

Сорвинова В.В., к.э.н., ст. преподаватель,
УО «Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины»,
г. Гомель, Республика Беларусь
econfac@gsu.by

ИННОВАЦИОННЫЕ ФИРМЫ И ОСОБЕННОСТИ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Существуют значительные различия в принципах функционирования, внутреннем устройстве фирм инновационных и традиционно рассматриваемых в экономике. В основе этой разницы лежит сущность продукта, производимого такими фирмами, – наукоёмкие продукты и новые технологические решения, высокоспециализированные знания в разной форме. Степень использования данными фирмами такого ресурса, как интеллектуальный капитал, также является тем фактором, который способствует их выделению в отдельное множество.

В основе различий лежит, во-первых, способность инновационной фирмы к активному использованию аккумулированного ранее знания, необходимого для воплощения идеи в инновационный продукт. Во-вторых, созданный инновационный продукт способен вызывать изменения как во внешней среде фирмы (формируя на рынке потребность), так и во внутренней среде (через формирование организационных навыков и опыта) фирмы, что, в свою очередь, указывает на способность инновационной фирмы к активной адаптации. В-третьих, инновационная фирма нуждается в особой инфраструктуре и институтах, регулирующих взаимодействие всех участников данного процесса.

С этих позиций инновационная фирма может рассматриваться как непрерывно обучающаяся и активно адаптирующаяся к новым рыночным условиям бизнес-структура.

Особенности инновационной фирмы позволяют заключить, что в основе её отличия от фирмы традиционной лежит относительно устойчивая внутренняя среда фирмы, непосредственно и косвенно влияющая на продуцирование, поддержание развития, распространение и использование инноваций, а также механизмы и институты поддержания инновационного процесса – инновационная система фирмы.

Через данный институт регулируется взаимодействие участников инновационного процесса относительно использования элементов инновационной инфраструктуры в целях создания инновационного продукта. Целями инновационной системы фирмы выступают также:

- › повышение эффективности инновационной деятельности;
- › общее повышение конкурентоспособности как продукции, так и самой фирмы;
- › создание инновационного фундамента фирмы, обеспечивающего долгосрочный и устойчивый её рост.

Для достижения целей фирмы, осуществляющие инновационную деятельность, должны производить постоянный поиск и реализовывать такие институциональные траектории, которые обеспечивали бы переход к более эффективным институтам, вели к увеличению благосостояния и ускорению роста. Иными словами, создание и развитие инновационной системы фирмы должно сопровождаться постоянным внедрением и развитием таких наноэкономических и микроэкономических институтов, которые наилучшим образом обеспечивали бы осуществление инновационной деятельности.

Существуют две основных стратегии формирования институциональной основы инновационной системы фирмы: трансплантация и конструирование институтов. В первой предполагается заимствование институтов (импорт или имитация) в то время, когда смысл второй заключается в «выращивании» институтов на собственной основе, то есть создание и поддержка их естественной эволюции.

Следует отметить, что существует зависимость от предшествующей траектории развития при формировании инновационной системы фирмы, в основе которой лежит выбранная на раннем этапе развития инновационная стратегия, а также институты, как существующие на тот момент, так и те, которые будут образованы в ходе её становления. Существование любого института может быть объяснено через его историю. Институт не может появиться из «вакуума», он является мутацией или рекомбинацией других институтов.

Необходимость заимствования институтов связана с ускорением развития фирмы-импортёра институтов, представляющей менее эффективную экономическую систему, за счёт использования институтов более эффективных фирм (экспортёров). Институциональные перемены, проводимые фирмой, требуют определённого времени, а их заимствование может быть реализовано в более короткие сроки. Однако и такой способ не лишён недостатков: проблема трансплантации связана с возникновением опасности отторжения трансплантированных институтов, а поэтому требуется их адаптация.

Конструирование же институтов предполагает сначала определение круга функций, которые призваны выполнять данные институты, а затем и формирование самих институтов. При этом оба этих этапа связаны со значительными как временными, так и иными транзакционными издержками (таблица 1).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки стратегий институционального развития

	Преимущества	Недостатки
Конструирование института	Возможность коррекции и адаптации в процессе эволюции института	Низкая скорость
Трансплантация института	Минимизация неопределённости (так как известна работоспособность института)	Атрофия института и его перерождение; отторжение и активизация альтернативного института; институциональный конфликт

Заимствование институтов целесообразно на ранних стадиях становления фирмы, когда трансплантируемые институты не будут встречать на своём пути сопротивления, так как элементы экономической системы-импортёра институтов ещё достаточно гибкие, чтобы принять новшество. При этом необходимо выбирать для заимствования только те институты, которые фирма может освоить в данный момент. Причём такое заимствование обязательно должно сопровождаться адаптацией импортируемых институтов в инновационной системе, в которую осуществляется трансплантация.

По мере «взросления» фирмы и её обрастания «институциональной оболочкой» заимствование институтов становится более затруднительным: 1) импортируемые институты могут противоречить существующим в системе на момент трансплантации институтам; 2) субъекты, которым впоследствии придётся иметь дело с данными институтами, противостоят им, поскольку вводимые нормы требуют от них переобучения, переквалификации и иных действий, сопровождающих трансплантацию; 3) фирма-импортёр институтов может столкнуться с тем, что вводимый институт хотя и эффективен в системе, откуда он привнесён, но совершенно неэффективен в той среде, куда он импортируется. В результате он оказывается бесполезным, а в некоторых случаях и деструктивным.

В целом создание инновационной системы, независимо от применения той или иной стратегии, сопровождается проектированием и внедрением определённых институтов, например, института адаптации, представляющего структуру управления изменениями. Адаптация внутренней среды фирмы (организационной структуры, менеджмента, процессов) осуществляется в целях обеспечения высокого уровня творческой активности, мобильности и скорости реагирования на изменения внешней среды.

Проектирование и внедрение коммуникативной подсистемы направлено на создание подходящих средств коммуникаций как внутри фирмы, так и за её пределами – с внешними контрагентами. Наличие своевременного доступа к специализированным знаниям может стать решающим фактором для осуществления инновационного процесса. Так, группы специалистов разного профиля, члены которых обладают разной функциональной компетентностью облегчают своё общение за счёт эффективных коммуникативных подсистем: интранета, базы знаний, видеоконференции и т.д.

Такие коммуникативные подсистемы облегчают как разработку текущего продукта, так и способствуют генерации идей относительно перспективных продуктов. К одному из механизмов, лежащих в основе такой подсистемы, можно отнести структурированное управление идеями, которое содержит в своём инструментарии элементы мозгового штурма, а также фильтрации и отсева идей.

Наличие подсистемы отсева и отбора наиболее продуктивных идей (то есть тех, что делают фирму более конкурентоспособной) призвано минимизировать транзакционные издержки, которые могут возникнуть в результате того, что фирма пытается одновременно реализовать несколько инновационных проектов, один или несколько из которых могут завести её в тупик. Она содержит механизмы грубой и тонкой фильтрации.

Однако элементы любой экономической системы нуждаются в координации. Эффективное функционирование инновационной системы невозможно без координации между инновационными проектами и участниками инновационного процесса. Более того, одним из аспектов координационной подсистемы является обеспечение своевременного доступа к ресурсам.

В качестве примера координационной подсистемы можно привести план, разрешающий одновременную работу над проектами с минимальным уровнем коммуникаций. Подразделения фирмы, находящиеся в разных уголках земного шара, могут использовать общую систему прослеживания, но в разное время могут выполнить больше работы за день. В результате мы имеем проект, работающий круглые сутки в разных частях мира благодаря технологиям связи и дисциплине, устанавливаемой подсистемой координации. В формировании инновационной системы является установление института управления знаниями, которые постоянно создаются в рамках инновационного процесса. В рамках

подсистемы управления знаниями и обучением производится сбор информации о производительности инновации, передача её участникам инновационного процесса для обнаружения проблем и возможных улучшений. Обучение способствует улучшению понимания самого инновационного процесса.

Особо подчеркнём, что для пуска инновационной системы необходимо осуществить синхронизацию целей участников инновационного процесса. Институт синхронизации способствует интеграции инновационной идеи во внутреннюю среду, обеспечивая сопровождение и поддержку инновации на всех этапах её жизненного цикла, формируются внутрифирменные институты, способствующие благоприятному развитию инновации. Таким образом, становится возможным осуществлять и поддерживать реализацию самой инновационной деятельности фирмы более эффективно.

Список цитированных источников

1. Клейнер, Г.Б. Эволюция институциональных систем. – М.: Наука, – 2004. – 239 с.
2. Полтерович, В.М. Элементы теории реформ. – М.: Экономика, – 2007. – 447 с.

Стрелец М.В., д.и.н., профессор
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
mstrelez@mail.ru

НАЛОГОВАЯ РЕФОРМА МАТИАСА ЭРЦБЕРГЕРА В ВЕЙМАРСКОЙ ГЕРМАНИИ: КЛЮЧЕВЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОГО ОСМЫСЛЕНИЯ

Матиас Эрцбергер (1875–1921) принадлежал к правящей политической элите Веймарской Германии. С 21 июня по 2 октября 1919 г. этот государственный деятель был вице-канцлером в правительстве Густава Бауэра. С 21 июня 1919 г. до 12 марта 1920 г. он был рейхсминистром финансов в данном правительстве.

«Эрцбергер сформировал новую систему налогового управления и своими реформами заложил основы современной налоговой системы Германии»[1]. Поэтому есть смысл подробно остановиться на деятельности данного политика на посту рейхсминистра финансов.

Он прекрасно понимал, что находившийся в состоянии коллапса германский народнохозяйственный комплекс можно реанимировать на принципиально новой ресурсной базе, ключевым сегментом которой являлись финансовые ресурсы. Известно, что последние формируются из разных источников. Для тогдашней Германии базисным финансовым ресурсом являлись поступления в виде налогов и пошлин. Для того, чтобы гарантировать в долгосрочной перспективе соответствующие поступления, объём которых коррелировался бы с национальными интересами первой германской республики, рейхсминистру надо было, прежде всего, ответить на следующие вопросы: 1) сложилась ли в рейхе единая налоговая система; 2) есть ли расстыковка в управлении налогами, которые касаются как рейха, так и входящих в него административно-территориальных единиц (земель, общин). На первый вопрос мог быть дан только отрицательный ответ, на второй – только утвердительный. Естественно, необходимо было безотлагательно исправить существовавшее положение.

Конечно, Эрцбергеру пришлось брать в расчёт все возможные объекты взимания пошлин, налогообложения и, естественно, оптимально определять, кто должен быть субъектом соответствующего взимания и обложения. При этом не раз и не два решались уравнения со многими неизвестными. Ряд административно-территориальных единиц желали постоянно видеть себя в качестве именно таких субъектов, болезненно воспринимая подобную субъектность со стороны рейха. Самым трудным испытанием для рейхсминистра явилось утверждение субъектно-объектных отношений по линии: имперское управление пошлинами – предметы потребления. Южный сегмент германской политической элиты земельного уровня, а также власть имущие в ганзейских городах-государствах считали приемлемыми указанные отношения только по линии: земельное управление пошлинами – предметы потребления. Линия, отстаиваемая оппонентами рейхсминистра финансов, вписывалась в конституцию Германской империи 1871 года, чётко и ясно отражалась в статье 36, абзаце 1 настоящего Основного закона. Эрцбергер умело использовал то обстоятельство, что его видение управления пошлинами совпадало с позицией ключевой составляющей первой германской республики – Пруссии. Самыми сильными аргументами рейхсминистра в споре с оппонентами были аргументы исторического характера. Оппоненты не могли не согласиться с тем, что германский пошлинный союз был удачным экспериментом. Точка в данном споре была поставлена Национальным собранием, которое придало позиции Эрцбергера статус закона.