

что в рамках созидательного капитала речь идет исключительно об использовании в созидательном процессе воспроизводимых экономических ресурсов. В современной экономической теории это положение лежит в основе так называемого «ноосферного» типа воспроизводства. Здесь важнейшими социально-экономическими критериями бытия интеллектуального производства является воспроизводимость созидательного капитала и гармонизация человеческих взаимодействий. Относительно сферы материального производства, обобщающей характеристикой «... является особый способ взаимодействия человека и природы, развивающийся от зависимости первого от второй к устойчивому развитию и ноосферному типу воспроизводства, где общественный человек ответствен за функционирование и развитие, как биосферы, так и будущих поколений человечества».

Не менее актуальным видится также положение о том, что в теории созидательного капитала организации объективно актуализируется проблема невещественных активов, являющих собой конкретные формы бытия интеллектуального капитала фирмы. Методологическая ценность и инновационность отмеченного обстоятельства заключается в том, что «интеллектуальный капитал» и «невещественные активы фирмы», очевидно, не являются одноуровневыми процессами и категориями.

Таким образом, при исследовании процессов интеллектуального производства на микроэкономическом уровне, целесообразно отдельно рассматривать интеллектуальный капитал организации и систему ее невещественных активов. Это позволит избежать некоторой эклектики в характеристике интеллектуального капитала, который часто трактуется «предикативно» либо в содержательном, а не в сущностном «ключе». Применительно к проблематике системы частной собственности, новизна методологии ее исследования увязывается, прежде всего, с необходимостью разграничения частной собственности на интеллектуальный капитал фирмы и частной собственности на невещественные активы данной организации. В этом случае появляется возможность действительно продуктивного воздействия на интеллектуальное производство в целом.

Л. А. Захарченко

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ФОРМИРОВАНИИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СРЕДЫ В ПЕРИОД ПЕРЕХОДА К ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ ЭКОНОМИКИ

Переход к инновационному развитию экономики требует определенных институциональных изменений, т.е. изменения институциональной структуры общества, отношений между институтами и организациями. Институты - это правила игры, т.е. ограничения которые люди налагают на взаимодействие между собой. Прежде всего, это формальные правила: Конституция, право, выраженное в законодательных и подзаконных актах, инструкциях, приказах и т.п. Они выступают в качестве ограничений регулирующих, координирующих и контролирующих различные сферы человеческой деятельности. Это - объекты институциональных отношений.

Организации состоят из групп индивидов, связанных между собой общими целями. Сюда относят фирму, профсоюзы, государственный управленческий аппарат, партии и т.д. Это организационно экономические структуры или субъекты этих отношений [1, с. 131]. В формировании системы институтов определяющая роль, в период становления инновационного развития страны, принадлежит государству, которое, в свою очередь, рассматривается как совокупность институтов [2, с. 18]. Государство, прежде всего, регламентирует «правила игры» в экономике, регулирует экономические и другие отношения, и выступает в роли арбитра, задачей которого является уравновесить рынок и власть в экономике. Главная задача государства создать социально-политическое пространство, своего рода институциональную среду для инновационного развития. Тем самым государство устанавливает общие правовые рамки инновационной деятельности, которая должна базироваться на ясной и, главное стабильной нормативной правовой базе инновационной деятельности.

В современных условиях наиболее остро стоит вопрос защиты прав интеллектуальной собственности на внутреннем рынке и обеспечение юридической поддержки при выходе на внешний рынок, поскольку ряд технологий страна теряет из-за отсутствия у инноваторов опыта работы на мировом рынке. Необходимо, также, разработать механизмы государственной поддержки зарубежного патентования при выходе на рынки ЕС, США, Юго - Восточной Азии, во избежании потери преимущественного права на технологию белорусских изобретателей и соответственно полной потери рынка. Пока же, можно констатировать, что существует очень низкая активность белорусских производителей на мировых рынках. Сравнение размеров патентования национальных заявителей из других стран за рубежом позволяет говорить об огромном разрыве: США в 2005 г. патентовали там более 2 млн. заявок, Беларусь - всего 132. Основная причина такой низкой активности - отсутствие валютных средств на оплату патентных пошлин, что в первую очередь касается научных организаций, финансируемых из бюджета. Исправить это можно, например, через патентование за счет государственного кредита с выплатой государству доли, получаемой в результате прибыли или роялти [3, с.61]. К решению данной проблемы можно отнести создание законодательства, предотвращающего незаконный вывоз капитала за границу и стимулирование их инновационную активность внутри страны.

Мировая практика показывает, что для инновационного развития экономики большое значение имеют венчурные фирмы и венчурный капитал. Именно венчурный капитал, на базе, которого возникает инновационный бизнес, является мощным рыночным механизмом, позволяющим централизовать свободные денежные средства, соединить их с массой накопленных научных открытий и изобретений, коммерциализировать их с помощью малых форм. Но для его развития, необходимы законодательные нормы, регулирующие деятельность венчурной отрасли национальной экономики, которые должны обеспечить должную степень компенсации за все «неудобства», связанные с данным видом финансирования: длительный срок окупаемости венчурных инвестиций, неопределенности, связанные с перспективами «выходов», получения доходов, высокий риск потери и т.п.

Второй наиболее важной задачей государства при создании институциональной среды является обеспечение определенного качества национальной конкурентной среды. Именно конкуренция побуждает предпринимателей, руководителей предприятий, организаций, а также их членов вкладывать инвестиции в нововведения. Когда конкуренция «приглушена» или вовсе отсутствует, фирма будет иметь меньше стимулов инвестировать в новые знания и, как следствие, не вызовет быстрых институциональных изменений. Результатом этого будут стабильные институциональные структуры. Сильная конкуренция между организациями ускоряет процесс институциональных изменений. Но, принципиальное отличие конкуренции от других рыночных институтов состоит в том, что она внутренне неустойчива, легко перерастает в монополию и поэтому не может длительное время существовать без политики государства по противодействию монополиям и поддержанию конкурентной среды. Последняя не может сформироваться самостоятельно, необходимы постоянные усилия государства, направленные на создание условий для остальных субъектов рынка. Государство может реализовать данное требование через законодательство о конкуренции, в котором стимулирующие нормы должны преобладать над ограничительными [4, с.49]. Законодательное обеспечение конкурентной среды, что будет постоянно ориентировать производителей на интересы потребителей и стимулировать непрерывное создание инноваций.

Третье направление институциональных изменений - развитие институтов предпринимательства. Под воздействием государственного регулирования и рыночных стимулов, с одной стороны, и самих новых технологий, особенно инновационных, происходит трансформация предпринимательского сектора. Об этом свидетельствует: перестройка научно-исследовательских процессов в корпорациях, смена моделей их развития (переход от замкнутой модели к открытой), превращение НИОКР в ключевой момент хозяйственной деятельности; повышение значимости малого инновационного бизнеса, функционирующего на базе венчурного капитала и ставшего новым центром коммерциализации научных открытий [5, с. 47].

Однако надо отметить, что пока очень медленно происходит усиление интеграционных связей как внутри предпринимательского сектора, так и между всеми структурными элементами национальной инновационной системы. Одной из причин такого положения является тот факт, что не отлажены эффективные воспроизводственные связи между наукой и техникой на четкой правовой основе. Производство слабо информировано и ориентировано на новейшие достижения науки и техники. Отсюда необходимо усовершенствование механизмов взаимодействия между участниками инновационного цикла: научных учреждений и высших учебных заведений с промышленными предприятиями; традиционных научных и образовательных учреждений с новыми, инновационными. На сегодняшний день процесс инновационного производства институционально раздроблен и отдельные его части (фундаментальные исследования, прикладные исследования, опытно-конструкторские работы, создание и внедрение новой техники) осуществляются различными субъектами хозяйствования. Эти субъекты играют принципиально разные функциональные роли в системе общественного разделения труда, и они ставят перед собой разные задачи.

Сегодня уже ясно, что эффективность инновационного процесса зависит не от результатов отдельных участников инновационной цепочки, сколько от их взаимодействия в качестве системы создания и использование знаний. Отсюда становится актуальным развитие партнерских отношений, которые приобретают формы исследовательских венчуров, кооперативных соглашений, прямых или перекрещивающихся лицензионных соглашений, стратегических технологических альянсов. Задача государства стимулировать эти разные формы, развивать формальные и неформальные сети сотрудничества промышленных предприятий с научными учреждениями. По-прежнему остается актуальным улучшение предпринимательского климата, которое может быть достигнуто путем дебюрократизации общества - снижение разрешительных полномочий государства, преодоление его неоправданного вмешательства в хозяйственную деятельность предприятия.

В институциональном плане не вызывает сомнения важность социального партнерства, частной собственности, предпринимательства. Созданные рыночные институты еще плохо работают на экономический рост и инновации, что осложняет развертывание инвестиционных процессов и получения отдачи от него. В Беларуси слабо работающая финансово-кредитная система (которая в основном представлена банковским сектором) и отсутствие рынка капитала, не позволяет увеличить объемы негосударственных капиталовложений в развитие инноваций. Неразвитость финансового рынка не дает возможность использовать существующие в мировой практике и приносящие большой экономический эффект финансовые инструменты и операции. Не сложился в Беларуси и парабанковский сектор, который представлен небанковскими кредитно-финансовыми организациями такими, как пенсионные фонды, страховые компании, финансовые и инвестиционные компании, кредитные союзы и т.д. Все это сдерживает развитие внебюджетного финансирования инновационного развития и требует незамедлительного развития финансового рынка, что должно стать прерогативой государства. Не развиты, так же, такие рыночные механизмы как рынок интеллектуальной собственности, рынок ценных бумаг, венчурные организации, которые обеспечивают перераспределение ресурсов, прежде всего в инновационные сферы.

В Республике приступили к созданию инновационной инфраструктура: инновационно-технические центры, технопарки, сети организаций по оказанию консалтинговых услуг, специальных бирж интеллектуальной собственности, центры трансферта технологий, бизнес-инкубаторы. Создание таких структур удачно сочетает в себе элементы рыночного и государственного регулирования и позволяет создать предпринимательские, технологически ориентированные структуры рыночного типа под патронажем государства. Государство через эти центры направляет развитие технологий в отвечающее интересам экономики страны русло. Однако по объективным причинам отсутствия необходимого опыта, который за рубежом накопился в течение многих десятилетий, эффективность работы этих структур не может быть призвана достаточной, и основное внимание должно быть уделено именно повышению квалификации инновационных менеджеров.

Создание институциональной среды для инновационного развития экономики должно идти на основе соблюдения принципов целенаправленности, последовательности и системности. На сегодняшний день, можно констатировать, что создание отдельных механизмов финансовой, производственно-технической и информационной инфраструктуры привело к тому, что появились отдельные неважноуязвимые компоненты инфраструктуры. Формирование адекватной институциональной среды, в ряде случаев, происходит путем импорта и адаптации институтов (институциональной трансформации), поддерживающих инновационное развитие. И здесь главной проблемой становится несовместимость нового института с общественным организмом, характером властных структур, господствующими в стране неформальными нормами [1, с. 19].

Литература:

1. Крюков Л.М. Институциональное обеспечение инновационного развития экономики Беларуси: проблемы и пути их решения // Белорусский экономический журнал. -2007. - № 3. - С.15- 22.
2. Ясинский Ю.М. Государственное управление социально-экономическим развитием // Проблемы управления. - 2006. - № 3 (20). - С.128 - 133.
3. Поболь А.И. Исследовательское СПИН-ОФФ предпринимательство и его государственное стимулирование // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. - 2008. - №2. - С. 49 - 62.
4. Праневич А.А. Конкуренция политика: основы, опыт, особенности в условиях трансформации экономики// Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. - 2007. - №10. - С. 39 - 50.
5. Лебедева Е. Инновационное развитие и образование // Мировая экономика и международные отношения. - 2007. - № 12. - 45 - 54.

Н. В. Юргель

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ ФИРМЫ КАК МЕТОД СНИЖЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА В ТРАНСФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В период системных преобразований изменяется институциональная структура экономики. Именно существующая институциональная среда определяет содержание трансакций и задает уровень трансакционных издержек, их структуру и характер распределения между агентами и как следствие – стимулы к эффективному использованию ресурсов. В переходный период происходит трансформация государственного предприятия в фирму. Большую часть трансакционных издержек, которые несет фирма в рыночной экономике, в командной экономике брали на себя отраслевое министерство и центральные плановые органы. Часто эти издержки имели скрытую форму и выражались в виде потерь от нерационального распределения ресурсов с точки зрения их эффективного использования (например, затраты времени на согласования производственных параметров между предприятием и планирующим органом) от отсутствия стимулов повышения производительности труда, включая психологические издержки от неудовлетворенности трудом. Выйдя из централизованной системы и получив самостоятельность, бывшее советское предприятие столкнулось с издержками межфирменных отношений, управление которыми в командной экономике в основном находилось в руках «центра».

Переход к рыночной экономике увеличивает степень экономического риска. В связи с проведением экономических реформ окружающая среда все более приобретает рыночный характер, что вносит в сферу экономической деятельности дополнительные элементы неопределенности, случайности, расширяет зоны рискованных действий. С ростом числа принадлежащих ей правомочий и степени свободы в принятии хозяйственных решений, фирма вынуждена затрачивать больше ресурсов на осуществление актов обмена по сравнению с советским госпредприятием. По оценкам С. Осмоловца удельный вес трансакционных изде-