

Любая национальная экономика находится в процессе своего непрерывного исторического развития, реагируя на изменения внутренней среды (ограничений и факторов роста) и находясь под влиянием изменений, происходящих в мировом хозяйстве. Поэтому экономические системы должны обеспечивать необходимый процесс переадаптации экономики к изменившимся общественным потребностям, новым условиям хозяйствования и внешнеэкономическим обстоятельствам.

Последние разработки теории развития нерыночных экономик позволили сделать вывод, в частности, о том, что направленность современных экономических реформ, начатых на постсоветском пространстве в начале 90-х гг. XX века, должна иметь своим ориентиром не «построение рыночной экономики», а адекватное встраивание в существующую экономику (там, где это необходимо) рыночных элементов, при сохранении и дальнейшем развитии государственного планирования и регулирования. Как это осуществить технически – другой вопрос, который должен быть поставлен управленческим наукам. Простое же копирование чужих образцов хозяйствования не в состоянии обеспечить успехи в экономическом развитии.

Выбор стратегии развития на собственной основе предполагает большее обращение к своему отечественному опыту как источнику поиска современных форм хозяйствования. В нем можно найти примеры того, как традиционные формы хозяйствования демонстрировали не просто живучесть, но и способность к переадаптации. Преобразования, проходящие в исторически сложившихся цивилизационных координатах, – это и есть выход на траекторию **«развития на собственной основе»**.

Что касается методологических проблем экономической науки, в частности имеющих выход на процессы теоретического освоения экономических знаний с целью их дальнейшего практического применения, то здесь необходимо сказать следующее. Поскольку неоклассическая ортодоксия, служащая основой большинства современных учебников, в настоящий момент неспособна выполнять даже традиционные функции теории (объяснение, описание и предвидение), то предмет экономической теории не должен ограничиваться только системой рыночных отношений. Он должен включать в себя все существующее в реальности более сложное общественно-экономическое образование смешанной экономики в виде взаимодействия рыночных и нерыночных подсистем хозяйства. Эффективное их взаимодействие и интеграция становятся важнейшим условием обеспечения целостности и устойчивости национальной модели экономики. Все это позволяет объяснить реальное функционирование современной экономики и, соответственно, проливает свет на связанные с ней процессы (политические, идеологические и т. п.), происходящие в современном обществе.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Рязанов, В. Т. Хозяйственный строй России: на пути к другой экономике / В. Т. Рязанов. – СПб.: Издат. дом С.-Петербург. гос. ун-та, 2009, с. 22.
2. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер – М., 2002, с. 30.
3. См. напр.: Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001,

**Васюченко Л.П.**, к.э.н.,

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь  
 vip2010@tut.by

### НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ ИННОВАЦИОННОЙ ФИРМЫ

Перспективы инновационного развития Республики Беларусь во многом зависят от субъектов, призванных осуществлять инновационную деятельность. Предприятия (фирмы, бизнес) наряду с домохозяйствами, государством и некоммерческим сектором принято считать основными субъектами современной экономики. И если фундаментальная научная деятельность в последнее время является прерогативой государства, а человеческий капитал формируется преимущественно домохозяйствами и некоммерческим сектором, то собственно инновационная деятельность разворачивается в основном в рамках корпоративного сектора – системы современных деловых предприятий. Хотя классическая и институциональная экономическая теория, претендующая на разработку универсальной теории рынка, исходит из индивида, его свойств и характеристик как главной движущей силы рыночных отношений, и она вынуждена была обратиться к анализу фирмы как специфического субъекта рыночного хозяйства. Но предмет пристального внимания со стороны экономистов предприятия стали относительно недавно – последние 100 лет. Исследованием фирмы как феномена рыночной экономики исторически первыми занялись представители неоклассической теории. Новый институционализм вырос из попытки Р. Коуза особым образом решить именно проблему фирмы[1]. В 80-е годы XX века появился ресурсно-ориентированный подход, сформировавшийся в рамках стратегического менеджмента. Тогда же начала развиваться новая теория инновационной фирмы и общая теория эволюции экономических организаций.

В неоклассической экономической теории фирма – передающий механизм, трансформирующий колебания спроса на товары в колебания спроса на факторы производства. Преобразование ресурсов в товары происходит с помощью набора некоторых технологий, описываемых как производственная функция. Задача состоит в подборе такого объема

выпуска, который обеспечил бы минимальные издержки и максимальную прибыль. Фирма здесь - продукт действия эффекта масштаба существующих технологий и относительных цен. Поэтому неоклассическая теория фирмы получила название технологической. Фирма неоклассики является адаптирующейся организацией, которая в принципе не в состоянии развивать новые технологии, товары, рынки сбыта, она их лишь выбирает. Все параметры ее деятельности определяются экзогенными ограничениями и меняются в ответ на внешние шоки. Фирма лишена внутренней структуры, принимает вид монолитного бильярдного шара, который катится в ту сторону, в которую его гонят, как удары кия, изменения внешних для него величин: цен продуктов и факторов производства, технологий, вкусов потребителей, политические решения. Неоклассическое представление о фирме является наиболее распространенным, «ортодоксией учебников» по выражению С. Д. Уинтера[2].

Неоинституционализм не отказался от концепции фирмы как агента равновесия, реагирующего только на внешние толчки. В нем существование фирмы выводится из сбоев рынка: фирма возникает там, где рынок не справляется с аллокацией ресурсов, не обеспечивает равновесия. Рынок как совокупность трансакций обмена между автономными агентами - та всеобщая субстанция, которая дает жизнь фирме. Но как фирма производит, в том числе и инновации, и почему не производит рынок? Производство оставлено в полном ведении неоклассической теории с ее абстрактными экзогенными производственными функциями, а исследование природы фирмы сведено к анализу структуры контрактов[3]. Ни конкурентные преимущества, ни инновации, ни создание новых технологий и отношений не рассматриваются. Современная инновационная фирма, активно конкурирующая с соперниками, создающая новые продукты, генерирующая экономический рост, в этой экономической школе так и не появляется.

Ресурсно-ориентированный подход с самого начала вводит анализ конкуренции, конкурентных преимуществ, инноваций[4]. Реальная конкуренция фирм, в отличие от предположений неоклассических и неоинституциональных моделей, приводит к накоплению уникальных организационных ресурсов, основу которых составляют технологические, коммерческие, организационные знания, опыт, умения персонала каждой компании. Эти знания накапливаются только в совместной коллективной деятельности, ими невозможно торговать, их нельзя купить на рынке, их можно только развить, накопить в конкретном коллективе. В силу этого знания становятся разными в отдельных командах и определяют разные результаты производства, «стягивая» специализированных субъектов в единую организацию. Но ресурсно-ориентированный подход, в отличие от неоинституционализма, который исследовал подстройку личностных параметров субъектов команды в ходе контрактного процесса, ушел от персональных и социальных аспектов в анализе фирмы. Он часто рассматривает экономическую организацию как не структурируемое целое, возникает двойник неоклассической фирмы: единица, генерирующая безликие, социально не персонифицированные знания.

Более конструктивное решение проблемы предлагает общая теория эволюции экономических организаций М.В. Белоусенко[5], опирающаяся на теорию инновационной фирмы У. Лаццоника[6]. У них предприятие, фирма, бизнес рассматриваются как проявления общей сущности - экономической организации. Под экономической организацией понимается производственная единица, состоящая из команды специализированных субъектов, совместно эксплуатирующих локализованный технологический комплекс, которая координируется совместными соглашениями и иерархией менеджеров. Экономическая организация обладает специфической производительной силой, существующей только в деятельности специализированных субъектов, упорядоченной определенным образом. Еще А.Маршалл считал организацию труда одним из факторов производства, но эта линия рассуждений не получила развития ни у самого классика, ни у его последователей. Хотя ряд авторов указывает, что фирма или производственная команда - это не производственная функция в стиле неоклассики и не управляющая структура в духе Уильямсона, ключевое суждение - комбинация физической производственной деятельности и соответствующей управляющей структуры для получения особого, недостижимого рынком результата, продукта, превышающего сумму продуктов труда каждого субъекта организации в отдельности - принадлежит М.В. Белоусенко[7]. Специализированная деятельность, а также используемые технические системы индустриального типа таковы, что позволяют сравнительно небольшой группе индивидов получить выигрыш в затратах, качестве и количестве продукта относительно другой такой же команды производителей. Создание этих командных выигрышей - организационных преимуществ - носит локализованный характер, обеспечивая выигрыши в затратах только для части субъектов экономики и части общественных технических систем. Организационные преимущества или командные выигрыши - это то, что называют внутренней экономией, но теория чего пока отсутствует. Внутренняя экономия - это любой процесс, происходящий в рамках координируемой группы субъектов, который повышает производительность используемых в ней ресурсов и определяет форму кривой издержек независимо от внешних ограничений функционирования организации. Результатом возникновения внутренней экономии является увеличение количества и качества продукта при неизменных или снижающихся издержках единицы блага, повышение качества вплоть до принципиального его изменения при неизменных или временно высоких издержках, снижение издержек прежнего количества товаров и, следовательно, падение издержек единицы продукта.

Чтобы не быть поглощенными конкурирующими командами, субъекты организации должны решать проблему комбинирования деятельности для достижения специфической производительности, присущей только этой организации, что предполагает постоянную, динамичную перестройку всех процессов и объектов в организации. В зависимости от того, насколько точно, быстро и глубоко в организации накапливают знания о внутренней экономии, комбинируют факторы производства, создают новые ресурсы, настолько низкими или высокими будут издержки трансформации и рыночных трансакций. Величина физических издержек производства, в том числе технологического трансфера, а также издержек рыночных трансакций организации зависит от знаний, опыта и мотивации тех, кто принимает стратегические и оперативные решения в команде, кто осуществляет координацию ее членов и устанавливает экономические взаимосвязи

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.pdf)).
7. Белоусенко М. В. Трансакции 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](mailto:docentwlasjuk@yandex.ru), [komax@tut.by](mailto: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