуальным предпринимательством.

Среди десятки стран, лидирующих в общем рейтинге конкурентоспособности IMD 2012 (WCY), 7 из них входят в число 15 ведущих государств по показателю передачи знаний между университетами и компаниями. Эта корреляция особенно свойственна для небольших государств, таких, как Швейцария, Израиль, Швеция, Финляндия и Австрия. Таким образом, одним из способов интеграции предпринимательства и образования в Беларуси может стать создание малых предприятий при ВУЗах, которые стали бы проводниками интеллектуальных научных разработок. Научные исследования, соединяясь с практикой, принимают характер прикладных, а предприятия получают технологии, повышающие качество и конкурентоспособность продукции. Формой кооперации инновационной и предпринимательской деятельности служат кластерные структуры на базе

(с участием) подразделений высших учебных заведений, позволяющих обеспечить эффективный трансфер знаний от системы образования в предпринимательство для обеспечения инновационного развития.

Решение проблемы интеллектуализации предпринимательства может быть осуществлено также посредством внесения в образование гуманитарной предпринимательской направленности, способствующей повышению общего интеллектуального и культурного уровня предпринимательства. В настоящее время достаточно велик разрыв между новыми реалиями ноосферной экономики и «упаковкой» их в учебные формы и техники. Подчеркивая роль знаний в конкурентной борьбе, следует отметить такое важное свойство знаний как кумулятивность. Появление новых знаний увеличивает вероятность появления новых идей, продуктов и процессов.

Для динамичного развития интеллектуального предпринимательства должны быть созданы средовые условия, включая развитие институциональной среды, инновационной и знаниевой инфраструктуры. Инновационная деятельность в своем развитии движима системой интегрированных (экономических, психологических, этических) мотивов интеллектуального предпринимательства. Предпринимательство как класс в нашем обществе не обладает еще сильным развитым осознанием себя. Должна произойти персонификация предпринимательства как социально-экономического субъекта в институциональной матрице. Создание системы мотивации и поддержка в функционирующем состоянии - дело государства.

Таким образом, синергетический подход к стимулированию развития интеллектуального предпринимательства будет способствовать интеграции государственных мер, направленных на развитие и поддержку предпринимательства, с созданием благоприятных условий для его саморазвития.

ЛИТЕРАТУРА

Ахтямов М. К. Концепция интеллектуального обеспечения инновационного развития предпринимательства: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Санкт-Петербург, 2010.

Никитенко, П. Г. Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития /Минск: Беларус. наука, 2006.

Салихов Б.В. Интеллектуальный капитал организаций. Режим доступа: <http://bv-salikhov.ru/intellektualnyj-kapital.html>

Грудницкая Н.А.,

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь

mim@bstu.by

ДЕКОМПОЗИЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В рыночно ориентированной экономике любой объект, занимающийся бизнесом, коммерцией, стремится обеспечить достаточно высокую конкурентоспособность своей продукции и фирмы, а значит, и достаточную для своего дальнейшего развития норму и массу чистой прибыли наряду с рентабельностью производства и объёмом продаж.

Желаемого уровня конкурентоспособности продукции и фирмы, устойчивого присутствия на целевом рынке можно достичь путём одновременной реализации как минимум четырёх групп целей: **экономических (финансовых), социальных, экологических и инвестиционных**. Первая группа целей отражает эффективность использования основных элементов производственного процесса (живого труда, предметов труда, средств труда) и финансовых средств (оборотного капитала, инвестиционных ресурсов), а также конечные экономические результаты производства и сбыта готовой продукции. Вторая группа целей призвана характеризовать степень достижения коллективом предприятия запланированных численных значений социальных показателей и нормативов. Третья группа целей определяет, в какой мере соблюдаются экологические показатели, нормативы и стандарты. Четвёртая группа целей призвана отразить масштабы роста или уменьшения стоимости предприятия.

Каждой из названных групп отвечают соответствующие разновидности основных конечных результатов (экономических, социальных, экологических, инвестиционных), которые промышленное предприятие может включить в формулируемую миссию.

Экономический результат (положительный) проявляется в достигнутых предприятием значениях соответствующих показателей. Он бывает двух видов: результат, получаемый непосредственно для себя, и результат, создаваемый для общества в целом. В качестве экономического результата, создаваемого в рамках конкретного предприятия, выступают: балансовая (валовая) прибыль или доход, экономия затрат живого и прошлого труда, абсолютное или относительное снижение себестоимости продукции. Экономическим результатом для общества считаются: перечисленные в бюджет акцизные сборы, налог на добавленную стоимость, таможенные сборы и др.

Отрицательный экономический результат для предприятия проявляется в образовании убытков от выполняемой предпринимательской, коммерческой, инвестиционной деятельности или уменьшении стоимости предприятия.

Социальный результат – это количество предоставляемых работникам конкретного предприятия разнообразных социальных благ. Обобщающей характеристикой достигнутого социального результата является уровень социальной защищённости работников фирмы. Последний может рассчитываться по отношению к минимальной или рациональной потребительской корзине.