Третья функция институтов - организация процесса передачи информации. Возникновение институтов обусловлено стремлением людей сэкономить усилия на приобретение и обработку информации. Чем большей информацией обладает человек, тем больше у него набор альтернатив, и, соответственно, с меньшей вероятностью он поступит неудачно.

Четвертая функция институтов - институты сокращают трансакционные затраты (т.е. затраты на поиск информации, ее обработку, оценку и специфическую защиту того или иного контракта) точно так же, как технологии сокращают производственные затраты.

Таковы основные функции институтов, независимо от сферы их деятельности.

Организации, отмечает Д. Норт, выполняют иную функцию, чем институты. Они также структурируют взаимоотношения между людьми, но это уже не "правила игры", а сами игроки, их стратегии. В понятие "организация" входят политические органы и учреждения, экономические структуры (фирмы, профсоюзы, семейные фермы, кооперативы), общественные учреждения и образовательные учреждения. Организации создаются для достижения определенных целей, поэтому организации выступают главными агентами институциональных изменений.

Если организации (в частности, фирмы, профсоюзы, ассоциации и т. д.) направляют свои усилия на непродуктивную деятельность, это значит, что институциональные ограничения создали такую структуру стимулов, которая поощряет именно такую деятельность. "Бедность в странах "третьего мира" царит потому, что институциональные ограничения в этих странах вознаграждают такие ... решения, которые не благоприятствуют продуктивной деятельности".

С позиции методологических установок, исследования институционального механизма взаимодействия субъектов хозяйствования, заслуживает особого внимания предложение О.Белокрыловой[21] о деление институтов на системные и локально-организованные. Системными являются институты,

[21] *Белокрылова О.С.* и др. Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. Р/нД. 2000. С.88.

С позиции методологических установок, исследования институционального механизма согласованного взаимодействия субъектов хозяйствования, заслуживает особого внимания градация институтов О.Белокрыловой[12] на системные и локально-организованные. Системными являются институты, определяющие тип экономического порядка, то есть доминирующий тип экономической системы, устанавливающие основные правила хозяйственной деятельности и экономических отношений субъектов хозяйствования. Они включают не только чисто экономические правила и нормы, но также политические и социальные, без которых невозможно эффективное функционирование всей экономической системы. Локально-организованными являются институты, структурирующие взаимодействия, связанные с заключением сделок, как на открытом рынке, так и внутри организованных структур.

Следуя институциональной теории и учитывая вышеприведенные характеристики института как экономической категории, можно заключить, что институты – это устойчиво воссоздающиеся в социально-экономической системе наборы нормативов формального и неформального характера, регулирующие трансакции субъектов социально-экономических отношений и выступающие одним из принципов формирования общественной пирамиды социума.

Взаимодействие субъектов экономической системы обеспечивает ей и институциональной среде как целостному единому образованию наилучшие условия для существования и развития. Поэтому процесс познания экономической системы успешен только тогда, когда в них части и целое изучаются не в противопоставлении, а во взаимодействии друг с другом, а анализ сопровождается синтезом. Это приводит к исследованию «отношений» как самостоятельных подсистем, с выделением структурных

[12] Белокрылова О С. и др Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. Р/нД 2000. стр.88.

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 40 / 200 17%

определяющие тип экономического порядка, то есть доминирующий тип экономической системы, устанавливающие основные правила хозяйственной деятельности и экономических отношений субъектов хозяйствования. Они включают не только чисто экономические правила и нормы, но также политические и социальные, без которых невозможно эффективное функционирование всей экономической системы. Локально-организованными являются институты, структурирующие взаимодействия, связанные с заключением сделок, как на открытом рынке, так и внутри организованных структур.

Следуя институциональной теории и учитывая вышеприведенные характеристики института как экономической категории, можно заключить, что институты – это устойчиво воссоздающийся в социально-экономической системе набор нормативов формального и неформального характера, регулирующий трансакции субъектов социально-экономических отношений и выступающие одним из принципов формирования общественной пирамиды социума.

Важную роль в системе экономических регуляторов выполняет институциональная структура. В философии термин "структура" означает строение, внутреннее устройство. Представляется, что институциональная структура экономики включает в себя следующие элементы: институциональные субъекты и объекты, институциональную среду. институциональный механизм,

Таким образом, институциональная структура состоит из целого ряда элементов (схема 2).

Анализ действия механизмов регулирования в институциональном аспекте, объективно требует выявления роли и функций основных институциональных субъектов (фирмы, государства, рынка, корпораций, саморегулируемых организаций и др.).

Под институциональным субъектом понимается субъект, поведение которого ограничено системой формальных и неформальных норм и правил,

Главная Инструменты Брызгалов МА.pdf × 22 / 192 70,7%

С позиции методологических установок, исследования институционального механизма согласованного взаимодействия субъектов хозяйствования, заслуживает особого внимания градация институтов О.Белокрыловой[12] на системные и локально-организованные. Системными являются институты, определяющие тип экономического порядка, то есть доминирующий тип экономической системы, устанавливающие основные правила хозяйственной деятельности и экономических отношений субъектов хозяйствования. Они включают не только чисто экономические правила и нормы, но также политические и социальные, без которых невозможно эффективное функционирование всей экономической системы. Локально-организованными являются институты, структурирующие взаимодействия, связанные с заключением сделок, как на открытом рынке, так и внутри организованных структур.

Следуя институциональной теории и учитывая вышеприведенные характеристики института как экономической категории, можно заключить, что институты – это устойчиво воссоздающиеся в социально-экономической системе наборы нормативов формального и неформального характера, регулирующие трансакции субъектов социально-экономических отношений и выступающие одним из принципов формирования общественной пирамиды социума.

Взаимодействие субъектов экономической системы обеспечивает ей и институциональной среде как целостному единому образованию наилучшие условия для существования и развития. Поэтому процесс познания экономической системы успешен только тогда, когда в них части и целое изучаются не в противопоставлении, а во взаимодействии друг с другом, а анализ сопровождается синтезом. Это приводит к исследованию «отношений» как самостоятельных подсистем, с выделением структурных

[12] Белокрылова О С. и др Институциональные особенности распределения доходов в переходной экономике. Р/нД 2000. стр.88.

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf 41 / 200 17%

выработанных при взаимодействии с другими участниками экономических отношений.

Схема 2. Институциональная структура хозяйственного механизма

Каждый субъект рыночной экономики имеет не только экономические интересы, реализующиеся через доходы, но и заинтересован в функционировании институтов, делающих это в принципе возможным, то есть институциональный интерес – это и есть направленность действий хозяйствующих субъектов на формирование институтов, назначением которых является создание экономической среды и условий для реализации экономических интересов этих субъектов путем наложения на их действия определенных рамок, позволяющих регламентировать не только поведение субъекта, но и набор альтернатив, из которых они делают свой выбор. Предметом институционального интереса являются система институтов в экономической системе, ее институциональная структура, совокупность отношений по преобразованию или сохранению институтов с целью более эффективного и устойчивого развития системы экономических отношений.

Главная Инструменты Брызгалов МА.pdf 171 / 192 70,8%

Заключение.

В настоящее время существенно вырастает роль и значение анализа и поиска специфических форм развития экономических отношений субъектов хозяйствования на всех уровнях экономической системы. Анализ существующих научных трудов по вопросам взаимодействия хозяйствующих субъектов и исследование современных условий их функционирования позволили обобщить различные подходы к данной проблеме, а также сделать ряд соответствующих выводов, поэтому в заключении хотелось бы еще раз отметить следующие положения.

Законы формирования, функционирования и развития экономических систем всегда реализуются через деятельность хозяйствующих субъектов, стимулом которой являются их интересы. Экономическая деятельность хозяйствующих субъектов связана с необходимостью удовлетворения потребностей в условиях ограниченности ресурсов. Интересы определяют направленность действий субъектов в процессе этой деятельности, то есть содержание интересов представляет собой способы, пути, приемы, которыми достигается цель – удовлетворение потребностей, поэтому экономические интересы – это форма проявления экономических отношений в деятельности их субъектов.

Каждый субъект рыночной экономики имеет не только экономические интересы, реализующиеся через доходы, но и заинтересован в функционировании институтов, делающих это в принципе возможным, то есть институциональный интерес – это и есть направленность действий хозяйствующих субъектов на формирование институтов, назначением которых является создание экономической среды и условий для реализации экономических интересов этих субъектов путем наложения на их действия определенных рамок (институтов), позволяющих регламентировать не столько поведение субъекта, сколько набор альтернатив, из которых он делает свой индивидуальный выбор.

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 46 / 200 17%

стемами. В современной социально регулируемой экономической системе существует весьма обширная сфера институциональной организации, отличающаяся высочайшей сложностью. В данной сфере занята огромная масса специалистов. Как существуют сферы услуг, науки и информации наряду со сферами промышленности, сельского хозяйства, торговли и коммуникаций, так существует и сфера институциональной организации, значение которой совсем не меньше, чем любой другой сферы.

Институциональная роль государства в процессе регулирования проявляется на основе реализации двух основных функций:

- регулирующей, когда государство выступает системоформирующим институтом, деятельность которого направлена на достижение баланса (согласованности) экономических отношений субъектов и уровней хозяйствования. По сути дела государство, выполняя роль экономического интегратора, должно осуществлять контроль за всеми сферами производства, обмена, распределения и потребления, регулировать отношения взаимодействия между субъектами и уровнями хозяйствования, сглаживать конфликтные ситуации и способствовать согласованию их интересов на основе общепринятых норм и рамок поведения;

- функции государственного инфорсмента, под которой понимается принуждение экономических субъектов к исполнению обязательств со стороны государства, то есть пресечение государством процессов реализации интересов хозяйствующих субъектов, ущемляющих интересы других участников экономической системы.

Государство, осуществляя институциональное регулирование развития экономических отношений, выступает в качестве планомерного институтоформирующего начала. От государства требуется институционализация «сильных институтов», то есть таких правил и норм, которые соответствуют экономическим интересам хозяйствующих субъектов, способствуют более полной реализации их экономических отношений, а, следовательно, соблюдаются.

Главная Инструменты Брызгалов МА.pdf × 180 / 192 70,7%

в-третьих, необходимо усиление государственного регулирования в сфере договорных отношений, также необходимо создать четкие нормативные механизмы для обеспечения цивилизованных взаимоотношений всех субъектов и уровней хозяйствования с целью предотвращения возникновения конфликтов и разграничения сфер ответственности; в-четвертых, необходимо стимулировать создание различного рода объединений в сфере малого предпринимательства; и, наконец, необходимо наличие в стране благоприятной не только социально-экономической, но и институциональной среды, потому что развитие частно-государственного партнерства и наличие определенных гарантий возможно лишь при достаточно устойчивом положении предприятий на рынке.

Институциональная модель устойчивого развития системы экономических отношений предполагает систему методов, форм, средств и инструментов регулирования экономических отношений, объединённых общностью ориентации на максимально полный учёт интересов и потребностей хозяйствующих субъектов; участие бизнес-структур, обеспечивающих их предложения, в развитии муниципальных и региональных хозяйств, что отражает понимание ими важности социальной миссии и ответственности бизнеса перед обществом. Институциональные отношения тесно связаны с механизмами и способами осуществления государственной власти в обществе, так как именно через нее реализуются интересы субъектов в формальных институтах. Происходит качественное изменение роли государства в национальной экономике.

В связи с этим в работе была определена и исследована институциональная роль государства в регулировании развития экономических отношений, которая проявляется на основе реализации двух основных функций:

- регулирующей, когда государство выступает системоформирующим институтом, деятельность которого направлена на достижение баланса (согласованности) экономических отношений субъектов и уровней

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 46 / 200 17%

стемами. В современной социально регулируемой экономической системе существует весьма обширная сфера институциональной организации, отличающаяся высочайшей сложностью. В данной сфере занята огромная масса специалистов. Как существуют сферы услуг, науки и информации наряду со сферами промышленности, сельского хозяйства, торговли и коммуникаций, так существует и сфера институциональной организации, значение которой совсем не меньше, чем любой другой сферы.

Институциональная роль государства в процессе регулирования проявляется на основе реализации двух основных функций:

- регулирующей, когда государство выступает системоформирующим институтом, деятельность которого направлена на достижение баланса (согласованности) экономических отношений субъектов и уровней хозяйствования. По сути дела государство, выполняя роль экономического интегратора, должно осуществлять контроль за всеми сферами производства, обмена, распределения и потребления, регулировать отношения взаимодействия между субъектами и уровнями хозяйствования, сглаживать конфликтные ситуации и способствовать согласованию их интересов на основе общепринятых норм и рамок поведения;

- функции государственного инфорсмента, под которой понимается принуждение экономических субъектов к исполнению обязательств со стороны государства, то есть пресечение государством процессов реализации интересов хозяйствующих субъектов, ущемляющих интересы других участников экономической системы.

Государство, осуществляя институциональное регулирование развития экономических отношений, выступает в качестве планомерного институтоформирующего начала. От государства требуется институционализация «сильных институтов», то есть таких правил и норм, которые соответствуют экономическим интересам хозяйствующих субъектов, способствуют более полной реализации их экономических отношений, а, следовательно, соблюдаются.

Главная Инструменты Брызгалов МА.pdf × 181 / 192 70,3%

хозяйствования. По сути дела государство, выполняя роль экономического интегратора, должно осуществлять контроль за всеми сферами производства, обмена, распределения и потребления, регулировать отношения взаимодействия между субъектами и уровнями хозяйствования, сглаживать конфликтные ситуации и способствовать согласованию их интересов на основе общепринятых норм и рамок поведения;

- и функции государственного инфорсмента, под которой понимается принуждение экономических субъектов к исполнению обязательств со стороны государства, а также пресечение государством процессов реализации интересов хозяйствующих субъектов, ущемляющих интересы других участников экономической системы.

Таким образом, государство, осуществляя институциональное регулирование развития экономических отношений, выступает в качестве планомерного институтоформирующего начала. От государства требуется институционализация «сильных институтов», то есть таких правил и норм, которые соответствуют экономическим интересам хозяйствующих субъектов, способствуют более полной реализации их экономических отношений, а, следовательно, соблюдаются.

Поэтому для изменения экономической ситуации в стране необходимо изменить условия хозяйствования, а для этого важно принимать меры, направленные на преобразования отношений между субъектами хозяйствования всех уровней с учетом их интересов, как экономических, так и институциональных. Именно институциональные структуры выступают стержнем совершаемых перемен в экономической системе. Развитие институциональной формы экономических отношений придает им новое качество, меняет цели и задачи их реализации. Следствием такого воздействия и становится развитие экономической системы в целом.

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 49 / 200 17%

пы при взаимодействии их с другими хозяйствующими субъектами[27]. Так, в рамках анализа института рыночной конкуренции к правилам можно отнести запрет на слияния и поглощения двух компаний, функционирующих в одной отрасли, если индекс концентрации превысит заранее определенную критическую отметку. Также подобного рода правилами следует считать установление предельных цен на продукты и ресурсы, определяющие соответственно рамки обмена на конкретном рынке и многое другое.

В составе институтов можно выделить три главных составляющих (объекта): неформальные ограничения (традиции, обычаи, всякого рода социальные условности); формальные правила (конституции, законы, судебные и административные акты); хозяйственный порядок - механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды, полиция и т. д.). Экономические институты обладают не только координационными, но и распределительными свойствами. Распределительные свойства указывают на противоречие интересов как реальный момент воздействия между людьми в мире ограниченных ресурсов, причем в процессе формирования институтов они, как правило, являются доминирующими.

Если институты – это рамки поведения, создаваемые хозяйствующими субъектами в отношении друг друга и самих себя, которые структурируют их социально-экономические и политические взаимоотношения, то совокупность наличных институтов образует *институциональную среду*, в которой субъекты хозяйствования осуществляют свой выбор, строя отношения между собой, формируют свое экономическое поведение.

При этом под институциональной структурой экономики подразумевают определенный упорядоченный набор институтов, создающих матрицы экономического поведения, определяющих ограничения для хозяйствующих субъектов, которые формируются в рамках той или иной системы координа-

[27] Основополагающим принципом концепции эффективной конкуренции является принцип устойчивости конкуренции, т.е. защищенность ее антимонопольным законодательством. При этом законы, ограничивающие монополизацию экономики, являются институциональными правилами, следовательно, вполне оправдан учет институционального подхода к исследованию механизмов ценовой конкуренции в рамках не только поведенческой концепции, но и концепции эффективной конкуренции.

Главная Инструменты Брызгалов МА.pdf × 43 / 192 70,8%

количественными и качественными изменениями, которые и составляют процесс развития как отдельных структурных подразделений экономической системы, так и самой институциональной структуры;

4 – «самоорганизация», которая означает процесс установления в институциональной системе порядка, происходящий за счет кооперативного взаимодействия хозяйствующих субъектов, приводящий к изменению ее пространственной, временной и функциональной структуры. Фактически происходит установление порядка и организованности внутри самой системы экономических отношений за счет согласованного взаимодействия ее компонентов даже при отсутствии упорядочивающих воздействий со стороны внешней среды;

5 – институциональные отношения обладают не только координационными, но и распределительными свойствами. Распределительные свойства указывают на противоречия интересов субъектов экономических отношений в реальный момент их взаимодействия в условиях ограниченных ресурсов, причем в процессе формирования институтов они, как правило, являются доминирующими;

6 – за системой экономических отношений закрепляются институты, которые при значительном увеличении числа субъектов, следующих в рамках их правил и ограничений, дают возрастающую предельную отдачу для всей структуры, в рамках которой применяется данный институт. Действия в рамках таких институтов будут привлекательными для большинства субъектов экономической системы;

7 – механизм санкционирования, или обеспечения соблюдения контрактов, создает для хозяйствующих субъектов в системе экономических отношений издержки, которые они сопоставляют с выгодами от нарушения условий контракта в соответствии с уровнем компетентности и мотивации.

Таким образом, система институциональных отношений выражает внутреннюю форму общественного устройства (экономической системы), возникающую в процессе трансформации прежней, раскрывающую всю

ции хозяйственной деятельности. Необходимо подчеркнуть, что институциональная структура подвижна, изменчива, а значит, развивается, так как развитие есть изменение вообще.

Институциональные отношения должны постоянно адаптироваться к изменяющимся условиям в экономической системе. Изменения в одном институте, как правило, приводят к изменениям в других, что ведет к созданию новой системы экономического обеспечения таких трансформаций с участием многих институтов. В современной экономике под воздействием процессов институционализации складываются взаимодействия в рамках институциональных структур, усложняются и возникают новые формы хозяйствования, а также модели интеграции. Это ведет к формированию качественно новой структуры экономических отношений, основанной не только на уже существующих, но и на новых правилах и принципах поведения субъектов. Складывается иная иерархия связей, институциональная форма системы экономических отношений, интегрируемая на условиях функциональной совместимости – взаимодополняемости и взаимозамещаемости, которая, с одной стороны, становится более управляемой и прогнозируемой, а с другой, более сложной, не лишенной проблем и противоречий.

Институциональное развитие экономических отношений проявляется в процессе институционализации.

По мнению автора, институционализация экономических отношений представляет собой процесс формирования и развития экономических институтов как устойчивых форм организации деятельности субъектов в экономической системе, то есть это правовое и организационное закрепление тех или иных экономических отношений хозяйствующих субъектов. Институционализация - это определение и закрепление упорядоченного, организованного, регулируемого и нормативного поведения субъектов, приведение его в систему, которая способна действовать в направлении максимального удовлетворения экономических потребностей хозяйствующих субъектов, путем

очередь региональные интересы реализуются на различных уровнях (микро-, мезо-, макро- и мега-) экономической системы через взаимодействие с интересами других субъектов хозяйствования: на микроуровне через взаимодействие с интересами предприятий, организаций, фирм в области эффективного использования земли и природных ресурсов; в повышении конкурентоспособности продукции местных тооваропроизводителей; повышении интеллектуального и профессионального уровня экономически активного населения; росте производительности труда в отраслях специализации региона; в развитии конкуренции в регионе и повышении конкурентоспособности предприятий; на общероссийском уровне через взаимодействие с государственно-национальным интересом в области бюджетно-налоговых взаимоотношений, государственной региональной политики, в формировании законодательной базы, социальной политики и так далее.

На макроэкономическом уровне: сохранение единого экономического пространства и политической целостности страны на основе формирования, развития и управления конкурентными преимуществами, нивелирование диспропорций и противоречий между основными субъектами экономической системы России: между государством, регионами и предприятиями. Поэтому главная функция государства заключается в выражении и согласовании интересов всех этих субъектов хозяйствования различных уровней, в обеспечении защиты основных свобод и институтов.

Экономические интересы государства, региона и предприятия взаимосвязаны, взаимообусловлены и находятся в постоянном противоречивом взаимодействии, экономический интерес каждой из сторон может быть реализован только через реализацию системы интересов другой стороны. Разрешение противоречия обеспечивается путем согласованного взаимодействия всех этих субъектов.

Институциональные отношения должны постоянно адаптироваться к изменяющимся условиям в экономической системе. Изменения в одном

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Во
50 / 200 17%

ции хозяйственной деятельности. Необходимо подчеркнуть, что институциональная структура подвижна, изменчива, а значит, развивается, так как развитие есть изменение вообще.

Институциональные отношения должны постоянно адаптироваться к изменяющимся условиям в экономической системе. Изменения в одном институте, как правило, приводят к изменениям в других, что ведет к созданию новой системы экономического обеспечения таких трансформаций с участием многих институтов. В современной экономике под воздействием процессов институционализации складываются взаимодействия в рамках институциональных структур, усложняются и возникают новые формы хозяйствования, а также модели интеграции. Это ведет к формированию качественно новой структуры экономических отношений, основанной не только на уже существующих, но и на новых правилах и принципах поведения субъектов. Складывается иная иерархия связей, институциональная форма системы экономических отношений, интегрируемая на условиях функциональной совместимости – взаимодополняемости и взаимозамещаемости, которая, с одной стороны, становится более управляемой и прогнозируемой, а с другой, более сложной, не лишенной проблем и противоречий.

Институциональное развитие экономических отношений проявляется в процессе институционализации.

По мнению автора, институционализация экономических отношений представляет собой процесс формирования и развития экономических институтов как устойчивых форм организации деятельности субъектов в экономической системе, то есть это правовое и организационное закрепление тех или иных экономических отношений хозяйствующих субъектов. Институционализация - это определение и закрепление упорядоченного, организованного, регулируемого и нормативного поведения субъектов, приведение его в систему, которая способна действовать в направлении максимального удовлетворения экономических потребностей хозяйствующих субъектов, путем

Главная Инструменты Брызгалов МА.pdf × Во
177 / 192 70,6%

институте, как правило, приводят к изменениям в других, что ведет к созданию новой системы экономического обеспечения таких трансформаций с участием многих институтов. В современной экономике под воздействием процессов институционализации складываются взаимодействия в рамках институциональных структур, усложняются и возникают новые формы хозяйствования, а также модели интеграции. Это ведет к формированию качественно новой структуры экономических отношений, основанной не только на уже существующих, но и на новых правилах и принципах поведения субъектов. Складывается иная иерархия связей, новая институциональная форма системы экономических отношений, интегрируемая на условиях функциональной совместимости – взаимодополняемости и взаимозамещаемости, которая, с одной стороны, становится более управляемой и прогнозируемой, а с другой, более сложной, не лишенной проблем и противоречий.

Противоречия и проблемные ситуации, возникающие в процессе развития системы экономических отношений, неизбежны и должны восприниматься в обществе как естественное проявление их трансформации, оцениваться как сигналы о необходимости модернизации и совершенствования, что предполагает позитивный подход к разрешению назревающих кризисных ситуаций, обеспечение отношения к ним как к явлениям, предваряющим качественную перестройку и последующее развитие экономической системы в целом.

В основе противоречий экономических отношений лежат институциональные факторы: формальные, главным образом, законодательные нормы и государственная политика; неформальные, отражающие обычаи, традиции, привычки и характеризующие собой типичные формы поведения хозяйствующих субъектов. Взаимодействием формальных и неформальных институтов как раз и задаются те «правила игры», которые приводят к противоречивости экономических отношений хозяйствующих субъектов.

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Во
51 / 200 17%

определения и закрепления социально-экономических статусов, ценностей, норм, рамок поведения и организации контроля.

В диссертационной работе выделяются этапы институционализации экономических отношений:

1 – возникновение потребности, удовлетворение которой требует совместных организованных действий двух или более субъектов экономической системы;

2 – формирование общих целей, при этом каждый субъект в процессе взаимодействия преследует собственные субъективные цели;

3 – появление норм и правил в ходе экономического взаимодействия (осуществляемого зачастую путем метода проб и ошибок);

4 – появление процедур, связанных с нормами и правилами;

5 – институционализация норм и правил, процедур, т.е. их принятие, практическое применение;

6 – установление системы санкций для поддержания норм и правил, дифференцированность их применения в отдельных случаях;

7 – обособление институциональных отношений из системы экономических отношений субъектов хозяйствования.

При появлении институциональных моментов в системе экономических отношений начинается формирование в определенных условиях правил и норм поведения хозяйствующего субъекта, разделяемых большинством его последователей. Институционализация позволяет субъектам хозяйственной деятельности систематизировать и давать легальное оформление экономическим отношениям, в результате чего они изменяются и развиваются. Появляются предпосылки для организованных совместных действий, назначаются гарантии, определяются законодательные основы поведения. В итоге экономические отношения институционализируются, то есть трансформируются в институциональные.

Таким образом, экономические отношения и институциональная среда формируются и развиваются в сложном взаимодействии. С одной стороны,

Главная Инструменты Брызгалов МА.pdf × Во
39 / 192 70,6%

определяется законодательные основы поведения; каждый субъект экономических отношений знает своеобразные «инструкции поведения», в соответствии с которыми определяются нормы поведения субъекта в той или иной ситуации. Эти нормы и правила постепенно принимаются и становятся само собой разумеющимися. Одновременно начинает складываться система социально-экономических статусов и ролей. Появляются устойчивые лидеры, которые оформляются официально, согласно принятому порядку (например, путем проведения ежегодного рейтинга инвестиционной привлекательности регионов, определяются регионы-лидеры, наиболее развитые и благоприятные для потенциальных инвестиций регионы).

Кроме того, каждый хозяйствующий субъект обладает определенным статусом и выполняет соответствующую роль в определенных условиях: он может быть лидером в одних отношениях, донором или реципиентом в других, находиться в составе групп поддержки лидера, быть абсолютно независимым в решении других вопросов и т.д. (причем это касается не только регионов, но и предприятий, организаций, финансовых учреждений и т.д.) Активность и недовольство отдельно взятых субъектов постепенно ослабляется под воздействием определенных норм, и поведение каждого субъекта становится стандартизованным и предсказуемым. Появляются предпосылки для организованных совместных действий. В итоге экономические отношения в большей или меньшей степени институционализируются (*см. рис.1.2.1*).

Процесс институционализации экономических отношений, то есть развития и образования институциональных отношений, состоит из нескольких последовательных этапов:

1 – возникновение потребности, удовлетворение которой требует совместных организованных действий двух или более субъектов экономической системы;

2 – формирование общих целей, при этом каждый субъект в процессе взаимодействия преследует собственные субъективные цели;

Главная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 51 / 200 17%

определения и закрепления социально-экономических статусов, ценностей, норм, рамок поведения и организации контроля.

В диссертационной работе выделяются этапы институционализации экономических отношений:

1 – возникновение потребности, удовлетворение которой требует совместных организованных действий двух или более субъектов экономической системы;

2 – формирование общих целей, при этом каждый субъект в процессе взаимодействия преследует собственные субъективные цели;

3 – появление норм и правил в ходе экономического взаимодействия (осуществляемого зачастую путем метода проб и ошибок);

4 – появление процедур, связанных с нормами и правилами;

5 – институционализация норм и правил, процедур, т.е. их принятие, практическое применение;

6 – установление системы санкций для поддержания норм и правил, дифференцированность их применения в отдельных случаях;

7 – обособление институциональных отношений из системы экономических отношений субъектов хозяйствования.

При появлении институциональных моментов в системе экономических отношений начинается формирование в определенных условиях правил и норм поведения хозяйствующего субъекта, разделяемых большинством его последователей. Институционализация позволяет субъектам хозяйственной деятельности систематизировать и давать легальное оформление экономическим отношениям, в результате чего они изменяются и развиваются. Появляются предпосылки для организованных совместных действий, назначаются гарантии, определяются законодательные основы поведения. В итоге экономические отношения институционализируются, то есть трансформируются в институциональные.

Таким образом, экономические отношения и институциональная среда формируются и развиваются в сложном взаимодействии. С одной стороны,

Главная Инструменты Брызгалов МА.pdf × 40 / 192 70,7%

3 – появление норм и правил в ходе экономического взаимодействия (осуществляемого зачастую путем метода проб и ошибок);

4 – появление процедур, связанных с нормами и правилами;

5 – институционализация норм и правил, процедур, т.е. их принятие, практическое применение;

6 – установление системы санкций для поддержания норм и правил, дифференцированность их применения в отдельных случаях;

7 – обособление институциональных отношений из системы экономических отношений субъектов хозяйствования.

Рис. 1. **Механизм институционализации экономических отношений.**

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 52 / 200 17%

институты отражают и закрепляют существующую систему экономических отношений. В самом изменении институтов и институциональной среды реализуются интересы хозяйствующих субъектов, отражающие их место и социально-экономические роли в системе экономических отношений. С другой стороны, сами экономические отношения хозяйствующих субъектов развиваются под воздействием сложившейся институциональной среды, стабилизирующей экономический порядок в своих элементах, нормах, традициях, правилах поведения, организациях, системах принятия решений.

Взаимодействие и взаимопроникновение системы экономических отношений и институциональной среды довольно органично и глубоко. Однако для понимания, оценки и прогнозирования развития экономической системы необходимо разграничение экономических отношений и институциональной среды.

Институциональный механизм регулирования экономических отношений субъектов хозяйствования, который представляет собой процесс трансформации их взаимоотношений в направлении их иерархического упорядочения на основе общепринятых норм и правил хозяйственной организации и в соответствии с требованиями традиционно существующего или легитимно установленного обществом института. То есть институциональный механизм, создавая организационно-нормативные условия стабильной деятельности субъектов экономической системы, законодательно закрепляя складывающиеся экономические отношения, выступает в качестве импульса устойчивого развития системы экономических отношений вверх по траектории оживления и подъема.

Институциональный механизм регулирования экономической системы выступает в качестве импульса устойчивого движения этой системы. Он основан на обеспечении сбалансированности хозяйственной деятельности субъектов, стимулировании инновационно-предпринимательской активности, максимальном учете экономических и институциональных интересов

Главная Инструменты Брызгалов МА.pdf × 52 / 192 70,8%

максимизацией прибыли и четким соблюдением налогового законодательства в рамках конкретной фирмы. В этом случае имеем дело со столкновениями норм и правил нескольких институтов.

Институциональные отношения должны постоянно адаптироваться к изменяющимся условиям в экономической системе. Изменения в одном институте, как правило, приводят к изменениям в других, что ведет к созданию новой системы экономического обеспечения таких изменений с участием многих институтов. Не бывает институциональных отношений, которые бы трансформировались без изменения в других или существовали бы отдельно от них.

Институциональная среда и экономические отношения формируются и развиваются в сложном взаимодействии. С одной стороны, институты отражают и закрепляют существующую систему экономических отношений. В самом изменении институтов и институциональной среды реализуются интересы хозяйствующих субъектов, отражающие их место и социально-экономические роли в системе экономических отношений. С другой стороны, сами экономические отношения хозяйствующих субъектов развиваются под воздействием сложившейся институциональной среды, стабилизирующей экономический порядок и фиксирующей в своих элементах – нормах, традициях, правилах поведения, организациях, системах принятия решений, различные этапы социально-экономического развития экономический системы.

Взаимодействие и взаимопроникновение системы экономических отношений и институциональной среды довольно органично и глубоко. Однако для понимания, оценки и прогнозирования развития экономической системы необходимо разграничение экономических отношений и институтов.

В сложном взаимодействии экономических отношений и институциональной среды, в зависимости от превалирования одних социально-экономических институтов над другими и от особенностей самих

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Вс
52 / 200 17%

институты отражают и закрепляют существующую систему экономических отношений. В самом изменении институтов и институциональной среды реализуются интересы хозяйствующих субъектов, отражающие их место и социально-экономические роли в системе экономических отношений. С другой стороны, сами экономические отношения хозяйствующих субъектов развиваются под воздействием сложившейся институциональной среды, стабилизирующей экономический порядок в своих элементах, нормах, традициях, правилах поведения, организациях, системах принятия решений.

Взаимодействие и взаимопроникновение системы экономических отношений и институциональной среды довольно органично и глубоко. Однако для понимания, оценки и прогнозирования развития экономической системы необходимо разграничение экономических отношений и институциональной среды.

Институциональный механизм регулирования экономических отношений субъектов хозяйствования, который представляет собой процесс трансформации их взаимоотношений в направлении их иерархического упорядочения на основе общепринятых норм и правил хозяйственной организации и в соответствии с требованиями традиционно существующего или легитимно установленного обществом института. То есть институциональный механизм, создавая организационно-нормативные условия стабильной деятельности субъектов экономической системы, законодательно закрепляя складывающиеся экономические отношения, выступает в качестве импульса устойчивого развития системы экономических отношений вверх по траектории оживления и подъема.

Институциональный механизм регулирования экономической системы выступает в качестве импульса устойчивого движения этой системы. Он основан на обеспечении сбалансированности хозяйственной деятельности субъектов, стимулировании инновационно-предпринимательской активности, максимальном учете экономических и институциональных интересов

Главная Инструменты Брызгалов МА.pdf × Вс
44 / 192 70,7%

глубину и сущность взаимоотношений хозяйствующих субъектов как совокупности установленных связей, обеспечивающих целостность социально-экономической и институциональной системы, складывающихся под воздействием определенных норм права, ценностей, устойчивых форм поведения границ и рамок, существующих в условиях процессов глобализации и интеграции.

Институциональные отношения в создании, преобразовании и функционировании институтов, могут действовать по различным направлениям:

1 – включение наиболее выгодных партнеров в рамки системы экономических отношений. В недостаточно развитой институциональной среде выгоды от вертикальной интеграции особенно велики.

2 – в основе институциональных отношений могут быть превращения неформальных рамок поведения в формальные, то есть придание лежащим в основе экономических отношений общественным нормам силы закона. Такое направление институциональных отношений целесообразно называть эволюционным: новые формальные институты возникают не на пустом месте, а в процессе трансформации неформальных институтов. Развитие формальных институтов воспроизводит уже сложившиеся на уровне неформальных рамок тенденций.

3- существует революционный вариант развития, состоящий в попытках изменить формальные рамки, ориентируясь на идеальные или импортные образцы.

Институциональный механизм реализации экономических отношений субъектов хозяйствования представляет собой процесс трансформации их взаимоотношений в направлении их иерархического упорядочения на основе общепринятых норм и правил хозяйственной организации и в соответствии с требованиями традиционно существующего или легитимно установленного обществом института. То есть институциональный механизм, создавая организационно-нормативные условия стабильной деятельности субъектов

институты отражают и закрепляют существующую систему экономических отношений. В самом изменении институтов и институциональной среды реализуются интересы хозяйствующих субъектов, отражающие их место и социально-экономические роли в системе экономических отношений. С другой стороны, сами экономические отношения хозяйствующих субъектов развиваются под воздействием сложившейся институциональной среды, стабилизирующей экономический порядок в своих элементах, нормах, традициях, правилах поведения, организациях, системах принятия решений.

Взаимодействие и взаимопроникновение системы экономических отношений и институциональной среды довольно органично и глубоко. Однако для понимания, оценки и прогнозирования развития экономической системы необходимо разграничение экономических отношений и институциональной среды.

Институциональный механизм регулирования экономических отношений субъектов хозяйствования, который представляет собой процесс трансформации их взаимоотношений в направлении их иерархического упорядочения на основе общепринятых норм и правил хозяйственной организации и в соответствии с требованиями традиционно существующего или легитимно установленного обществом института. То есть институциональный механизм, создавая организационно-нормативные условия стабильной деятельности субъектов экономической системы, законодательно закрепляя складывающиеся экономические отношения; выступает в качестве импульса устойчивого развития системы экономических отношений вверх по траектории оживления и подъема.

Институциональный механизм регулирования экономической системы выступает в качестве импульса устойчивого движения этой системы. Он основан на обеспечении сбалансированности хозяйственной деятельности субъектов, стимулировании инновационно-предпринимательской активности, максимальном учете экономических и институциональных интересов

экономической системы, законодательно закрепляя складывающиеся экономические отношения, способствует эффективной реализации экономических интересов хозяйствующих субъектов.

Институциональный механизм устойчивого развития системы экономических отношений выступает в качестве импульса устойчивого движения этой сферы вверх по траектории оживления и подъема. Он направлен на обеспечение сбалансированности хозяйственной деятельности субъектов, стимулирование инновационно-предпринимательской активности, максимальный учет запросов потребителей услуг и на этой основе – переход к социально-ориентированной модели развития экономической системы. В качестве институционально утвердившихся форм и организационных структур экономических отношений выступают заинтересованные в их развитии некоммерческие организации, комиссии, комитеты, советы и ассоциации, представляющие собой координационные центры программно-целевого управления. Возникающие на этой основе коллегиальные связи позволяют сделать систему согласования экономических интересов субъектов хозяйствования более гибкой, чем это возможно при обычных линейных и функциональных связях.

Без институционализации, без институтов ни одно современное общество существовать не может. Именно поэтому беспорядочные заявки на участие или финансирование того или иного проекта превращаются в высоко-формализованные тренды, аукционы, торги; любознательность, желание узнать истину - в упорядоченные научные исследования; беспорядочные хаотичные отношения продавцов и покупателей - в хорошо организованные рынки. Институты, таким образом, являются символами порядка и организованности экономической системы.

Хозяйствующие субъекты должны стремиться институционализировать свои отношения, связанные с актуальными потребностями. Это стремление проявляется в самых разных областях деятельности. Очевидно, что формирование институциональных

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf 74 / 200 17%

предпринимателей. Отсюда возникает необходимость раскрытия институциональной сути самих инноваций.

В отечественной и зарубежной экономической литературе встречаются различные трактовки таких категорий, как «нововведение», «новшество» и «инновация». В некоторых случаях эти понятия используются в качестве синонимов, однако определенные различия между ними существуют. «Новшество» характеризует определенную новизну, и в этом смысле данное понятие близко к понятию «изобретение». «Нововведение» - это освоение через внедрение новой техники и технологии, улучшенных методов организации и управления. «Инновация» же - это «деятельность, направленная на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, организационных форм». Существует и другое определение: «Инновация - это нововведение, комплексный процесс создания, распространения и использования новшеств (нового практического средства) для удовлетворения человеческих потребностей, меняющихся под воздействием развития общества»[2]. Последнее определение заслуживает внимания благодаря своей полноте и связи с системой производственных отношений производства, распределения, обмена и потребления новшества.

В общем плане инновация - это обновление основного капитала (производственных фондов) или производимой продукции на основе внедрения достижений науки, техники, технологии, это закономерный, объективный процесс совершенствования общественного производства.

Включенный еще в начале века И.А. Шумпетером в научный оборот термин «инновации» сегодня понимаются в экономической литературе достаточно широко. Так, профессор П.Н. Завлин, определяет понятие «инновация» как более широкое, чем «новая техника». Если новая техника применяется только в отношении средств труда, используемых в производстве, то инновация как понятие распространяется на все новые продукты или услуги, способы их производства, новшества в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, на любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии.

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf 20 / 565 17,2%

экономической литературе встречаются различные трактовки таких категорий, как «нововведение», «новшество» и «инновация». В некоторых случаях эти понятия используются в качестве синонимов, однако определенные различия между ними существуют. «Новшество» характеризует определенную новизну, и в этом смысле данное понятие близко к понятию «изобретение». «Нововведение» – это освоение через внедрение новой техники и технологии, улучшенных методов организации и управления. «Инновация» же – это «деятельность, направленная на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, организационных форм»[1]. Существует и другое определение: «Инновация – это нововведение, комплексный процесс создания, распространения и использования новшеств (нового практического средства) для удовлетворения человеческих потребностей, меняющихся под воздействием развития общества»[2]. Последнее определение заслуживает внимание из-за своей полноты и связи с системой производственных отношений производства, распределения, обмена и потребления новшества.

В общем плане инновации – это обновление основного капитала (производственных фондов) или производимой продукции на основе внедрения достижений науки, техники, технологии, это закономерный, объективный процесс совершенствования общественного производства.

Включенный еще в начале века Й.А. Шумпетером в научный оборот термин “инновации” сегодня понимаются в экономической литературе достаточно широко. Так, профессор Завлин П.Н., определяет понятие «инновация» как более широкое, чем «новая техника». Если новая техника применяется только в отношении средств труда, используемых в производстве, то инновация как понятие распространяется на все новые продукты или услуги, способы их производства, новшества в

[1]Словарь-справочник предпринимателя. М., 1992.С. 84.
[2] Экономика предприятия. /Под ред. В.Я. Горфинкеля, Е.М. Купрякова. М.,1996.С. 351.

ная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 74 / 200 17%

предпринимателей. Отсюда возникает необходимость раскрытия институциональной сути самих инноваций.

В отечественной и зарубежной экономической литературе встречаются различные трактовки таких категорий, как «нововведение», «новшество» и «инновация». В некоторых случаях эти понятия используются в качестве синонимов, однако определенные различия между ними существуют. «Новшество» характеризует определенную новизну, и в этом смысле данное понятие близко к понятию «изобретение». «Нововведение» - это освоение через внедрение новой техники и технологии, улучшенных методов организации и управления. «Инновация» же - это «деятельность, направленная на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, организационных форм». Существует и другое определение: «Инновация - это нововведение, комплексный процесс создания, распространения и использования новшеств (нового практического средства) для удовлетворения человеческих потребностей, меняющихся под воздействием развития общества»[2]. Последнее определение заслуживает внимания благодаря своей полноте и связи с системой производственных отношений производства, распределения, обмена и потребления новшества.

В общем плане инновация - это обновление основного капитала (производственных фондов) или производимой продукции на основе внедрения достижений науки, техники, технологии, это закономерный, объективный процесс совершенствования общественного производства.

Включенный еще в начале века И.А. Шумпетером в научный оборот термин «инновации» сегодня понимаются в экономической литературе достаточно широко. Так, профессор П.Н. Завлин, определяет понятие «инновация» как более широкое, чем «новая техника». Если новая техника применяется только в отношении средств труда, используемых в производстве, то инновация как понятие распространяется на все новые продукты или услуги, способы их производства, новшества в организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, на любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии.

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 21 / 565 17,2%

организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, на любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии[1].

Данное определение «инновации» как понятия с политэкономической точки зрения неприемлемо, так как сводит его к каким-то новым результатам творческой деятельности[2] , где самое главное критерии новизны потребительских свойств, а не сам процесс создания, распространения и использования новшеств. Более того инновация рассматривается вне системы производственных отношений.

Для рассмотрения системы производственных отношений в инновации необходимо определить данное понятие как процесс производства (создания), распределения и обмена (диффузии), потребления (использования) новшеств в различных сферах общественной деятельности.

Кроме этого существует определение инновации как процесса использования результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса производства, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования и в других сферах деятельности общества. Данное определение так же приводит проф. Завлин П.Н.[3], но и оно является неприемлемым, несмотря на некоторое расширение понятия. Ведь опять инновация не рассматривается в системе всех производственных отношений, так как оно связывается с отношениями потребления или использования новшеств, но в отрыве от отношений производства, распределения и обмена.

---

[1] Инновационный менеджмент: Справ. пособие / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. 2-е изд., переработ. и доп. М.,1998.С.4.

[2] См.: Научно-технический прогресс: Словарь /Сост.: В.Г. Горохов, В.Ф. Халипов. М.,1987.С.80.

[3] Инновационный менеджмент: Справ. пособие /Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. Изд. 2-е, переработ. и доп. М.: ЦИСН, 1998.С.4.

Главная Инструменты Потеенко АГ.pdf 75 / 200 17%

Данное определение «инновации» как понятия с политэкономической точки зрения неприемлемо, так как сводит его к каким-то новым результатам творческой деятельности, где самое главное критерии новизны потребительских свойств, а не сам процесс создания, распространения и использования новшеств. Более того инновация рассматривается вне системы производственных отношений.

Для рассмотрения системы производственных отношений в инновации необходимо определить данное понятие как процесс производства (создания), распределения и обмена (диффузии), потребления (использования) новшеств в различных сферах общественной деятельности.

Кроме этого, существует определение инновации как процесса использования результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса производства, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования и в других сферах деятельности общества. Подобное определение приводит профессор П.Н. Завлин, но и оно является неприемлемым, несмотря на некоторое расширение понятия. Ведь опять инновация не рассматривается в системе всех производственных отношений: она связывается с отношениями потребления или использования новшеств, но отрывается от отношений производства, распределения и обмена.

По английским терминологическим словарям инновация (innovation) является синонимом нововведения или новшества и может использоваться наряду с ними, означая одновременно развивающийся комплексный процесс создания, распространения и использования новшества, которое способствует развитию и повышению эффективности работы предпринимательских фирм.

Таким образом, в экономической литературе встречается несколько подходов к определению сущности инновации. Наиболее распространены две точки зрения: одном случае нововведение представляется как результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т.д.; в другом - как процесс создания и введения новых изделий, элементов, подходов, принципов вместо действующих. При этом некоторые экономисты

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf 21 / 565 17,2%

организационной, финансовой, научно-исследовательской и других сферах, на любое усовершенствование, обеспечивающее экономию затрат или создающее условия для такой экономии[1].

Данное определение «инновации» как понятия с политэкономической точки зрения неприемлемо, так как сводит его к каким-то новым результатам творческой деятельности[2] , где самое главное критерии новизны потребительских свойств, а не сам процесс создания, распространения и использования новшеств. Более того инновация рассматривается вне системы производственных отношений.

Для рассмотрения системы производственных отношений в инновации необходимо определить данное понятие как процесс производства (создания), распределения и обмена (диффузии), потребления (использования) новшеств в различных сферах общественной деятельности.

Кроме этого существует определение инновации как процесса использования результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса производства, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования и в других сферах деятельности общества. Данное определение так же приводит проф. Завлин П.Н.[3], но и оно является неприемлемым, несмотря на некоторое расширение понятия. Ведь опять инновация не рассматривается в системе всех производственных отношений, так как оно связывается с отношениями потребления или использования новшеств, но в отрыве от отношений производства, распределения и обмена.

---

[1] Инновационный менеджмент: Справ. пособие / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. 2-е изд., переработ. и доп. М.,1998.С.4.

[2] См.: Научно-технический прогресс: Словарь /Сост.: В.Г. Горохов, В.Ф. Халипов. М.,1987.С.80.

[3] Инновационный менеджмент: Справ. пособие /Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели. Изд. 2-е, переработ. и доп. М.: ЦИСН, 1998.С.4.

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Вс
75 / 200 17%

Данное определение «инновации» как понятия с политэкономической точки зрения неприемлемо, так как сводит его к каким-то новым результатам творческой деятельности, где самое главное критерии новизны потребительских свойств, а не сам процесс создания, распространения и использования новшеств. Более того инновация рассматривается вне системы производственных отношений.

Для рассмотрения системы производственных отношений в инновации необходимо определить данное понятие как процесс производства (создания), распределения и обмена (диффузии), потребления (использования) новшеств в различных сферах общественной деятельности.

Кроме этого, существует определение инновации как процесса использования результатов научных исследований и разработок, направленных на совершенствование процесса производства, экономических, правовых и социальных отношений в области науки, культуры, образования и в других сферах деятельности общества. Подобное определение приводит профессор П.Н. Завлин, но и оно является неприемлемым, несмотря на некоторое расширение понятия. Ведь опять инновация не рассматривается в системе всех производственных отношений: она связывается с отношениями потребления или использования новшеств, но отрывается от отношений производства, распределения и обмена.

По английским терминологическим словарям инновация (innovation) является синонимом нововведения или новшества и может использоваться наряду с ними, означая одновременно развивающийся комплексный процесс создания, распространения и использования новшества, которое способствует развитию и повышению эффективности работы предпринимательских фирм.

Таким образом, в экономической литературе встречается несколько подходов к определению сущности инновации. Наиболее распространены две точки зрения: одном случае нововведение представляется как результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т.д.; в другом - как процесс создания и введения новых изделий, элементов, подходов, принципов вместо действующих. При этом некоторые экономисты

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf ×
22 / 565 16,7%

Из английских терминологических словарей ясно, что инновация (innovation) является синонимом нововведения или новшества и может использоваться наряду с ними, означая одновременно развивающийся комплексный процесс создания, распространения и использования новшества, которое способствует развитию и повышению эффективности работы предпринимательских фирм.

Таким образом, в экономической литературе встречается несколько подходов к определению сущности инновации. Наиболее распространены две точки зрения, когда в одном случае нововведение представляется как результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т.д.; в другом – как процесс создания и введения новых изделий, элементов, подходов, принципов вместо действующих. При этом некоторые экономисты, В.Г. Медынский, Л.Г. Шаршукова, С.В. Ильдеменов, методологически смешивают два основных подхода к определению инновации, давая сначала определение ее как объекта, а потом тут же приводят определение ее как процесса[1].

Все основные определения были классифицированы Баевым Л.А. и Шугуровым В.Э.[2] на основе пяти подходов к определению инновации: 1) объективному (в отечественной литературе в этом случае в качестве определяемого термина часто выступает слово «нововведение»); 2) процессному; 3)объективно–утилитарному; 4) процессно – утилитарному; 5) процессно – финансовому.

Сущность объективного подхода заключается в том, что в качестве инновации выступает объект – результат НТП: новая техника, технология. Понятие «инновация» в объективно-вещественном значении означает, по

[1]См.: *Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г.* Инновационное предпринимательство. М.,1997.С.20; *Медынский В.Г., Ильдеменов С.В.* Реинжиниринг инновационного предпринимательства. М.,1999.С.5.

[2]*Баев Л.А., Шугуров В.Э.* Системный подход к определению инновации. // Современные технологии в социально-экономических системах. Челябинск,1995.С.13.

(В.Г. Медынский, Л.Г. Шаршукова, СВ. Ильдеменов) методологически смешивают два основных подхода к определению инновации, давая сначала определение ее как объекта, а потом тут же приводят определение ее как процесса.

Все основные определения были классифицированы Л.А. Баевым и В.Э. Шугуровым на основе пяти подходов к определению инновации: 1) объективному (в отечественной литературе в этом случае в качестве определяемого термина часто выступает слово «нововведение»); 2) процессному; 3)объективно-утилитарному; 4) процессно-утилитарному; 5) процессно-финансовому.

Сущность объективного подхода заключается в том, что в качестве инновации выступает объект - результат НТП: новая техника, технология. Понятие «инновация» в объективно-вещественном значении означает, по существу, положительное, прогрессивное новшество, т.е. идею или материальный объект, очень редко саму деятельность, которые являются новыми для экономической системы, принимающей и использующей их. Наиболее яркое выражение данного подхода существует у Э. А. Уткина, который определяет инновацию (нововведение) как объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога. Но данный подход нами уже был отмечен как неприемлемый с политэкономической точки зрения. От него можно перейти к процессному подходу, если в качестве объекта понимать не конечный результат, а деятельность по созданию, распространению и использованию новшества.

В рамках процессного подхода под инновацией понимается комплексный процесс, включающий разработку, внедрение в производство и коммерциализацию новых потребительских ценностей - товаров, техники, технологии, организационных форм и т.д. И именно этот подход наиболее приемлем с позиций рассмотрения всей системы производственных отношений, отношений производства при разработке или создания новшеств, отношений распределения при распространении нового, отношений обмена при коммерциализации нов-

Из английских терминологических словарей ясно, что инновация (innovation) является синонимом нововведения или новшества и может использоваться наряду с ними, означая одновременно развивающийся комплексный процесс создания, распространения и использования новшества, которое способствует развитию и повышению эффективности работы предпринимательских фирм.

Таким образом, в экономической литературе встречается несколько подходов к определению сущности инновации. Наиболее распространены две точки зрения, когда в одном случае нововведение представляется как результат творческого процесса в виде новой продукции (техники), технологии, метода и т.д.; в другом – как процесс создания и введения новых изделий, элементов, подходов, принципов вместо действующих. При этом некоторые экономисты, В.Г. Медынский, Л.Г. Шаршукова, С.В. Ильдеменов, методологически смешивают два основных подхода к определению инновации, давая сначала определение ее как объекта, а потом тут же приводят определение ее как процесса[1].

Все основные определения были классифицированы Баевым Л.А. и Шугуровым В.Э.[2] на основе пяти подходов к определению инновации: 1) объективному (в отечественной литературе в этом случае в качестве определяемого термина часто выступает слово «нововведение»); 2) процессному; 3)объективно–утилитарному; 4) процессно – утилитарному; 5) процессно – финансовому.

Сущность объективного подхода заключается в том, что в качестве инновации выступает объект – результат НТП: новая техника, технология. Понятие «инновация» в объективно-вещественном значении означает, по

[1]См.: *Медынский В.Г., Шаршукова Л.Г.* Инновационное предпринимательство. М.,1997.С.20; *Медынский В.Г., Ильдеменов С.В.* Реинжиниринг инновационного предпринимательства. М.,1999.С.5.

[2]*Баев Л.А., Шугуров В.Э.* Системный подход к определению инновации. // Современные технологии в социально-экономических системах. Челябинск,1995.С.13.

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 76 / 200 17%

(В.Г. Медынский, Л.Г. Шаршукова, СВ. Ильдеменов) методологически смешивают два основных подхода к определению инновации, давая сначала определение ее как объекта, а потом тут же приводят определение ее как процесса.

Все основные определения были классифицированы Л.А. Баевым и В.Э. Шугуровым на основе пяти подходов к определению инновации: 1) объективному (в отечественной литературе в этом случае в качестве определяемого термина часто выступает слово «нововведение»); 2) процессному; 3)объективно-утилитарному; 4) процессно-утилитарному; 5) процессно-финансовому.

Сущность объективного подхода заключается в том, что в качестве инновации выступает объект - результат НТП: новая техника, технология. Понятие «инновация» в объективно-вещественном значении означает, по существу, положительное, прогрессивное новшество, т.е. идею или материальный объект, очень редко саму деятельность, которые являются новыми для экономической системы, принимающей и использующей их. Наиболее яркое выражение данного подхода существует у Э. А. Уткина, который определяет инновацию (нововведение) как объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога. Но данный подход нами уже был отмечен как неприемлемый с политэкономической точки зрения. От него можно перейти к процессному подходу, если в качестве объекта понимать не конечный результат, а деятельность по созданию, распространению и использованию новшества.

В рамках процессного подхода под инновацией понимается комплексный процесс, включающий разработку, внедрение в производство и коммерциализацию новых потребительских ценностей - товаров, техники, технологии, организационных форм и т.д. И именно этот подход наиболее приемлем с позиций рассмотрения всей системы производственных отношений, отношений производства при разработке или создания новшеств, отношений распределения при распространении нового, отношений обмена при коммерциализации нов-

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 23 / 565 17,2%

существу, положительное, прогрессивное новшество, т.е. идею или материальный объект, очень редко саму деятельность, которые являются новыми для экономической системы, принимающей и использующей их. Наиболее яркое выражение данного подхода существует у Э.А. Уткина, когда он определяет инновацию (нововведение) как объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога[1]. Но данный подход нами уже был отмечен как неприемлемым с политэкономической точки зрения. От него можно перейти к процессному подходу, если в качестве объекта понимать не конечный результат, а деятельность по созданию, распространению и использованию новшества.

В рамках процессного подхода под инновацией понимается комплексный процесс, включающий разработку, внедрение в производство и коммерциализацию новых потребительских ценностей – товаров, техники, технологии, организационных форм и т.д. И именно этот подход наиболее приемлем с позиций рассмотрения всей системы производственных отношений, отношений производства при разработке или создания новшеств, отношений распределения при распространении нового, отношений обмена при коммерциализации новшеств, отношений потребления при освоении, внедрении или использовании новшеств.

Объективно-утилитарный подход к определению термина "инновация" характеризуется двумя основными моментами. Во-первых, в качестве инновации понимается объект – новая потребительская стоимость, основанная на достижениях науки и техники. Во-вторых, акцент делается на утилитарной стороне нововведения – способности удовлетворить общественные потребности с большим "полезным эффектом". Одним из первых среди российских экономистов, кто дал определение инноваций в

[1] *Уткин Э.А., Морозова Н.И., Морозова Г.И.* Инновационный менеджмент. М.,1996.С.11.

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 77 / 200 17%

ществ, отношений потребления при освоении, внедрении или использовании новшеств.

Объективно-утилитарный подход к определению термина «инновация» характеризуется двумя основными моментами. Во-первых, в качестве инновации понимается объект-новая потребительская стоимость, основанная на достижениях науки и техники. Во-вторых, акцент делается на утилитарной стороне нововведения - способности удовлетворить общественные потребности с большим «полезным эффектом». Одним из первых среди российских экономистов, кто дал определение инноваций в духе этого подхода, был А. А. Кутейников, когда определил инновацию как новый способ удовлетворения общественных потребностей, дающих прирост полезного эффекта и основанный на достижениях науки и техники.

Но этот подход позволяет рассматривать только отношения потребления новшеств без отношений производства, распределения и обмена. Поэтому данный подход так же недостаточен для рассмотрения всей системы производственных отношений.

Процессно-утилитарного подход добавляет к определению термина «инновация» в отличии от объективно-утилитарного то, что инновация в данном случае представляется как комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства. Данный подход проник в российскую экономическую науку благодаря исследованию протекания научно-технического прогресса в экономике США. Так, например, В.И. Громека в духе данного подхода определял инновации как процесс, в ходе которого научная идея или техническое изобретение доводится до стадии коммерческого использования и начинает давать экономический эффект. Хотя он же рядом дает более краткое определение инновации в духе объективно-утилитарного подхода, когда определяет инновацию как изобретение, которое доведено до стадии коммерческого использования.

Этот подход позволяет рассматривать всю систему производственных отношений в сфере новшеств и нововведений, но в рамках этого подхода от-

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 23 / 565 17,2%

существу, положительное, прогрессивное новшество, т.е. идею или материальный объект, очень редко саму деятельность, которые являются новыми для экономической системы, принимающей и использующей их. Наиболее яркое выражение данного подхода существует у Э.А. Уткина, когда он определяет инновацию (нововведение) как объект, внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога[1]. Но данный подход нами уже был отмечен как неприемлемым с политэкономической точки зрения. От него можно перейти к процессному подходу, если в качестве объекта понимать не конечный результат, а деятельность по созданию, распространению и использованию новшества.

В рамках процессного подхода под инновацией понимается комплексный процесс, включающий разработку, внедрение в производство и коммерциализацию новых потребительских ценностей – товаров, техники, технологии, организационных форм и т.д. И именно этот подход наиболее приемлем с позиций рассмотрения всей системы производственных отношений, отношений производства при разработке или создания новшеств, отношений распределения при распространении нового, отношений обмена при коммерциализации новшеств, отношений потребления при освоении, внедрении или использовании новшеств.

Объективно-утилитарный подход к определению термина "инновация" характеризуется двумя основными моментами. Во-первых, в качестве инновации понимается объект – новая потребительская стоимость, основанная на достижениях науки и техники. Во-вторых, акцент делается на утилитарной стороне нововведения – способности удовлетворить общественные потребности с большим "полезным эффектом". Одним из первых среди российских экономистов, кто дал определение инноваций в

[1] *Уткин Э.А., Морозова Н.И.. Морозова Г.И.* Инновационный менеджмент. М.,1996.С.11.

Инструменты Потеенко АГ.pdf 77 / 200 17%

шеств, отношений потребления при освоении, внедрении или использовании новшеств.

Объективно-утилитарный подход к определению термина «инновация» характеризуется двумя основными моментами. Во-первых, в качестве инновации понимается объект-новая потребительская стоимость, основанная на достижениях науки и техники. Во-вторых, акцент делается на утилитарной стороне нововведения - способности удовлетворить общественные потребности с большим «полезным эффектом». Одним из первых среди российских экономистов, кто дал определение инноваций в духе этого подхода, был А. А. Кутейников, когда определил инновацию как новый способ удовлетворения общественных потребностей, дающих прирост полезного эффекта и основанный на достижениях науки и техники.

Но этот подход позволяет рассматривать только отношения потребления новшеств без отношений производства, распределения и обмена. Поэтому данный подход так же недостаточен для рассмотрения всей системы производственных отношений.

Процессно-утилитарного подход добавляет к определению термина «инновация» в отличии от объективно-утилитарного то, что инновация в данном случае представляется как комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства. Данный подход проник в российскую экономическую науку благодаря исследованию протекания научно-технического прогресса в экономике США. Так, например, В.И. Громека в духе данного подхода определял инновации как процесс, в ходе которого научная идея или техническое изобретение доводится до стадии коммерческого использования и начинает давать экономический эффект. Хотя он же рядом дает более краткое определение инновации в духе объективно-утилитарного подхода, когда определяет инновацию как изобретение, которое доведено до стадии коммерческого использования.

Этот подход позволяет рассматривать всю систему производственных отношений в сфере новшеств и нововведений, но в рамках этого подхода от-

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf 24 / 565 17,2%

духе этого подхода, был А.А. Кутейников, когда определил инновацию как новый способ удовлетворения общественных потребностей, дающих прирост полезного эффекта и основанный на достижениях науки и техники[1].

Но этот подход позволяет рассматривать только отношения потребления новшеств без отношений производства, распределения и обмена. Поэтому данный подход так же недостаточен для рассмотрения всей системы производственных отношений.

Процессно – утилитарного подход добавляет к определению термина "инновация" в отличии от объективно–утилитарного то, что инновация в данном случае представляется как комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства. Данный подход проник в российскую экономическую науку благодаря исследованию протекания научно-технического прогресса в экономике США. Так, например, Громека В.И. в духе данного подхода определял инновации как процесс, в ходе которого научная идея или техническое изобретение доводится до стадии коммерческого использования и начинает давать экономический эффект. Хотя он же рядом дает более краткое определение инновации в духе объективно–утилитарного подхода, когда определяет инновацию как изобретение, которое доведено до стадии коммерческого использования[2].

Этот подход позволяет рассматривать всю систему производственных отношений в сфере новшеств и нововведений, но в рамках этого подхода отношения потребления главенствуют и подчиняют себе все другие. Последнее оправдано только в отношении некоторых коммерциализируемых новшеств и нововведений, и неприемлемо в отношении фундаментальных, базисных новшеств, которые не коммерциализируются до тех пор, пока не превратятся в конкретные, прикладные, улучшающие новшества.

[1] *Кутейников А.А.* Технологические нововведения в экономике США. М.,1990.С.12-13.
[2] *Громека В.И.* США: научно-технический потенциал. М.,1977,С.36-37.

Инструменты Потеенко АГ.pdf 78 / 200 16,9%

ношения потребления главенствуют и подчиняют себе все другие. Последнее оправдано только в отношении некоторых коммерциализируемых новшеств и нововведений, и неприемлемо в отношении фундаментальных, базисных новшеств, которые не коммерциализируются до тех пор, пока не превратятся в конкретные, прикладные, улучшающие новшества.

К тому же данным подходом разрывается рассмотрение всего инновационного процесса, так как выпадают важнейшие его начальные стадии - фундаментальные исследования, которые создают многие новшества и нововведения на уровне идеи, и прикладные исследования, которые приспосабливают новшества и нововведения к конкретным производственным возможностям и рыночным потребностям. Ведь только законченность прикладного исследования позволяет осуществлять коммерциализацию новшества.

В конечном счете, инновация как экономическая категория может иметь различные значения в разных контекстах, выбор которых зависит от конкретных целей измерения, анализа системы производственных отношений в сфере новшеств или нововведений.

Во всех приведенных определениях термин инновация трактуется применительно к конкретной формальной ситуации. В этих подходах не раскрывается экономическая сущность инновации, нет четких критериев определения инновации с позиций ее экономических результатов. Вследствие этого возникает ситуация, когда любое новшество, в том числе менее прогрессивное, неэффективное нововведение, можно трактовать как инновацию. Для более глубокого раскрытия понятия «инновация» следует использовать системный подход с позиций целеполагания и развития.

Специфика инновации как товара определяется высокой степенью неопределенности при получении научно-технического результата, особым характером финансирования, т.е. риском временного разрыва между затратами и результатами, неопределенностью спроса. В силу неопределенности спроса при инновациях предложение их обычно играет активную, упреждающую роль.

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf 24 / 565 17,2%

духе этого подхода, был А.А. Кутейников, когда определил инновацию как новый способ удовлетворения общественных потребностей, дающих прирост полезного эффекта и основанный на достижениях науки и техники[1].

Но этот подход позволяет рассматривать только отношения потребления новшеств без отношений производства, распределения и обмена. Поэтому данный подход так же недостаточен для рассмотрения всей системы производственных отношений.

Процессно – утилитарного подход добавляет к определению термина "инновация" в отличии от объективно–утилитарного то, что инновация в данном случае представляется как комплексный процесс создания, распространения и использования нового практического средства. Данный подход проник в российскую экономическую науку благодаря исследованию протекания научно-технического прогресса в экономике США. Так, например, Громека В.И. в духе данного подхода определял инновации как процесс, в ходе которого научная идея или техническое изобретение доводится до стадии коммерческого использования и начинает давать экономический эффект. Хотя он же рядом дает более краткое определение инновации в духе объективно–утилитарного подхода, когда определяет инновацию как изобретение, которое доведено до стадии коммерческого использования[2].

Этот подход позволяет рассматривать всю систему производственных отношений в сфере новшеств и нововведений, но в рамках этого подхода отношения потребления главенствуют и подчиняют себе все другие. Последнее оправдано только в отношении некоторых коммерциализируемых новшеств и нововведений, и неприемлемо в отношении фундаментальных, базисных новшеств, которые не коммерциализируются до тех пор, пока не превратятся в конкретные, прикладные, улучшающие новшества.

[1] *Кутейников А.А.* Технологические нововведения в экономике США. М.,1990.С.12-13.
[2] *Громека В.И.* США: научно-технический потенциал. М.,1977,С.36-37.

Инструменты Потеенко АГ.pdf 78 / 200 16,9%

ношения потребления главенствуют и подчиняют себе все другие. Последнее оправдано только в отношении некоторых коммерциализируемых новшеств и нововведений, и неприемлемо в отношении фундаментальных, базисных новшеств, которые не коммерциализируются до тех пор, пока не превратятся в конкретные, прикладные, улучшающие новшества.

К тому же данным подходом разрывается рассмотрение всего инновационного процесса, так как выпадают важнейшие его начальные стадии - фундаментальные исследования, которые создают многие новшества и нововведения на уровне идеи, и прикладные исследования, которые приспосабливают новшества и нововведения к конкретным производственным возможностям и рыночным потребностям. Ведь только законченность прикладного исследования позволяет осуществлять коммерциализацию новшества.

В конечном счете, инновация как экономическая категория может иметь различные значения в разных контекстах, выбор которых зависит от конкретных целей измерения, анализа системы производственных отношений в сфере новшеств или нововведений.

Во всех приведенных определениях термин инновация трактуется применительно к конкретной формальной ситуации. В этих подходах не раскрывается экономическая сущность инновации, нет четких критериев определения инновации с позиций ее экономических результатов. Вследствие этого возникает ситуация, когда любое новшество, в том числе менее прогрессивное, неэффективное нововведение, можно трактовать как инновацию. Для более глубокого раскрытия понятия «инновация» следует использовать системный подход с позиций целеполагания и развития.

Специфика инновации как товара определяется высокой степенью неопределенности при получении научно-технического результата, особым характером финансирования, т.е. риском временного разрыва между затратами и результатами, неопределенностью спроса. В силу неопределенности спроса при инновациях предложение их обычно играет активную, упреждающую роль.

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf 25 / 565 17,1%

К тому же данным подходом разрывается рассмотрение всего инновационного процесса, так как выпадают важнейшие его начальные стадии – фундаментальные исследования, которые создают многие новшества и нововведения на уровне идеи, и прикладные исследования, которые приспосабливают новшества и нововведения к конкретным производственным возможностям и рыночным потребностям. Ведь только законченность прикладного исследования позволяет осуществлять коммерциализацию новшества.

В рамках процессно – финансового подхода под "инновацией" понимается процесс инвестиций в новации, вложение средств в разработку новой техники, технологии, научные исследования.

В свою очередь различные зарубежные ученые (Н. Мончев, И. Перлани, В. Д. Хартман, Э. Мэнсфилд, Д. Сахал, Б. Санто, Р. Фостер, Ф. Никсон, Б. Твисс, И. Шумпетер, Э. Роджерс и др.), трактуют это понятие в зависимости от объекта и предмета своего исследования. Например, Б. Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идея приобретает экономическое содержание через коммерческое использование[1]. Ф. Никсон считает, что инновация – это совокупность технических, производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования. Д. Сахал, различая изобретение и инновацию, утверждает, что, если под изобретением понимают создание какого-либо нового устройства, то инновация включает в себя также коммерческое или практическое применение данного устройства. Иначе говоря, инновация есть не что иное, как первое применение изобретения[2].

По мнению Б. Санто, инновация — это такой общественно-технико-экономический процесс, который через практическое использование идей и

---

[1] *Твисс Б.* Управление научно-техническими нововведениями/ Сокр. пер. с англ. М., 1989, С.36.

[2] *Сахал Д.* Технический прогресс: концепции, модели, оценки/ Пер. с англ. М., 1985,С.65.

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 78 / 200 16,9%

ношения потребления главенствуют и подчиняют себе все другие. Последнее оправдано только в отношении некоторых коммерциализируемых новшеств и нововведений, и неприемлемо в отношении фундаментальных, базисных новшеств, которые не коммерциализируются до тех пор, пока не превратятся в конкретные, прикладные, улучшающие новшества.

К тому же данным подходом разрывается рассмотрение всего инновационного процесса, так как выпадают важнейшие его начальные стадии - фундаментальные исследования, которые создают многие новшества и нововведения на уровне идеи, и прикладные исследования, которые приспосабливают новшества и нововведения к конкретным производственным возможностям и рыночным потребностям. Ведь только законченность прикладного исследования позволяет осуществлять коммерциализацию новшества.

В конечном счете, инновация как экономическая категория может иметь различные значения в разных контекстах, выбор которых зависит от конкретных целей измерения, анализа системы производственных отношений в сфере новшеств или нововведений.

Во всех приведенных определениях термин инновация трактуется применительно к конкретной формальной ситуации. В этих подходах не раскрывается экономическая сущность инновации, нет четких критериев определения инновации с позиций ее экономических результатов. Вследствие этого возникает ситуация, когда любое новшество, в том числе менее прогрессивное, неэффективное нововведение, можно трактовать как инновацию. Для более глубокого раскрытия понятия «инновация» следует использовать системный подход с позиций целеполагания и развития.

Специфика инновации как товара определяется высокой степенью неопределенности при получении научно-технического результата, особым характером финансирования, т.е. риском временного разрыва между затратами и результатами, неопределенностью спроса. В силу неопределенности спроса при инновациях предложение их обычно играет активную, упреждающую роль.

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 30 / 565 17,2%

процессно - утилитарного подходу со всеми его недостатками с позиции рассмотрения всей системы производственных отношений, а не только отношений обмена и потребления новшеств в процессе коммерциализации инноваций.

В конечном счете, инновация как экономическая категория может иметь различные значения в разных контекстах, выбор которых зависит от конкретных целей измерения, анализа системы производственных отношений в сфере новшеств или нововведений. Во всех приведенных определениях термин инновация трактуется применительно к конкретной формальной ситуации. В этих подходах не раскрывается экономическая сущность инновации, нет четких критериев определения инновации с позиций ее экономических результатов. Вследствие этого возникает ситуация, когда любое новшество, в том числе менее прогрессивное, неэффективное нововведение, можно трактовать как инновацию. Для более глубокого раскрытия понятия "инновация" следует использовать системный подход с позиций целеполагания и развития.

Рассмотрев сущность инноваций в развитии рыночной экономики, можно сделать следующие основные выводы:

1. Содержательно инновация представляет собой комплексный процесс создания, распространения и использования новшеств (нового практического средства) для удовлетворения человеческих потребностей, меняющихся под воздействием развития общества, охватывая всю систему экономических отношений производства, распределения, обмена и потребления новшества.

2. По форме инновации – это обновление основного капитала (производственных фондов) или производимой продукции на основе внедрения достижений науки, техники, технологии, это закономерный, объективный процесс совершенствования общественного производства.

3. Методологически сущность инноваций в рыночной экономике можно раскрыть лишь на основе процессного подхода к их определению, дополняя

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 78 / 200 16,9%

ношения потребления главенствуют и подчиняют себе все другие. Последнее оправдано только в отношении некоторых коммерциализируемых новшеств и нововведений, и неприемлемо в отношении фундаментальных, базисных новшеств, которые не коммерциализируются до тех пор, пока не превратятся в конкретные, прикладные, улучшающие новшества.

К тому же данным подходом разрывается рассмотрение всего инновационного процесса, так как выпадают важнейшие его начальные стадии - фундаментальные исследования, которые создают многие новшества и нововведения на уровне идеи, и прикладные исследования, которые приспосабливают новшества и нововведения к конкретным производственным возможностям и рыночным потребностям. Ведь только законченность прикладного исследования позволяет осуществлять коммерциализацию новшества.

В конечном счете, инновация как экономическая категория может иметь различные значения в разных контекстах, выбор которых зависит от конкретных целей измерения, анализа системы производственных отношений в сфере новшеств или нововведений.

Во всех приведенных определениях термин инновация трактуется применительно к конкретной формальной ситуации. В этих подходах не раскрывается экономическая сущность инновации, нет четких критериев определения инновации с позиций ее экономических результатов. Вследствие этого возникает ситуация, когда любое новшество, в том числе менее прогрессивное, неэффективное нововведение, можно трактовать как инновацию. Для более глубокого раскрытия понятия «инновация» следует использовать системный подход с позиций целеполагания и развития.

Специфика инновации как товара определяется высокой степенью неопределенности при получении научно-технического результата, особым характером финансирования, т.е. риском временного разрыва между затратами и результатами, неопределенностью спроса. В силу неопределенности спроса при инновациях предложение их обычно играет активную, упреждающую роль.

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 53 / 565 17,2%

1.3. Инновация как товар особого вида

Специфика инновации как товара определяется высокой степенью неопределенности при получении научно-технического результата, особым характером финансирования, т.е. риском временного разрыва между затратами и результатами, неопределенностью спроса. В силу неопределенности спроса при инновациях предложение их обычно играет активную, упреждающую роль.

Инновация – это такой товар, который непосредственно руками не потрогать и физически не измерить: им невозможно воспользоваться без определенного минимума научных знаний (особенно физических и математических), профессиональной компетенции и необходимой информированности; его без соответствующей предварительной подготовки и переобучения не реализовать. Специфической чертой такого товара является его способность к неограниченной мультипликации доходов. В свою очередь любая инновация основана на интеллектуальной собственности как товаре – будь то информация, изобретение, ноу-хау и т.д., защищенный в соответствующей юридической форме, может быть продан его законным владельцем ровно столько раз, сколько найдется на него покупателей.

Именно инновации становятся главным "действующим лицом" теоретических сценариев и практической реализации современной научно-технической революции, несколько оттеснив инвестиции, господствующие много лет в качестве главного фактора экономического роста. До сих пор в теориях, как правило, российских экономистов, касающихся расширенного воспроизводства, наращивание объема капитальных вложений рассматривается как основное условие НТП и экономического развития вообще. Это неудивительно: характер воспроизводства в нашей стране продолжает носить явные черты экстенсивного развития, но главное заключается в том, что в этих теоретических построениях никогда не было

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 79 / 200 16,9%

Инновация - это такой товар, который непосредственно руками не потрогать и физически не измерить: им невозможно воспользоваться без определенного минимума научных знаний (особенно физических и математических), профессиональной компетенции и необходимой информированности; его без соответствующей предварительной подготовки и переобучения не реализовать. Специфической чертой такого товара является его способность к неограниченной мультипликации доходов. В свою очередь любая инновация основана на интеллектуальной собственности как товаре - будь то информация, изобретение, ноу-хау и т.д., защищенный в соответствующей юридической форме, может быть продан его законным владельцем ровно столько раз, сколько найдется на него покупателей.

Именно инновации становятся главным «действующим лицом» теоретических сценариев и практической реализации современной научно-технической революции, несколько оттеснив инвестиции, господствующие много лет в качестве главного фактора экономического роста. До сих пор в теориях, как правило, российских экономистов, касающихся расширенного воспроизводства, наращивание объема капитальных вложений рассматривается как основное условие НТП и экономического развития вообще. Это неудивительно: характер воспроизводства в нашей стране продолжает носить явные черты экстенсивного развития, но главное заключается в том, что в этих теоретических построениях никогда не было места рыночно-ориентированным нововведениям. Однако принципиальное повышение роли нововведений вызвано в первую очередь изменением рыночной ситуации: характером конкуренции, переходом от привычной «статичной» к «динамичной» конкуренции. Это обстоятельство во многом определило особенности взаимодействия инноваций и рынка на современном этапе.

Центральной категорией теории рынка инноваций является инновация как товар; которая заключает в себе определенный положительный смысл продукта труда: способность удовлетворять ту или иную новую человеческую

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 53 / 565 17,2%

1.3. Инновация как товар особого вида

Специфика инновации как товара определяется высокой степенью неопределенности при получении научно-технического результата, особым характером финансирования, т.е. риском временного разрыва между затратами и результатами, неопределенностью спроса. В силу неопределенности спроса при инновациях предложение их обычно играет активную, упреждающую роль.

Инновация – это такой товар, который непосредственно руками не потрогать и физически не измерить: им невозможно воспользоваться без определенного минимума научных знаний (особенно физических и математических), профессиональной компетенции и необходимой информированности; его без соответствующей предварительной подготовки и переобучения не реализовать. Специфической чертой такого товара является его способность к неограниченной мультипликации доходов. В свою очередь любая инновация основана на интеллектуальной собственности как товаре – будь то информация, изобретение, ноу-хау и т.д., защищенный в соответствующей юридической форме, может быть продан его законным владельцем ровно столько раз, сколько найдется на него покупателей.

Именно инновации становятся главным "действующим лицом" теоретических сценариев и практической реализации современной научно-технической революции, несколько оттеснив инвестиции, господствующие много лет в качестве главного фактора экономического роста. До сих пор в теориях, как правило, российских экономистов, касающихся расширенного воспроизводства, наращивание объема капитальных вложений рассматривается как основное условие НТП и экономического развития вообще. Это неудивительно: характер воспроизводства в нашей стране продолжает носить явные черты экстенсивного развития, но главное заключается в том, что в этих теоретических построениях никогда не было

ная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 79 / 200 16,9%

Инновация - это такой товар, который непосредственно руками не потрогать и физически не измерить: им невозможно воспользоваться без определенного минимума научных знаний (особенно физических и математических), профессиональной компетенции и необходимой информированности; его без соответствующей предварительной подготовки и переобучения не реализовать. Специфической чертой такого товара является его способность к неограниченной мультипликации доходов. В свою очередь любая инновация основана на интеллектуальной собственности как товаре - будь то информация, изобретение, ноу-хау и т.д., защищенный в соответствующей юридической форме, может быть продан его законным владельцем ровно столько раз, сколько найдется на него покупателей.

Именно инновации становятся главным «действующим лицом» теоретических сценариев и практической реализации современной научно-технической революции, несколько оттеснив инвестиции, господствующие много лет в качестве главного фактора экономического роста. До сих пор в теориях, как правило, российских экономистов, касающихся расширенного воспроизводства, наращивание объема капитальных вложений рассматривается как основное условие НТП и экономического развития вообще. Это неудивительно: характер воспроизводства в нашей стране продолжает носить явные черты экстенсивного развития, но главное заключается в том, что в этих теоретических построениях никогда не было места рыночно-ориентированным нововведениям. Однако принципиальное повышение роли нововведений вызвано в первую очередь изменением рыночной ситуации: характером конкуренции, переходом от привычной «статичной» к «динамичной» конкуренции. Это обстоятельство во многом определило особенности взаимодействия инноваций и рынка на современном этапе.

Центральной категорией теории рынка инноваций является инновация как товар, которая заключает в себе определенный положительный смысл продукта труда: способность удовлетворять ту или иную новую человеческую

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 54 / 565 17,2%

места рыночно-ориентированным нововведениям. Однако принципиальное повышение роли нововведений вызвано в первую очередь изменением рыночной ситуации: характером конкуренции, переходом от привычной "статичной" к "динамичной" конкуренции. Это обстоятельство во многом определило особенности взаимодействия инноваций и рынка на современном этапе.

Центральной категорией теории рынка инноваций является инновация как товар, которая заключает в себе определенный положительный смысл продукта труда: способность удовлетворять ту или иную новую человеческую потребность и отвечать интересам, целям и устремлениям людей по повышению качества жизни.

Инновации применимые в производстве приобрели свойства самостоятельных товаров значительно позже, чем вещные продукты труда. На первых этапах развития капитализма они создавались исключительно для нужд собственного производства. Новая материальная продукция, в которой новые знания получали воплощение, по мере развития товарных отношений все больше выпускалась не только для личного потребления, сколько для продажи, на рынок. Новые средства труда аккумулировали преимущественно новые эмпирические знания и прогрессивный опыт, которые генерировались методом "проб и ошибок" самими работниками, так как научное познание стояло тогда далеко от производства. Распространение технических новинок за пределы мастерской происходило главным образом вследствие внеэкономического принуждения или похищения. Инновационный процесс в эпоху средневековья сковывался феодальными барьерами на пути распространения новшеств.

После первой промышленной революции возросла роль новых технических знаний, необходимых для применения машин. В отличие от простых ремесленных орудий, продажа которых не требовала передачи новый знаний по их использованию, возросшая сложность процесса труда с

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 80 / 200 16,9%

потребность и отвечать интересам, целям и устремлениям людей по повышению качества жизни.

Как показала современная хозяйственная практика существование института инноваций невозможно без эффективно функционирующего института инвестиций, который создают определенную среду для генерации и внедрения инноваций.

Динамичное и эффективное развитие инвестиционной деятельности является необходимым условием стабильного функционирования и развития экономики. Масштабы, структура и эффективность использования инвестиций во многом определяют результаты хозяйствования на различных уровнях экономической системы, состояние, перспективы развития и конкурентоспособность национального хозяйства.

Изучение инвестиций предполагает анализ общих основ и механизма осуществления инвестиционной деятельности как важнейшей составляющей рыночного хозяйствования, выявление специфики инвестиционных процессов в условиях российской экономики, переходной к рынку. Вместе с тем выяснение основных связей и зависимостей требует предварительного уточнения ключевых понятий, связанных с инвестиционной деятельностью, являющихся относительно новыми в отечественной экономической теории и практике и имеющих неоднозначную трактовку в различных источниках.

Существуют различные модификации определений понятия «инвестиции», отражающие множественность подходов к пониманию их экономической сущности. В значительной степени это обусловлено экономической эволюцией, спецификой конкретных этапов историко-экономического развития, господствующих форм и методов хозяйствования.

В отечественной экономической литературе до 80-х годов термин «инвестиции» для анализа процессов социалистического воспроизводства практически не использовался. Базисным понятием инвестиционной деятельности являлось понятие капитальных вложений[38].

[38] Государственное регулирование рыночной экономики: Учеб. Пособие. – 2-е изд. – М.: Дело. – 2002. С. 30.

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 54 / 565 17,2%

места рыночно-ориентированным нововведениям. Однако принципиальное повышение роли нововведений вызвано в первую очередь изменением рыночной ситуации: характером конкуренции, переходом от привычной "статичной" к "динамичной" конкуренции. Это обстоятельство во многом определило особенности взаимодействия инноваций и рынка на современном этапе.

Центральной категорией теории рынка инноваций является инновация как товар, которая заключает в себе определенный положительный смысл продукта труда: способность удовлетворять ту или иную новую человеческую потребность и отвечать интересам, целям и устремлениям людей по повышению качества жизни.

Инновации применимые в производстве приобрели свойства самостоятельных товаров значительно позже, чем вещные продукты труда. На первых этапах развития капитализма они создавались исключительно для нужд собственного производства. Новая материальная продукция, в которой новые знания получали воплощение, по мере развития товарных отношений все больше выпускалась не только для личного потребления, сколько для продажи, на рынок. Новые средства труда аккумулировали преимущественно новые эмпирические знания и прогрессивный опыт, которые генерировались методом "проб и ошибок" самими работниками, так как научное познание стояло тогда далеко от производства. Распространение технических новинок за пределы мастерской происходило главным образом вследствие внеэкономического принуждения или похищения. Инновационный процесс в эпоху средневековья сковывался феодальными барьерами на пути распространения новшеств.

После первой промышленной революции возросла роль новых технических знаний, необходимых для применения машин. В отличие от простых ремесленных орудий, продажа которых не требовала передачи новый знаний по их использованию, возросшая сложность процесса труда с

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Вой
80 / 200 16,9%

потребность и отвечать интересам, целям и устремлениям людей по повышению качества жизни.

Как показала современная хозяйственная практика существование института инноваций невозможно без эффективно функционирующего института инвестиций, который создают определенную среду для генерации и внедрения инноваций.

Динамичное и эффективное развитие инвестиционной деятельности является необходимым условием стабильного функционирования и развития экономики. Масштабы, структура и эффективность использования инвестиций во многом определяют результаты хозяйствования на различных уровнях экономической системы, состояние, перспективы развития и конкурентоспособность национального хозяйства.

Изучение инвестиций предполагает анализ общих основ и механизма осуществления инвестиционной деятельности как важнейшей составляющей рыночного хозяйствования, выявление специфики инвестиционных процессов в условиях российской экономики, переходной к рынку. Вместе с тем выяснение основных связей и зависимостей требует предварительного уточнения ключевых понятий, связанных с инвестиционной деятельностью, являющихся относительно новыми в отечественной экономической теории и практике и имеющих неоднозначную трактовку в различных источниках.

Существуют различные модификации определений понятия «инвестиции», отражающие множественность подходов к пониманию их экономической сущности. В значительной степени это обусловлено экономической эволюцией, спецификой конкретных этапов историко-экономического развития, господствующих форм и методов хозяйствования.

В отечественной экономической литературе до 80-х годов термин «инвестиции» для анализа процессов социалистического воспроизводства практически не использовался. Базисным понятием инвестиционной деятельности являлось понятие капитальных вложений[38].

[38] Государственное регулирование рыночной экономики: Учеб. Пособие. – 2-е изд. – М.: Дело. – 2002. С. 30.

Главная Инструменты Игонина ЛЛ.pdf × Вой
4 / 264 70,3%

Глава 3. Финансовое обеспечение инвестиционного процесса
3.1. Источники финансирования инвестиций
3.2. Общая характеристика собственных инвестиционных ресурсов фирм (компаний)
3.3. Способы мобилизации инвестиционных ресурсов
3.4. Привлечение иностранных инвестиций

Динамичное и эффективное развитие инвестиционной деятельности является необходимым условием стабильного функционирования и развития экономики. Масштабы, структура и эффективность использования инвестиций во многом определяют результаты хозяйствования на различных уровнях экономической системы, состояние, перспективы развития и конкурентоспособнесть национального хозяйства.

Глава 1. Экономическая сущность и формы инвестиций

Изучение инвестиций предполагает анализ общих основ и механизма осуществления инвестиционной деятельности как важнейшей составляющей рыночного хозяйствования, выявление специфики инвестиционных процессов в условиях российской экономики, переходной к рынку. Вместе с тем выяснение основных связей и зависимостей требует предварительного уточнения ключевых понятий, связанных с инвестиционной деятельностью, являющихся относительно новыми в отечественной экономической теории и практике и имеющих неоднозначную трактовку в различных источниках.

1.1. Понятие инвестиций

Существуют различные модификации определений понятия «инвестиции», отражающие множественность подходов к пониманию их экономической сущности. В значительной степени это обусловлено экономической эволюцией, спецификой конкретных этапов историко-экономического развития, господствующих форм и методов хозяйствования.

Понятие инвестиций в советской экономической литературе

В отечественной экономической литературе до 80-х годов термин «инвестиции» для анализа процессов социалистического воспроизводства практически не использовался, основной сферой его применения были переводные работы зарубежных авторов и исследования в области капиталистической экономики. Базисным понятием инвестиционной деятельности являлось понятие капитальных вложений.

В последующий период термин «инвестиции» получил более широкое распространение в научном обороте, стал использоваться в правительственных и нормативных документах. Однако большей частью инвестиции отождествлялись с капитальными вложениями. Инвестиции (капитальные вложения) рассматривались в двух аспектах: как *процесс*, отражающий движение стоимости в ходе воспроизводства основных фондов, и как *экономическая категория* — система экономических отношений, связанных с движением стоимости, авансированной в основные фонды от момента мобилизации денежных средств до момента их возмещения.

Более широкая трактовка инвестиций в рассматриваемый период была представлена позицией, согласно которой инвестиции выступают как *вложения не только в основные фонды, но и в прирост оборотных средств*, нашедшая отражение в Типовой методике определения экономической эффективности капитальных вложений 1981 г. и других методических рекомендациях. В основе данного подхода лежало положение о том, что основные фонды не функционируют в отрыве от оборотных средств и, следовательно, прирост прибыли (дохода) является результатом их совместного использования.

Включение в состав капитальных затрат расходов на формирование прироста оборотных средств положило начало исследованию оборота инвестиций и его отдельных стадий. Вместе с тем инвестиции, как правило, рассматривались в связи с расширенным воспроизводством основных фондов, поскольку завершение инвестиционного цикла связывалось с вводом в действие основных фондов и производственных мощностей. Исследование отдельных фаз движения инвестиций привело к

В последующий период термин «инвестиции» получил более широкое распространение в научном обороте, стал использоваться в правительственных и нормативных документах. Однако большей частью инвестиции отождествлялись с капитальными вложениями. Инвестиции (капитальные вложения) рассматривались в двух аспектах, как процесс, отражающий движение стоимости в ходе воспроизводства основных фондов, и как экономическая категория — система экономических отношений, связанных с движением стоимости, авансированной в основные фонды от момента мобилизации денежных средств до момента их возмещения.

Более широкая трактовка инвестиций в рассматриваемый период была представлена позицией, согласно которой инвестиции выступают как вложения не только в основные фонды, но и в прирост оборотных средств. В основе данного подхода лежало положение о том, что основные фонды не функционируют в отрыве от оборотных средств и, следовательно, прирост прибыли (дохода) является результатом их совместного использования

Начало рыночных преобразований в России повлекло за собой реформирование подходов к анализу экономических процессов, в том числе и инвестиционной деятельности, усилило интерес к результатам научных исследований в странах с развитой рыночной экономикой.

Обращение к трактовке термина «инвестиции» в зарубежной экономической литературе показывает, что в различных школах и направлениях экономической мысли определения понятия «инвестиции» содержат общую существенную черту — связь инвестиций с получением дохода как целевой установки инвестора.

В наиболее общем виде инвестиции понимаются как вложения капитала с целью его увеличения в будущем. Такой подход к определению понятия «инвестиции» является господствующим как в европейской, так и в американской методологии.

Вместе с тем нередко встречается позиция, в соответствии с которой предлагается различать категории «инвестиций», с одной стороны, и «вложений

Глава 3. Финансовое обеспечение инвестиционного процесса
3.1. Источники финансирования инвестиций
3.2. Общая характеристика собственных инвестиционных ресурсов фирм (компаний)
3.3. Способы мобилизации инвестиционных ресурсов
3.4. Привлечение иностранных инвестиций

Динамичное и эффективное развитие инвестиционной деятельности является необходимым условием стабильного функционирования и развития экономики. Масштабы, структура и эффективность использования инвестиций во многом определяют результаты хозяйствования на различных уровнях экономической системы, состояние, перспективы развития и конкурентоспособнесть национального хозяйства.

Глава 1. Экономическая сущность и формы инвестиций

Изучение инвестиций предполагает анализ общих основ и механизма осуществления инвестиционной деятельности как важнейшей составляющей рыночного хозяйствования, выявление специфики инвестиционных процессов в условиях российской экономики, переходной к рынку. Вместе с тем выяснение основных связей и зависимостей требует предварительного уточнения ключевых понятий, связанных с инвестиционной деятельностью, являющихся относительно новыми в отечественной экономической теории и практике и имеющих неоднозначную трактовку в различных источниках.

1.1. Понятие инвестиций

Существуют различные модификации определений понятия «инвестиции», отражающие множественность подходов к пониманию их экономической сущности. В значительной степени это обусловлено экономической эволюцией, спецификой конкретных этапов историко-экономического развития, господствующих форм и методов хозяйствования.

Понятие инвестиций в советской экономической литературе

В отечественной экономической литературе до 80-х годов термин «инвестиции» для анализа процессов социалистического воспроизводства практически не использовался, основной сферой его применения были переводные работы зарубежных авторов и исследования в области капиталистической экономики. Базисным понятием инвестиционной деятельности являлось понятие капитальных вложений.

В последующий период термин «инвестиции» получил более широкое распространение в научном обороте, стал использоваться в правительственных и нормативных документах. Однако большей частью инвестиции отождествлялись с капитальными вложениями. Инвестиции (капитальные вложения) рассматривались в двух аспектах: как *процесс*, отражающий движение стоимости в ходе воспроизводства основных фондов, и как *экономическая категория* — система экономических отношений, связанных с движением стоимости, авансированной в основные фонды от момента мобилизации денежных средств до момента их возмещения.

Более широкая трактовка инвестиций в рассматриваемый период была представлена позицией, согласно которой инвестиции выступают как *вложения не только в основные фонды, но и в прирост оборотных средств*, нашедшая отражение в Типовой методике определения экономической эффективности капитальных вложений 1981 г. и других методических рекомендациях. В основе данного подхода лежало положение о том, что основные фонды не функционируют в отрыве от оборотных средств и, следовательно, прирост прибыли (дохода) является результатом их совместного использования.

Включение в состав капитальных затрат расходов на формирование прироста оборотных средств положило начало исследованию оборота инвестиций и его отдельных стадий. Вместе с тем инвестиции, как правило, рассматривались в связи с расширенным воспроизводством основных фондов, поскольку завершение инвестиционного цикла связывалось с вводом в действие основных фондов и производственных мощностей. Исследование отдельных фаз движения инвестиций привело к

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Вой
81 / 200 17%

В последующий период термин «инвестиции» получил более широкое распространение в научном обороте, стал использоваться в правительственных и нормативных документах. Однако большей частью инвестиции отождествлялись с капитальными вложениями. Инвестиции (капитальные вложения) рассматривались в двух аспектах, как процесс, отражающий движение стоимости в ходе воспроизводства основных фондов, и как экономическая категория — система экономических отношений, связанных с движением стоимости, авансированной в основные фонды от момента мобилизации денежных средств до момента их возмещения.

Более широкая трактовка инвестиций в рассматриваемый период была представлена позицией, согласно которой инвестиции выступают как вложения не только в основные фонды, но и в прирост оборотных средств. В основе данного подхода лежало положение о том, что основные фонды не функционируют в отрыве от оборотных средств и, следовательно, прирост прибыли (дохода) является результатом их совместного использования

Начало рыночных преобразований в России повлекло за собой реформирование подходов к анализу экономических процессов, в том числе и инвестиционной деятельности, усилило интерес к результатам научных исследований в странах с развитой рыночной экономикой.

Обращение к трактовке термина «инвестиции» в зарубежной экономической литературе показывает, что в различных школах и направлениях экономической мысли определения понятия «инвестиции» содержат общую существенную черту — связь инвестиций с получением дохода как целевой установки инвестора.

В наиболее общем виде инвестиции понимаются как вложения капитала с целью его увеличения в будущем. Такой подход к определению понятия «инвестиции» является господствующим как в европейской, так и в американской методологии.

Вместе с тем нередко встречается позиция, в соответствии с которой предлагается различать категории «инвестиций», с одной стороны, и «вложений

Главная Инструменты Игонина ЛЛ.pdf × Вой
5 / 264 70,3%

формированию двух подходов к определению их экономической сущности — затратного и ресурсного.

В соответствии с *затратным подходом* инвестиции понимались как затраты на воспроизводство основных фондов, их увеличение и совершенствование. Данный подход являлся доминирующим в теоретических воззрениях и в практической деятельности, поскольку он отражал специфику функционировавшего в условиях административно-командной экономики хозяйственного механизма. Его характерной особенностью являлось то, что основное значение придавалось производительной стадии движения средств как исходному пункту инвестиционной деятельности, преуменьшалась роль денежной формы оборота основного капитала, движение которой ограничивалось рамками только строительного комплекса. Таким образом, оборот инвестиций рассматривался вне связи с конечными народно-хозяйственными результатами. Акцент на затратной стороне инвестиций, игнорирование стадии преобразования ресурсов в затраты, которая должна предшествовать производительной стадии движения средств, искажали действительную логику и последовательность инвестиционного процесса, сужали общее пространство движения инвестиций.

Обострение проблемы товарно-денежной сбалансированности общественного воспроизводства, общее снижение эффективности функционирования административно-командной системы управления привели к признанию недостаточности затратного подхода и обращения к *ресурсному подходу*. В основе последнего лежало выделение другого составляющего элемента инвестиций — ресурсов. При этом инвестиции трактовались как финансовые средства, предназначенные для воспроизводства основных фондов. Восстанавливая роль денежной формы движения средств как начального пункта их оборота, ресурсный подход вместе с тем игнорировал дальнейшее движение ресурсов, их последовательное превращение под воздействием целевых установок инвесторов в продукт инвестиционной деятельности.

Таким образом, *существенный недостаток обоих подходов* заключался в статичной характеристике объекта анализа, базирующейся на выделении какого-либо одного элемента инвестиций, затрат или ресурсов, обосновании приоритета отдельных стадий оборота средств — производительной или денежной, что ограничивало возможности исследования инвестиций как целостного процесса, в ходе которого происходит последовательная смена различных форм стоимости, реализуется динамическая связь элементов инвестиционной деятельности: ресурсы — затраты — доход.

Начало рыночных преобразований в России повлекло за собой реформирование подходов к анализу экономических процессов, в том числе и инвестиционной деятельности, усилило интерес к результатам научных исследований в странах развитой рыночной экономики.

Понятие инвестиций в западной экономической литературе

Обращение к трактовке термина «инвестиции» в зарубежной экономической литературе показывает, что в различных школах и направлениях экономической мысли определения понятия «инвестиции» содержат общую существенную черту — связь инвестиций с получением дохода как целевой установки инвестора.

В наиболее общем виде инвестиции понимаются как *вложения капитала с целью его увеличения в будущем*. Такой подход к определению понятия «инвестиции» является господствующим как в европейской, так и в американской методологии.

Вместе с тем нередко встречается позиция, в соответствии с которой предлагается различать категории *«инвестиций»*, с одной стороны, и *«вложений капитала»*, с другой стороны, на том основании, что отличительным признаком инвестиций, по мнению ее представителей, является *производительный характер* данной категории. При этом под инвестициями понимается, как правило, приобретение средств производства, а под вложениями капитала — покупка финансовых активов. В частности, в учебных курсах «Экономикс» при всех различиях в трактовке термина «инвестиции» большинство авторов подчеркивает материально-вещественное содержание инвестиций либо как «расходов на строительство новых предприятий, на станки и оборудование с длительным сроком службы», либо как «прироста любых материальных ценностей — всех расходов, которые непосредственно способствуют росту общей величины капитала в экономической системе».

Существует и другой подход к определению инвестиций, обусловленный возросшим значением рынка ценных бумаг как механизма, опосредующего перемещение реального капитала в странах развитой рыночной экономики. В его рамках инвестиции определяются как *вложения в ценные бумаги*.

Следует отметить, что развитие рыночных отношений связано с ростом многообразия объектов

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Вой
82 / 200 16,9%

капитала», с другой стороны, на том основании, что отличительным признаком инвестиций, по мнению ее представителей, является производительный характер данной категории. При этом под инвестициями понимается, как правило, приобретение средств производства, а под вложениями капитала — покупка финансовых активов. В частности, в учебных курсах «Экономикс» при всех различиях в трактовке термина «инвестиции» большинство авторов подчеркивает материально-вещественное содержание инвестиций либо как «расходов на строительство новых предприятий, на станки и оборудование с длительным сроком службы», либо как «прироста любых материальных ценностей — всех расходов, которые непосредственно способствуют росту общей величины капитала в экономической системе»[39].

Существует и другой подход к определению инвестиций, обусловленный возросшим значением рынка ценных бумаг как механизма, опосредующего перемещение реального капитала в странах развитой рыночной экономики. В его рамках инвестиции определяются как вложения в ценные бумаги.

Инвестиции в западной экономической литературе рассматриваются в единстве двух аспектов: ресурсов (капитальных ценностей) и вложений (затрат). Наиболее очевидно данный подход представлен в работах Дж М. Кейнса, по мнению которого инвестиции — это часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления, текущий прирост ценностей капитального имущества в результате производительной деятельности данного периода. Это определение, которое не является исчерпывающим, отличает достаточно четкое выделение двух сторон инвестиций: ресурсов (аккумулированных с целью накопления дохода) и вложений (использования ресурсов), обеспечивающих прирост капитального имущества.

Развитие рыночных отношений в российской экономике обусловило необходимость пересмотра толкования категории «инвестиции» в соответствии

[39] Бабашкина А.М. Государственное регулирование национальной экономики: Учеб. Пособие. – М.: Финансы и статистика. – 2003. С. 48.

Главная Инструменты Игонина ЛЛ.pdf × Вой
5 / 264 70,3%

формированию двух подходов к определению их экономической сущности — затратного и ресурсного.

В соответствии с *затратным подходом* инвестиции понимались как затраты на воспроизводство основных фондов, их увеличение и совершенствование. Данный подход являлся доминирующим в теоретических воззрениях и в практической деятельности, поскольку он отражал специфику функционировавшего в условиях административно-командной экономики хозяйственного механизма. Его характерной особенностью являлось то, что основное значение придавалось производительной стадии движения средств как исходному пункту инвестиционной деятельности, преуменьшалась роль денежной формы оборота основного капитала, движение которой ограничивалось рамками только строительного комплекса. Таким образом, оборот инвестиций рассматривался вне связи с конечными народно-хозяйственными результатами. Акцент на затратной стороне инвестиций, игнорирование стадии преобразования ресурсов в затраты, которая должна предшествовать производительной стадии движения средств, искажали действительную логику и последовательность инвестиционного процесса, сужали общее пространство движения инвестиций.

Обострение проблемы товарно-денежной сбалансированности общественного воспроизводства, общее снижение эффективности функционирования административно-командной системы управления привели к признанию недостаточности затратного подхода и обращения к *ресурсному подходу*. В основе последнего лежало выделение другого составляющего элемента инвестиций — ресурсов. При этом инвестиции трактовались как финансовые средства, предназначенные для воспроизводства основных фондов. Восстанавливая роль денежной формы движения средств как начального пункта их оборота, ресурсный подход вместе с тем игнорировал дальнейшее движение ресурсов, их последовательное превращение под воздействием целевых установок инвесторов в продукт инвестиционной деятельности.

Таким образом, *существенный недостаток обоих подходов* заключался в статичной характеристике объекта анализа, базирующейся на выделении какого-либо одного элемента инвестиций, затрат или ресурсов, обосновании приоритета отдельных стадий оборота средств — производительной или денежной, что ограничивало возможности исследования инвестиций как целостного процесса, в ходе которого происходит последовательная смена различных форм стоимости, реализуется динамическая связь элементов инвестиционной деятельности: ресурсы — затраты — доход.

Начало рыночных преобразований в России повлекло за собой реформирование подходов к анализу экономических процессов, в том числе и инвестиционной деятельности, усилило интерес к результатам научных исследований в странах развитой рыночной экономики.

Понятие инвестиций в западной экономической литературе

Обращение к трактовке термина «инвестиции» в зарубежной экономической литературе показывает, что в различных школах и направлениях экономической мысли определения понятия «инвестиции» содержат общую существенную черту — связь инвестиций с получением дохода как целевой установки инвестора.

В наиболее общем виде инвестиции понимаются как *вложения капитала с целью его увеличения в будущем*. Такой подход к определению понятия «инвестиции» является господствующим как в европейской, так и в американской методологии.

Вместе с тем нередко встречается позиция, в соответствии с которой предлагается различать категории *«инвестиций»*, с одной стороны, и *«вложений капитала»*, с другой стороны, на том основании, что отличительным признаком инвестиций, по мнению ее представителей, является *производительный характер* данной категории. При этом под инвестициями понимается, как правило, приобретение средств производства, а под вложениями капитала — покупка финансовых активов. В частности, в учебных курсах «Экономикс» при всех различиях в трактовке термина «инвестиции» большинство авторов подчеркивает материально-вещественное содержание инвестиций либо как «расходов на строительство новых предприятий, на станки и оборудование с длительным сроком службы», либо как «прироста любых материальных ценностей — всех расходов, которые непосредственно способствуют росту общей величины капитала в экономической системе».

Существует и другой подход к определению инвестиций, обусловленный возросшим значением рынка ценных бумаг как механизма, опосредующего перемещение реального капитала в странах развитой рыночной экономики. В его рамках инвестиции определяются как *вложения в ценные бумаги*.

Следует отметить, что развитие рыночных отношений связано с ростом многообразия объектов

Главная Инструменты Потеенко АГ.pdf
82 / 200 16,9%

капитала», с другой стороны, на том основании, что отличительным признаком инвестиций, по мнению ее представителей, является производительный характер данной категории. При этом под инвестициями понимается, как правило, приобретение средств производства, а под вложениями капитала — покупка финансовых активов. В частности, в учебных курсах «Экономикс» при всех различиях в трактовке термина «инвестиции» большинство авторов подчеркивает материально-вещественное содержание инвестиций либо как «расходов на строительство новых предприятий, на станки и оборудование с длительным сроком службы», либо как «прироста любых материальных ценностей — всех расходов, которые непосредственно способствуют росту общей величины капитала в экономической системе»[39].

Существует и другой подход к определению инвестиций, обусловленный возросшим значением рынка ценных бумаг как механизма, опосредующего перемещение реального капитала в странах развитой рыночной экономики. В его рамках инвестиции определяются как вложения в ценные бумаги.

Инвестиции в западной экономической литературе рассматриваются в единстве двух аспектов: ресурсов (капитальных ценностей) и вложений (затрат). Наиболее очевидно данный подход представлен в работах Дж М. Кейнса, по мнению которого инвестиции — это часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления, текущий прирост ценностей капитального имущества в результате производительной деятельности данного периода. Это определение, которое не является исчерпывающим, отличает достаточно четкое выделение двух сторон инвестиций: ресурсов (аккумулированных с целью накопления дохода) и вложений (использования ресурсов), обеспечивающих прирост капитального имущества.

Развитие рыночных отношений в российской экономике обусловило необходимость пересмотра толкования категории «инвестиции» в соответствии

[39] Бабашкина А.М. Государственное регулирование национальной экономики: Учеб. Пособие. – М.: Финансы и статистика. – 2003. С. 48.

Главная Инструменты Игонина ЛЛ.pdf
6 / 264 70,3%

инвестирования, в состав которых входят как различные виды реальных активов, так и финансовых инструментов. При этом «в примитивных экономиках основная часть инвестиций относится к реальным, в то время как в современной экономике большая часть инвестиций представлена ценными бумагами».

В специальных исследованиях, посвященных проблемам инвестирования, инвестиции определяются как способ помещения капитала, который должен обеспечить сохранение или возрастание стоимости капитала и (или) принести положительную величину дохода. Инвестиция — это любой инструмент, в который можно поместить деньги, рассчитывая сохранить или умножить их стоимость и (или) обеспечить положительную величину дохода. Таким образом, учет многообразных форм инвестиций осуществляется на основе более широкой трактовки инвестиций как любого *вложения капитала, направленного на его прирост*. Такой подход определяет в качестве существенного признака инвестиций не характер вложений, а связь инвестиций с возрастанием капитала (получением дохода).

Следует отметить, что производительный характер присущ не только вложениям в реальные активы, составляющим группу капиталообразующих инвестиций (вложения в основной капитал, прирост оборотного капитала, земельные участки и объекты природопользования, нематериальные активы), но и вложениям в определенные финансовые инструменты, опосредующие движение капиталообразующих инвестиций (например, ценные бумаги предприятий реального сектора, позволяющие привлечь капитал в сферу предпринимательской деятельности).

В то же время некоторые реальные инвестиции (вложения в покупку недвижимости, драгоценные металлы, предметы коллекционирования), так же как и часть финансовых инвестиций (спекулятивные финансовые инструменты), не носят производительного характера. Поскольку данные вложения сопряжены с получением дохода как целевой установки инвестора, с позиций экономического субъекта они выступают как инвестиции, хотя на макроэкономическом уровне их реализация означает не прирост, а перераспределение совокупного дохода.

Инвестиции в западной экономической литературе рассматриваются в единстве двух аспектов: *ресурсов (капитальных ценностей)* и *вложений (затрат)*. Наиболее очевидно данный подход представлен в работах Дж.М. Кейнса, по мнению которого инвестиции — это часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления, текущий прирост ценностей капитального имущества в результате производительной деятельности данного периода. Это определение, которое не является исчерпывающим, отличает достаточно четкое выделение двух сторон инвестиций: ресурсов (аккумулированных с целью накопления дохода) и вложений (использования ресурсов), обеспечивающих прирост капитального имущества.

Формирование рыночного подхода к анализу инвестиций

Развитие рыночных отношений в российской экономике обусловило необходимость пересмотра толкования категории «инвестиции» в соответствии с новыми условиями. Характерными чертами формирующегося рыночного подхода к пониманию сущности инвестиций являются:

- связь инвестиций с получением дохода как мотива инвестиционной деятельности;
- рассмотрение инвестиций в единстве двух сторон: ресурсов (капитальных ценностей) и вложений (затрат);
- анализ инвестиций не в статике, а в динамике, что позволяет объединить в рамках категории «инвестиции» ресурсы, вложения и отдачу вложенных средств как мотива этого объединения;
- включение в состав объектов инвестирования любых вложений, дающих экономический (социальный) эффект.

Рыночный подход к анализу сущности, форм и принципов осуществления инвестиционной деятельности нашел свое отражение при определении термина «инвестиции» в российском законодательстве. В соответствии с Законом РФ «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» от 6 июня 1991 г. — одним из первых законов рыночной направленности — инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательства и других видов деятельности, в результате которых образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект.

Аналогичная по смыслу формулировка содержится и в новом Законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г., с принятием которого утратил силу прежний законодательный акт. Инвестиции определяются в

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Вой
83 / 200 16,9%

с новыми условиями. Характерными чертами формирующегося рыночного подхода к пониманию сущности инвестиций являются:

• связь инвестиций с получением дохода как мотива инвестиционной деятельности;

• рассмотрение инвестиций в единстве двух сторон: ресурсов (капитальных ценностей) и вложений (затрат);

• анализ инвестиций не в статике, а в динамике, что позволяет объединить в рамках категории «инвестиции» ресурсы, вложения и отдачу вложенных средств как мотива этого объединения;

• включение в состав объектов инвестирования любых вложений, дающих экономический (социальный) эффект.

Рыночный подход к анализу сущности, форм и принципов осуществления инвестиционной деятельности нашел свое отражение при определении термина «инвестиции» в российском законодательстве. В соответствии с Законом РФ «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» от 6 июня 1991 года — одним из первых законов рыночной направленности — инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательства и других видов деятельности, в результате которых образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект[40].

Аналогичная по смыслу формулировка содержится и в новом Законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 года, с принятием которого утратил силу прежний законодательный акт. Инвестиции определяются в нем как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта[41].

[40] *Адрианов В.Д.* Россия: экономический и инвестиционный потенциал. – М.: ОАО «Издательство «Экономика». – 1999. С. 28.
[41] См. там же. С. 29.

Главная Инструменты Игонина ЛЛ.pdf × Вой
6 / 264 70,3%

инвестирования, в состав которых входят как различные виды реальных активов, так и финансовых инструментов. При этом «в примитивных экономиках основная часть инвестиций относится к реальным, в то время как в современной экономике большая часть инвестиций представлена ценными бумагами».

В специальных исследованиях, посвященных проблемам инвестирования, инвестиции определяются как способ помещения капитала, который должен обеспечить сохранение или возрастание стоимости капитала и (или) принести положительную величину дохода. Инвестиция — это любой инструмент, в который можно поместить деньги, рассчитывая сохранить или умножить их стоимость и (или) обеспечить положительную величину дохода. Таким образом, учет многообразных форм инвестиций осуществляется на основе более широкой трактовки инвестиций как любого *вложения капитала, направленного на его прирост*. Такой подход определяет в качестве существенного признака инвестиций не характер вложений, а связь инвестиций с возрастанием капитала (получением дохода).

Следует отметить, что производительный характер присущ не только вложениям в реальные активы, составляющим группу капиталообразующих инвестиций (вложения в основной капитал, прирост оборотного капитала, земельные участки и объекты природопользования, нематериальные активы), но и вложениям в определенные финансовые инструменты, опосредующие движение капиталообразующих инвестиций (например, ценные бумаги предприятий реального сектора, позволяющие привлечь капитал в сферу предпринимательской деятельности).

В то же время некоторые реальные инвестиции (вложения в покупку недвижимости, драгоценные металлы, предметы коллекционирования), так же как и часть финансовых инвестиций (спекулятивные финансовые инструменты), не носят производительного характера. Поскольку данные вложения сопряжены с получением дохода как целевой установки инвестора, с позиций экономического субъекта они выступают как инвестиции, хотя на макроэкономическом уровне их реализация означает не прирост, а перераспределение совокупного дохода.

Инвестиции в западной экономической литературе рассматриваются в единстве двух аспектов: *ресурсов (капитальных ценностей)* и *вложений (затрат)*. Наиболее очевидно данный подход представлен в работах Дж.М. Кейнса, по мнению которого инвестиции — это часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления, текущий прирост ценностей капитального имущества в результате производительной деятельности данного периода. Это определение, которое не является исчерпывающим, отличает достаточно четкое выделение двух сторон инвестиций: ресурсов (аккумулированных с целью накопления дохода) и вложений (использования ресурсов), обеспечивающих прирост капитального имущества.

Формирование рыночного подхода к анализу инвестиций

Развитие рыночных отношений в российской экономике обусловило необходимость пересмотра толкования категории «инвестиции» в соответствии с новыми условиями. Характерными чертами формирующегося рыночного подхода к пониманию сущности инвестиций являются:

- связь инвестиций с получением дохода как мотива инвестиционной деятельности;
- рассмотрение инвестиций в единстве двух сторон: ресурсов (капитальных ценностей) и вложений (затрат);
- анализ инвестиций не в статике, а в динамике, что позволяет объединить в рамках категории «инвестиции» ресурсы, вложения и отдачу вложенных средств как мотива этого объединения;
- включение в состав объектов инвестирования любых вложений, дающих экономический (социальный) эффект.

Рыночный подход к анализу сущности, форм и принципов осуществления инвестиционной деятельности нашел свое отражение при определении термина «инвестиции» в российском законодательстве. В соответствии с Законом РФ «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» от 6 июня 1991 г. — одним из первых законов рыночной направленности — инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательства и других видов деятельности, в результате которых образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект.

Аналогичная по смыслу формулировка содержится и в новом Законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 г., с принятием которого утратил силу прежний законодательный акт. Инвестиции определяются в

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Вой
83 / 200 16,9%

с новыми условиями. Характерными чертами формирующегося рыночного подхода к пониманию сущности инвестиций являются:

• связь инвестиций с получением дохода как мотива инвестиционной деятельности;

• рассмотрение инвестиций в единстве двух сторон: ресурсов (капитальных ценностей) и вложений (затрат);

• анализ инвестиций не в статике, а в динамике, что позволяет объединить в рамках категории «инвестиции» ресурсы, вложения и отдачу вложенных средств как мотива этого объединения;

• включение в состав объектов инвестирования любых вложений, дающих экономический (социальный) эффект.

Рыночный подход к анализу сущности, форм и принципов осуществления инвестиционной деятельности нашел свое отражение при определении термина «инвестиции» в российском законодательстве. В соответствии с Законом РФ «Об инвестиционной деятельности в РСФСР» от 6 июня 1991 года — одним из первых законов рыночной направленности — инвестициями являются все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательства и других видов деятельности, в результате которых образуется прибыль (доход) или достигается социальный эффект[40].

Аналогичная по смыслу формулировка содержится и в новом Законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25 февраля 1999 года, с принятием которого утратил силу прежний законодательный акт. Инвестиции определяются в нем как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта[41].

[40] *Адрианов В Д* Россия: экономический и инвестиционный потенциал – М : ОАО «Издательство «Экономика». – 1999. С. 28.
[41] См. там же. С. 29.

Главная Инструменты Игонина ЛЛ.pdf × Вой
7 / 264 70,3%

нем как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта*.

* См. Приложения.

В новом законодательном документе, имеющем в отличие от прежнего более конкретную направленность (сфера капитальных вложений), уточнено понятие не только инвестиций, но и капитальных вложений, которые рассматриваются как форма инвестиций, представляющая собой инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

В целом *инвестиции* определяются как *процесс, в ходе которого осуществляется преобразование ресурсов в затраты с учетом целевых установок инвесторов — получения дохода (эффекта).*

1.2. Инвестиционная деятельность

Термину «инвестиционная деятельность» можно дать широкое и узкое определение. По широкому определению *инвестиционная деятельность — это деятельность, связанная с вложением средств в объекты инвестирования с целью получения дохода (эффекта).* Подобная трактовка содержится в Законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», в соответствии с которым под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. По узкому определению *инвестиционная деятельность, или иначе собственно инвестиционная деятельность (инвестирование), представляет собой процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения.*

Инвестиционная деятельность и оборот инвестиций

Движение инвестиций включает две основные стадии. Содержанием первой стадии «инвестиционные ресурсы — вложение средств» является собственно инвестиционная деятельность. Вторая стадия «вложение средств — результат инвестирования» предполагает окупаемость осуществленных затрат и получение дохода в результате использования инвестиций. Она характеризует взаимосвязь и взаимообусловленность двух необходимых элементов любого вида экономической деятельности: затрат и их отдачи.

С одной стороны, экономическая деятельность связана с вложением средств, с другой стороны, целесообразность этих вложений определяется их отдачей. Без получения дохода (эффекта) отсутствует мотивация инвестиционной деятельности, вложение инвестиционных ресурсов осуществляется с целью возрастания авансированной стоимости. Поэтому *инвестиционную деятельность в целом можно определить как единство процессов вложения ресурсов и получения доходов в будущем.*

При вложении капитальных ценностей в реальный экономический сектор с целью организации производства движение инвестиций на стадии окупаемости затрат осуществляется в виде индивидуального кругооборота производственных фондов, последовательной смены форм стоимости. В ходе этого движения создается готовый продукт, воплощающий в себе прирост капитальной стоимости, в результате реализации которого образуется доход.

Инвестиционная деятельность является необходимым условием индивидуального кругооборота средств хозяйствующего субъекта. В свою очередь деятельность в сфере производства создает предпосылки для новых инвестиций. С этой точки зрения любой вид предпринимательской деятельности включает в себя процессы инвестиционной и основной деятельности. Выступая на поверхности явлений как относительно обособленные сферы, инвестиционная и основная деятельность тем не менее представляют собой важнейшие взаимосвязанные составляющие единого экономического процесса.

Движение инвестиций, в ходе которого они последовательно проходят все фазы воспроизводства от момента мобилизации инвестиционных ресурсов до получения дохода (эффекта) и возмещения вложенных средств, выступает как кругооборот инвестиций и составляет инвестиционный цикл. Это движение носит постоянно повторяющийся характер, поскольку доход, который образуется в

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Вой
84 / 200 16,9%

В новом законодательном документе, имеющем в отличие от прежнего более конкретную направленность (сфера капитальных вложений), уточнено понятие не только инвестиций, но и капитальных вложений, которые рассматриваются как форма инвестиций, представляющая собой инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

В целом инвестиции определяются как процесс, в ходе которого осуществляется преобразование ресурсов в затраты с учетом целевых установок инвесторов — получения дохода (эффекта).

Термину «инвестиционная деятельность» можно дать широкое и узкое определение. По широкому определению инвестиционная деятельность — это деятельность, связанная с вложением средств в объекты инвестирования с целью получения дохода (эффекта). Подобная трактовка содержится в Законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», в соответствии с которым под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. По узкому определению инвестиционная деятельность, или иначе собственно инвестиционная деятельность (инвестирование), представляет собой процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения[42].

Движение инвестиций включает две основные стадии. Содержанием первой стадии «инвестиционные ресурсы — вложение средств» является собственно инвестиционная деятельность. Вторая стадия «вложение средств — результат инвестирования» предполагает окупаемость осуществленных затрат и получение дохода в результате использования инве-

[42] *Шарп У.* Инвестиции. – М.: ИНФРА-М. 2003. С. 84.

Главная Инструменты Игонина ЛЛ.pdf × Вой
7 / 264 70,3%

нем как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта*.

* См. Приложения.

В новом законодательном документе, имеющем в отличие от прежнего более конкретную направленность (сфера капитальных вложений), уточнено понятие не только инвестиций, но и капитальных вложений, которые рассматриваются как форма инвестиций, представляющая собой инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

В целом *инвестиции* определяются как *процесс, в ходе которого осуществляется преобразование ресурсов в затраты с учетом целевых установок инвесторов — получения дохода (эффекта).*

1.2. Инвестиционная деятельность

Термину «инвестиционная деятельность» можно дать широкое и узкое определение. По широкому определению *инвестиционная деятельность — это деятельность, связанная с вложением средств в объекты инвестирования с целью получения дохода (эффекта).* Подобная трактовка содержится в Законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», в соответствии с которым под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. По узкому определению *инвестиционная деятельность, или иначе собственно инвестиционная деятельность (инвестирование), представляет собой процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения.*

Инвестиционная деятельность и оборот инвестиций

Движение инвестиций включает две основные стадии. Содержанием первой стадии «инвестиционные ресурсы — вложение средств» является собственно инвестиционная деятельность. Вторая стадия «вложение средств — результат инвестирования» предполагает окупаемость осуществленных затрат и получение дохода в результате использования инвестиций. Она характеризует взаимосвязь и взаимообусловленность двух необходимых элементов любого вида экономической деятельности: затрат и их отдачи.

С одной стороны, экономическая деятельность связана с вложением средств, с другой стороны, целесообразность этих вложений определяется их отдачей. Без получения дохода (эффекта) отсутствует мотивация инвестиционной деятельности, вложение инвестиционных ресурсов осуществляется с целью возрастания авансированной стоимости. Поэтому *инвестиционную деятельность в целом можно определить как единство процессов вложения ресурсов и получения доходов в будущем.*

При вложении капитальных ценностей в реальный экономический сектор с целью организации производства движение инвестиций на стадии окупаемости затрат осуществляется в виде индивидуального кругооборота производственных фондов, последовательной смены форм стоимости. В ходе этого движения создается готовый продукт, воплощающий в себе прирост капитальной стоимости, в результате реализации которого образуется доход.

Инвестиционная деятельность является необходимым условием индивидуального кругооборота средств хозяйствующего субъекта. В свою очередь деятельность в сфере производства создает предпосылки для новых инвестиций. С этой точки зрения любой вид предпринимательской деятельности включает в себя процессы инвестиционной и основной деятельности. Выступая на поверхности явлений как относительно обособленные сферы, инвестиционная и основная деятельность тем не менее представляют собой важнейшие взаимосвязанные составляющие единого экономического процесса.

Движение инвестиций, в ходе которого они последовательно проходят все фазы воспроизводства от момента мобилизации инвестиционных ресурсов до получения дохода (эффекта) и возмещения вложенных средств, выступает как кругооборот инвестиций и составляет инвестиционный цикл. Это движение носит постоянно повторяющийся характер, поскольку доход, который образуется в

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Вой
85 / 200 16,9%

стиций. Она характеризует взаимосвязь и взаимообусловленность двух необходимых элементов любого вида экономической деятельности: затрат и их отдачи.

В зависимости от направленности действий выделяют:

• начальные инвестиции (нетто-инвестиции), осуществляемые при приобретении или основании предприятия;

• экстенсивные инвестиции, направленные на расширение производственного потенциала;

• реинвестиции, под которыми понимают вложение высвободившихся инвестиционных средств в покупку или изготовление новых средств производства;

•брутто-инвестиции, включающие нетто-инвестиции и реинвестиции.

В экономическом анализе применяется и иная группировка инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений:

• инвестиции, направляемые на замену оборудования, изношенного физически или морально;

• инвестиции на модернизацию оборудования. Их целью является прежде всего сокращение издержек производства или улучшение качества выпускаемой продукции;

• инвестиции в расширение производства. Задачей такого инвестирования

является увеличение возможностей выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств при расширении спроса на продукцию или переход на выпуск новых видов продукции;

• инвестиции на диверсификацию, связанные с изменением номенклатуры продукции, производством новых видов продукции, организацией новых рынков сбыта;

• стратегические инвестиции, направленные на внедрение достижений научно-технического прогресса, повышение степени конкурентоспособности продукции, снижение хозяйственных рисков. Посредством стратегических инвестиций реализуются структурные изменения в экономике, развиваются

Главная Инструменты Игонина ЛЛ.pdf × Вой
7 / 264 70,3%

нем как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта*.

* См. Приложения.

В новом законодательном документе, имеющем в отличие от прежнего более конкретную направленность (сфера капитальных вложений), уточнено понятие не только инвестиций, но и капитальных вложений, которые рассматриваются как форма инвестиций, представляющая собой инвестиции в основной капитал (основные средства), в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря, проектно-изыскательские работы и другие затраты.

В целом *инвестиции* определяются как *процесс, в ходе которого осуществляется преобразование ресурсов в затраты с учетом целевых установок инвесторов — получения дохода (эффекта).*

1.2. Инвестиционная деятельность

Термину «инвестиционная деятельность» можно дать широкое и узкое определение. По широкому определению *инвестиционная деятельность — это деятельность, связанная с вложением средств в объекты инвестирования с целью получения дохода (эффекта).* Подобная трактовка содержится в Законе «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», в соответствии с которым под инвестиционной деятельностью понимается вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. По узкому определению *инвестиционная деятельность, или иначе собственно инвестиционная деятельность (инвестирование), представляет собой процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения.*

Инвестиционная деятельность и оборот инвестиций

Движение инвестиций включает две основные стадии. Содержанием первой стадии «инвестиционные ресурсы — вложение средств» является собственно инвестиционная деятельность. Вторая стадия «вложение средств — результат инвестирования» предполагает окупаемость осуществленных затрат и получение дохода в результате использования инвестиций. Она характеризует взаимосвязь и взаимообусловленность двух необходимых элементов любого вида экономической деятельности: затрат и их отдачи.

С одной стороны, экономическая деятельность связана с вложением средств, с другой стороны, целесообразность этих вложений определяется их отдачей. Без получения дохода (эффекта) отсутствует мотивация инвестиционной деятельности, вложение инвестиционных ресурсов осуществляется с целью возрастания авансированной стоимости. Поэтому *инвестиционную деятельность в целом можно определить как единство процессов вложения ресурсов и получения доходов в будущем.*

При вложении капитальных ценностей в реальный экономический сектор с целью организации производства движение инвестиций на стадии окупаемости затрат осуществляется в виде индивидуального кругооборота производственных фондов, последовательной смены форм стоимости. В ходе этого движения создается готовый продукт, воплощающий в себе прирост капитальной стоимости, в результате реализации которого образуется доход.

Инвестиционная деятельность является необходимым условием индивидуального кругооборота средств хозяйствующего субъекта. В свою очередь деятельность в сфере производства создает предпосылки для новых инвестиций. С этой точки зрения любой вид предпринимательской деятельности включает в себя процессы инвестиционной и основной деятельности. Выступая на поверхности явлений как относительно обособленные сферы, инвестиционная и основная деятельность тем не менее представляют собой важнейшие взаимосвязанные составляющие единого экономического процесса.

Движение инвестиций, в ходе которого они последовательно проходят все фазы воспроизводства от момента мобилизации инвестиционных ресурсов до получения дохода (эффекта) и возмещения вложенных средств, выступает как кругооборот инвестиций и составляет инвестиционный цикл. Это движение носит постоянно повторяющийся характер, поскольку доход, который образуется в

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Вой
85 / 200 16,9%

стиций. Она характеризует взаимосвязь и взаимообусловленность двух необходимых элементов любого вида экономической деятельности: затрат и их отдачи.

В зависимости от направленности действий выделяют:

• начальные инвестиции (нетто-инвестиции), осуществляемые при приобретении или основании предприятия;

• экстенсивные инвестиции, направленные на расширение производственного потенциала;

• реинвестиции, под которыми понимают вложение высвободившихся инвестиционных средств в покупку или изготовление новых средств производства;

•брутто-инвестиции, включающие нетто-инвестиции и реинвестиции.

В экономическом анализе применяется и иная группировка инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений:

• инвестиции, направляемые на замену оборудования, изношенного физически или морально;

• инвестиции на модернизацию оборудования. Их целью является прежде всего сокращение издержек производства или улучшение качества выпускаемой продукции;

• инвестиции в расширение производства. Задачей такого инвестирования является увеличение возможностей выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств при расширении спроса на продукцию или переход на выпуск новых видов продукции;

• инвестиции на диверсификацию, связанные с изменением номенклатуры продукции, производством новых видов продукции, организацией новых рынков сбыта;

• стратегические инвестиции, направленные на внедрение достижений научно-технического прогресса, повышение степени конкурентоспособности продукции, снижение хозяйственных рисков. Посредством стратегических инвестиций реализуются структурные изменения в экономике, развиваются

Главная Инструменты Игонина ЛЛ.pdf × Вой
13 / 264 70,3%

надежностью и ликвидностью.

Важность задач выяснения роли инвестиций в воспроизводственном процессе обусловливает необходимость введения такого классификационного критерия, как **сфера вложений**, в соответствии с которым можно выделить *производственные* и *непроизводственные инвестиции*.

Определяющее значение для экономической системы имеют производственные инвестиции, обеспечивающие воспроизводство и прирост индивидуального и общественного капитала.

Классификация инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений

В экономической литературе имеются и другие классификации инвестиций, отражающие, как правило, детализацию их основных форм. В частности, инвестиции, осуществляемые *в форме капитальных вложений*, подразделяют на следующие виды:

• оборонительные инвестиции, направленные на снижение риска по приобретению сырья, комплектующих изделий, на удержание уровня цен, на защиту от конкурентов и т.д.;

• наступательные инвестиции, обусловленные поиском новых технологий и разработок, с целью поддержания высокого научно-технического уровня производимой продукции;

• социальные инвестиции, целью которых является улучшение условий труда персонала;

• обязательные инвестиции, необходимость в которых связана с удовлетворением государственных требований в части экологических стандартов, безопасности продукции, иных условий деятельности, которые не могут быть обеспечены за счет только совершенствования менеджмента;

• представительские инвестиции, направленные на поддержание престижа предприятия.

В зависимости от *направленности действий* выделяют:

• начальные инвестиции (нетто-инвестиции), осуществляемые при приобретении или основании предприятия;

• экстенсивные инвестиции, направленные на расширение производственного потенциала;

• реинвестиции, под которыми понимают вложение высвободившихся инвестиционных средств в покупку или изготовление новых средств производства;

• брутто-инвестиции, включающие нетто-инвестиции и реинвестиции.

В *экономическом анализе* применяется и иная группировка инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений:

• инвестиции, направляемые на замену оборудования, изношенного физически и/или морально;

• инвестиции на модернизацию оборудования. Их целью является прежде всего сокращение издержек производства или улучшение качества выпускаемой продукции;

• инвестиции в расширение производства. Задачей такого инвестирования является увеличение возможностей выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств при расширении спроса на продукцию или переход на выпуск новых видов продукции;

• инвестиции на диверсификацию, связанные с изменением номенклатуры продукции, производством новых видов продукции, организацией новых рынков сбыта;

• стратегические инвестиции, направленные на внедрение достижений научно-технического прогресса, повышение степени конкурентоспособности продукции, снижение хозяйственных рисков. Посредством стратегических инвестиций реализуются структурные изменения в экономике, развиваются ключевые импортозамещающие производства или конкурентоспособные экспортно-ориентированные отрасли.

Наименее рисковыми из этих видов инвестиций считаются инвестиции в замену и модернизацию оборудования. Повышенной степенью риска характеризуются инвестиции в расширение производства и стратегические инвестиции (рис. 1.2).

Рис. 1.2. Зависимость между видами инвестиций и уровнем риска

Зависимость между видами инвестиций и уровнем риска обусловлена опасностью изменения

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Вой
86 / 200 16,9%

ключевые импортозамещающие производства или конкурентоспособные экспортно-ориентированные отрасли[43].

Наименее рисковыми из этих видов инвестиций считаются инвестиции в замену и модернизацию оборудования. Повышенной степенью риска характеризуются инвестиции в расширение производства и стратегические инвестиции (см. рис. 7).

Зависимость между видами инвестиций и уровнем риска обусловлена опасностью изменения реакции рынка на результаты деятельности фирмы после осуществления того или иного вида инвестиций.

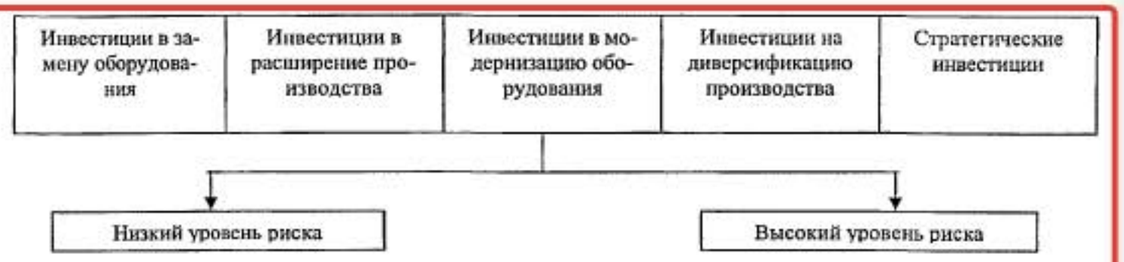

Рис. 7. Зависимость между видами инвестиций и уровнем риска[44]

Очевидно, что риск негативных последствий инвестирования будет ниже при продолжении выпуска уже апробированных рынком товаров и выше при организации нового производства.

Интересным для оценки эффективности инвестиций и инвестиционной привлекательности регионов России будет являться рейтинг "Эксперт РА", составленный и опубликованный в журнале "Эксперт" (от 21 декабря 2009 года). Оценка инвестиционной привлекательности российских регионов складывалась из двух составляющих: оценка инвестиционного риска и оценка инвестиционного потенциала.

Эксперты отмечают изменение тенденций регионального развития. В конкурентной борьбе за инвестиции выигрывают регионы с низкими инвестиционными рисками, среди которых в первую очередь отмечаются такие риски, как – управленческие, законодательные, социальные.

[43] *Гутман Г.В.* Управление региональной экономикой. – М.: Финансы и статистика. – 2001. С.33.
[44] Рисунок автора.

Главная Инструменты Игонина ЛЛ.pdf × Вой
13 / 264 70,3%

надежностью и ликвидностью.

Важность задач выяснения роли инвестиций в воспроизводственном процессе обусловливает необходимость введения такого классификационного критерия, как **сфера вложений**, в соответствии с которым можно выделить *производственные* и *непроизводственные инвестиции*.

Определяющее значение для экономической системы имеют производственные инвестиции, обеспечивающие воспроизводство и прирост индивидуального и общественного капитала.

Классификация инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений

В экономической литературе имеются и другие классификации инвестиций, отражающие, как правило, детализацию их основных форм. В частности, инвестиции, осуществляемые *в форме капитальных вложений*, подразделяют на следующие виды:

- оборонительные инвестиции, направленные на снижение риска по приобретению сырья, комплектующих изделий, на удержание уровня цен, на защиту от конкурентов и т.д.;
- наступательные инвестиции, обусловленные поиском новых технологий и разработок, с целью поддержания высокого научно-технического уровня производимой продукции;
- социальные инвестиции, целью которых является улучшение условий труда персонала;
- обязательные инвестиции, необходимость в которых связана с удовлетворением государственных требований в части экологических стандартов, безопасности продукции, иных условий деятельности, которые не могут быть обеспечены за счет только совершенствования менеджмента;
- представительские инвестиции, направленные на поддержание престижа предприятия.

В зависимости от *направленности действий* выделяют:

- начальные инвестиции (нетто-инвестиции), осуществляемые при приобретении или основании предприятия;
- экстенсивные инвестиции, направленные на расширение производственного потенциала;
- реинвестиции, под которыми понимают вложение высвободившихся инвестиционных средств в покупку или изготовление новых средств производства;
- брутто-инвестиции, включающие нетто-инвестиции и реинвестиции.

В *экономическом анализе* применяется и иная группировка инвестиций, осуществляемых в форме капитальных вложений:

- инвестиции, направляемые на замену оборудования, изношенного физически и/или морально;
- инвестиции на модернизацию оборудования. Их целью является прежде всего сокращение издержек производства или улучшение качества выпускаемой продукции;
- инвестиции в расширение производства. Задачей такого инвестирования является увеличение возможностей выпуска товаров для ранее сформировавшихся рынков в рамках уже существующих производств при расширении спроса на продукцию или переход на выпуск новых видов продукции;
- инвестиции на диверсификацию, связанные с изменением номенклатуры продукции, производством новых видов продукции, организацией новых рынков сбыта;
- стратегические инвестиции, направленные на внедрение достижений научно-технического прогресса, повышение степени конкурентоспособности продукции, снижение хозяйственных рисков.

Посредством стратегических инвестиций реализуются структурные изменения в экономике, развиваются ключевые импортозамещающие производства или конкурентоспособные экспортно-ориентированные отрасли.

Наименее рисковыми из этих видов инвестиций считаются инвестиции в замену и модернизацию оборудования. Повышенной степенью риска характеризуются инвестиции в расширение производства и стратегические инвестиции (рис. 1.2).

Рис. 1.2. Зависимость между видами инвестиций и уровнем риска

Зависимость между видами инвестиций и уровнем риска обусловлена опасностью изменения

ключевые импортозамещающие производства или конкурентоспособные экспортно-ориентированные отрасли[43].

Наименее рисковыми из этих видов инвестиций считаются инвестиции в замену и модернизацию оборудования. Повышенной степенью риска характеризуются инвестиции в расширение производства и стратегические инвестиции (см. рис. 7).

Зависимость между видами инвестиций и уровнем риска обусловлена опасностью изменения реакции рынка на результаты деятельности фирмы после осуществления того или иного вида инвестиций.

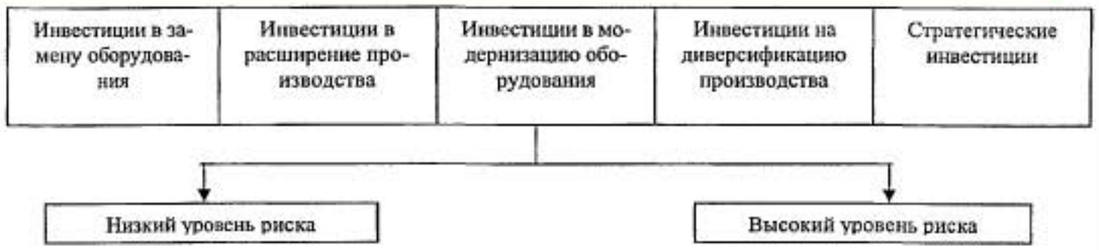

Рис. 7. Зависимость между видами инвестиций и уровнем риска[44]

Очевидно, что риск негативных последствий инвестирования будет ниже при продолжении выпуска уже апробированных рынком товаров и выше при организации нового производства.

Интересным для оценки эффективности инвестиций и инвестиционной привлекательности регионов России будет являться рейтинг "Эксперт РА", составленный и опубликованный в журнале "Эксперт" (от 21 декабря 2009 года). Оценка инвестиционной привлекательности российских регионов складывалась из двух составляющих: оценка инвестиционного риска и оценка инвестиционного потенциала.

Эксперты отмечают изменение тенденций регионального развития. В конкурентной борьбе за инвестиции выигрывают регионы с низкими инвестиционными рисками, среди которых в первую очередь отмечаются такие риски, как – управленческие, законодательные, социальные.

[43] *Гутман Г.В.* Управление региональной экономикой. – М.: Финансы и статистика. – 2001. С.33.
[44] Рисунок автора.

реакции рынка на результаты деятельности фирмы после осуществления того или иного вида инвестиций. Очевидно, что риск негативных последствий инвестирования будет ниже при продолжении выпуска уже апробированных рынком товаров и выше при организации нового производства.

Выводы

1. Термин «инвестиции» начал использоваться в отечественной экономической литературе начиная с 80-х годов. В условиях административной системы управления экономикой основным понятием инвестиционной деятельности являлись капитальные вложения. Основные подходы к анализу сущности капитальных вложений — затратный и ресурсный — характеризовали капитальные вложения лишь с одной стороны: с точки зрения затрат на воспроизводство основных фондов или ресурсов, затрачиваемых на эти цели. В западной экономической литературе инвестиции традиционно трактовались как любые вложения капитала с целью его увеличения в будущем. Развитие рыночного подхода к пониманию инвестиций обусловило рассмотрение инвестиций в единстве ресурсов, вложений и отдачи вложенных средств, а также включение в состав объектов инвестирования любых вложений, дающих доход (эффект). В правовом аспекте инвестиции определяются как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и/или иной деятельности в целях получения прибыли и/или достижения иного полезного эффекта.

2. Инвестиционная деятельность может рассматриваться в широком и узком значениях. В широком значении инвестиционная деятельность — это деятельность, связанная с вложением средств в объекты инвестирования с целью получения дохода (эффекта), в узком — процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения (собственно инвестиционная деятельность, или инвестирование). Собственно инвестиционная деятельность является содержанием первой стадии «инвестиционные ресурсы — вложение средств». Вторая стадия «вложение средств — результат инвестирования» характеризует взаимосвязь затрат и достигаемого эффекта.

Воспроизводственный подход к анализу инвестиций предполагает рассмотрение инвестиций в движении, которое носит повторяющийся характер, поскольку доход, образующийся в результате вложения инвестиционных ресурсов, распадается на потребление и накопление, а накопление является основой следующего инвестиционного цикла. С позиций структурного подхода инвестиции выступают как единство субъектов, объектов и экономических отношений, связанных с движением инвестиций. Роль инвестиций в экономике проявляется в их воздействии на экономический рост, объем производства и занятости, структурные сдвиги, развитие отраслей и сфер хозяйства. Изменение объема чистых инвестиций в соответствии с эффектом мультипликатора ведет к нарастающему изменению доходов в экономике.

3. Инвестиции могут осуществляться в различных формах. Классификация форм инвестиций определяется выбором критерия, положенного в ее основу. Основным критерием классификации инвестиций выступает объект вложения средств. По объектам вложения средств выделяют реальные и финансовые инвестиции. По цели инвестирования различают прямые и портфельные инвестиции; по срокам вложений — краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные инвестиции; по формам собственности на инвестиционные ресурсы — частные, государственные, иностранные и совместные инвестиции; по рискам — агрессивные, умеренные и консервативные инвестиции; по сфере вложений — производственные и непроизводственные инвестиции; по региональному признаку — инвестиции внутри страны и за рубежом; по отраслевому признаку — инвестиции в различные отрасли экономики. В рамках форм инвестиций можно выделить виды инвестиций, которые классифицируются по признакам, отражающим дальнейшую детализацию основных форм инвестиций.

Термины и понятия

- Инвестиции
- Инвестиционная деятельность
- Субъекты инвестиционной деятельности
- Объекты инвестиций
- Кругооборот и оборот инвестиций
- Валовые и чистые инвестиции
- Эффект мультипликатора инвестиционных расходов
- Формы инвестиций
- Реальные и финансовые инвестиции
- Прямые и портфельные инвестиции
- Инвестиции, осуществляемые в форме капитальных вложений

Контрольные вопросы и задания

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Вой
90 / 200 16,9%

80	80	71	Еврейская автономная область	0,197
81	81	81	Республика Тыва	0,175
82	82	77	Республика Калмыкия	0,164
83	83	75	Ненецкий автономный округ	0,126

Таким образом, значительным резервом для повышения инвестиционной привлекательности Саратовской области может служить дальнейшее развитие кадрового и инфраструктурного потенциала региона. В этой связи необходимо уделять особое внимание обеспечению профессиональными квалифицированными кадрами планируемых производств, а также инфраструктурной подготовке площадок для реализации инвестиционных проектов.

При развитии этих направлений у нас есть возможность войти в число регионов-лидеров по инвестиционной привлекательности, чему свидетельствует опыт наших соседей. Так, впервые в лидерской десятке по инвестиционному риску оказались такие регионы как Пензенская, Воронежская и Тамбовская области; которые, как и Саратовская область относятся к типичным регионам с диверсифицированной экономикой и выраженными агропромышленными функциями. Вместе с Липецкой областью эти регионы образовали новую волну инвестиционно привлекательных российских регионов — относительно небольших, экономически сбалансированных, несырьевых. Их секрет в устойчивой экономической базе, основанной на сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности, социальной стабильности, спокойной криминальной обстановке и грамотном управлении.

На основании приведенного выше материала можно сделать вывод, что инвестиции играют существенную роль в функционировании и развитии экономики. Изменения в количественных соотношениях инвестиций оказывают воздействие на объем общественного производства и занятости, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер хозяйства. Обеспечивая накопление фондов предприятий, производственного потенциала, инвестиции непосредственно влияют на текущие и перспективные результаты хозяйственной деятельности. При этом инвестирование должно осуществляться в эффективных формах, по-

Главная Инструменты Игонина ЛЛ.pdf × Вой
9 / 264 70,3%

реинвестирование.

Объекты инвестиций

Рассматриваемые со стороны *объекта* инвестиции носят *двойственный характер*. С одной стороны, они выступают как *инвестиционные ресурсы*, отражающие величину неиспользованного для потребления дохода; с другой стороны, инвестиции представляют собой *вложения (затраты)* в объекты предпринимательской или иной деятельности, определяющие прирост стоимости капитального имущества.

В составе ресурсов, т.е. имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности, можно выделить следующие группы инвестиций:

- денежные средства и финансовые инструменты (целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги);
- материальные ценности (здания, сооружения, оборудование и другое движимое и недвижимое имущество);
- имущественные, интеллектуальные и иные права, имеющие денежную оценку (нематериальные активы).

Из этого следует, что инвестиции, рассматриваемые в ресурсном аспекте, могут существовать в денежной, материальной формах, а также в форме имущественных прав и других ценностей. Вместе с тем независимо от формы, которую принимают инвестиционные ресурсы, они едины по своей экономической сущности и представляют собой *аккумулированный с целью накопления доход*.

С точки зрения затрат инвестиции характеризуют направления вложений и выступают как объекты инвестиционной деятельности. Они включают:

- основной и оборотный капитал;
- ценные бумаги и целевые денежные вклады;
- нематериальные активы.

В процессе воспроизводства осуществляется постоянная трансформация объекта инвестиций, отражающая его двойственную природу: ресурсы преобразуются во вложения, в результате использования вложений формируется доход, являющийся источником инвестиционных ресурсов следующего цикла, и т.д.

Экономические отношения, связанные с движением инвестиций

Движение инвестиций предполагает взаимодействие субъектов инвестиционной деятельности, экономические отношения по поводу реализации инвестиций. Для осуществления инвестиционного процесса необходимо взаимодействие, по меньшей мере, двух сторон: инициатора проекта и инвестора, финансирующего проект. Помимо этих сторон, как отмечалось выше, в инвестиционной деятельности могут принимать участие и другие субъекты.

Реализация инвестиций при прочих равных условиях становится возможной при совпадении экономических интересов участников инвестиционного процесса. Поэтому рассматриваемые отношения выступают как совокупность экономических связей, характеризующихся определенными свойствами. Они выражают отношения субъектов воспроизводства, обладающих юридической и экономической самостоятельностью, проявляющих взаимную заинтересованность в осуществлении инвестиций.

Вся совокупность связей и отношений по реализации инвестиций в различных формах на всех структурных уровнях экономики образует экономическое содержание понятия инвестиционной сферы. Инвестиционная сфера представляет собой ключевой элемент экономической системы, значение которого определяется тем, что именно здесь формируются важнейшие пропорции экономики: между накоплением и потреблением, накоплением и инвестированием, инвестированием и приростом капитальных стоимостей, вложениями и их отдачей, межотраслевая структура.

Роль инвестиций в экономике

Инвестиции играют существенную роль в функционировании и развитии экономики. Изменения в количественных соотношениях инвестиций оказывают воздействие на объем общественного производства и занятости, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер хозяйства.

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Вой
90 / 200 16,9%

80	80	71	Еврейская автономная область	0,197
81	81	81	Республика Тыва	0,175
82	82	77	Республика Калмыкия	0,164
83	83	75	Ненецкий автономный округ	0,126

Таким образом, значительным резервом для повышения инвестиционной привлекательности Саратовской области может служить дальнейшее развитие кадрового и инфраструктурного потенциала региона. В этой связи необходимо уделять особое внимание обеспечению профессиональными квалифицированными кадрами планируемых производств, а также инфраструктурной подготовке площадок для реализации инвестиционных проектов.

При развитии этих направлений у нас есть возможность войти в число регионов-лидеров по инвестиционной привлекательности, чему свидетельствует опыт наших соседей. Так, впервые в лидерской десятке по инвестиционному риску оказались такие регионы как Пензенская, Воронежская и Тамбовская области; которые, как и Саратовская область относятся к типичным регионам с диверсифицированной экономикой и выраженными агропромышленными функциями. Вместе с Липецкой областью эти регионы образовали новую волну инвестиционно привлекательных российских регионов — относительно небольших, экономически сбалансированных, несырьевых. Их секрет в устойчивой экономической базе, основанной на сельском хозяйстве и обрабатывающей промышленности, социальной стабильности, спокойной криминальной обстановке и грамотном управлении.

На основании приведенного выше материала можно сделать вывод, что инвестиции играют существенную роль в функционировании и развитии экономики. Изменения в количественных соотношениях инвестиций оказывают воздействие на объем общественного производства и занятости, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер хозяйства. Обеспечивая накопление фондов предприятий, производственного потенциала, инвестиции непосредственно влияют на текущие и перспективные результаты хозяйственной деятельности. При этом инвестирование должно осуществляться в эффективных формах, по-

Главная Инструменты Игонина ЛЛ.pdf × Вой
10 / 264 70,3%

Обеспечивая накопление фондов предприятий, производственного потенциала, инвестиции непосредственно влияют на текущие и перспективные результаты хозяйственной деятельности. При этом инвестирование должно осуществляться в эффективных формах, поскольку вложение средств в морально устаревшие средства производства, технологии не будет иметь положительного экономического эффекта. Нерациональное использование инвестиций влечет за собой замораживание ресурсов и вследствие этого сокращение объемов производимой продукции. Таким образом, эффективность использования инвестиций имеет важное значение для экономики: увеличение масштабов инвестирования без достижения определенного уровня его эффективности не ведет к стабильному экономическому росту.

Инвестиции находятся в определенной зависимости от фактора экономического роста, для выяснения которой следует предварительно определить понятия валовых и чистых инвестиций.

Валовые инвестиции выступают как совокупный объем инвестиций, направленных на приобретение средств производства, новое строительство, прирост товарно-материальных запасов в течение определенного периода. Чистые инвестиции отражают объем валовых инвестиций, уменьшенный на величину амортизационных отчислений.

Динамика показателя *чистых инвестиций* является индикатором состояния экономики: величина чистых инвестиций (при данном уровне эффективности их использования) показывает, в какой фазе развития находится экономика страны. Если объем валовых инвестиций превышает объем амортизационных отчислений и, следовательно, чистые инвестиции представляют *собой* положительную величину, прирост производственного потенциала обеспечивает расширенное воспроизводство, экономика находится в стадии подъема, растущей деловой активности.

При равенстве валовых инвестиций и амортизационных отчислений, т.е. нулевом значении чистых инвестиций, в экономику в данном периоде поступает такое же количество инвестиционных средств, какое и потребляется, имеет место простое воспроизводство общественного продукта (по стоимости), характеризующееся отсутствием экономического роста.

Если величина валовых инвестиций меньше суммы амортизационных отчислений, показатель чистых инвестиций является отрицательной величиной. Сокращение инвестиций вызывает уменьшение производственного потенциала и, как следствие, экономический спад.

Изменения объема чистых инвестиций ведет к изменению доходов, происходящему в том же направлении, но в большей степени, чем исходные сдвиги в инвестиционных расходах. Данный эффект вытекает из того, что в условиях повторяющегося характера потоков расходов и доходов в экономике расходы одного субъекта выступают как доходы другого, а всякое изменение дохода при определенном соотношении между потреблением и сбережением в его рамках вызывает соответствующее изменение потребления и сбережения, так что первоначальные колебания величины инвестиций ведут к многократному, хотя и уменьшающемуся с каждым последующим циклом изменению дохода *(эффект мультипликатора,* описанный Дж.М. Кейнсом).

Так, рост инвестиций вызывает увеличение уровня объема производства и дохода. Последний на стадии использования распадается на потребляемую и сберегаемую части; при этом та его часть, которая направляется на потребление (например, покупку товаров), служит источником дохода для их производителей. Полученный доход, в свою очередь, распадается на потребление и сбережение и т.д. В конечном счете первоначальный рост инвестиций приводит к многократному увеличению дохода.

Следует отметить, что эффект мультипликатора действует и в обратном направлении. При незначительном сокращении инвестиционных расходов может произойти существенное снижение дохода. Поэтому для стабильного и сбалансированного функционирования экономики следует обеспечивать определенное значение коэффициента мультипликации, создавать условия для бесперебойного осуществления инвестиционного процесса.

1.3. Классификация форм и видов инвестиций

Инвестиции осуществляются в различных формах. С целью систематизации анализа и планирования инвестиций они могут быть сгруппированы по определенным классификационным признакам. Классификация инвестиций определяется, таким образом, выбором критерия, положенного в ее основу. Базисным типологическим признаком при классификации инвестиций выступает объект вложения средств.

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Вой
91 / 200 17%

скольку вложение средств в морально устаревшие средства производства, технологии не будет иметь положительного экономического эффекта. Нерациональное использование инвестиций влечет за собой замораживание ресурсов и вследствие этого сокращение объемов производимой продукции. Таким образом, эффективность использования инвестиций имеет большое значение для экономики: увеличение масштабов инвестирования без достижения определенного уровня его эффективности не ведет к стабильному экономическому росту.

Анализируя ситуацию с инвестициями в саратовской области в 2009 г. на развитие экономики и социальной сферы области использовано 62117,6 млн рублей инвестиций в основной капитал, или 73,5% к 2008 г.

На приобретение машин, оборудования, транспортных средств затрачено 40,5% или 25179,1 млн рублей. За счет всех источников финансирования на строительство жилых домов направлено 15059,7 млн рублей, что составило 24,2% в общем объеме инвестиций.

Крупными и средними организациями использовано 43281,7 млн рублей, или 68,8% к 2008 г.

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования характеризуется следующими данными:

Таблица 8

Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования

	Млн руб.	*В % к итогу*
Инвестиции в основной капитал крупных и средних предприятий и организаций	**43281,7**	**100,0**
из общего объема инвестиций по источникам финансирования:		
собственные средства	19121,1	44,2
из них:		
прибыль, остающаяся в распоряжении организации (фонд накопления)	7047,2	16,3
Амортизация	12073,9	27,9
привлеченные средства	24160,6	55,8
из них:		
кредиты банков	1312,4	3,0

Главная Инструменты Игонина ЛЛ.pdf × Вой
10 / 264 70,3%

Обеспечивая накопление фондов предприятий, производственного потенциала, инвестиции непосредственно влияют на текущие и перспективные результаты хозяйственной деятельности. При этом инвестирование должно осуществляться в эффективных формах, поскольку вложение средств в морально устаревшие средства производства, технологии не будет иметь положительного экономического эффекта. Нерациональное использование инвестиций влечет за собой замораживание ресурсов и вследствие этого сокращение объемов производимой продукции. Таким образом, эффективность использования инвестиций имеет важное значение для экономики: увеличение масштабов инвестирования без достижения определенного уровня его эффективности не ведет к стабильному экономическому росту.

Инвестиции находятся в определенной зависимости от фактора экономического роста, для выяснения которой следует предварительно определить понятия валовых и чистых инвестиций.

Валовые инвестиции выступают как совокупный объем инвестиций, направленных на приобретение средств производства, новое строительство, прирост товарно-материальных запасов в течение определенного периода. Чистые инвестиции отражают объем валовых инвестиций, уменьшенный на величину амортизационных отчислений.

Динамика показателя *чистых инвестиций* является индикатором состояния экономики: величина чистых инвестиций (при данном уровне эффективности их использования) показывает, в какой фазе развития находится экономика страны. Если объем валовых инвестиций превышает объем амортизационных отчислений и, следовательно, чистые инвестиции представляют *собой* положительную величину, прирост производственного потенциала обеспечивает расширенное воспроизводство, экономика находится в стадии подъема, растущей деловой активности.

При равенстве валовых инвестиций и амортизационных отчислений, т.е. нулевом значении чистых инвестиций, в экономику в данном периоде поступает такое же количество инвестиционных средств, какое и потребляется, имеет место простое воспроизводство общественного продукта (по стоимости), характеризующееся отсутствием экономического роста.

Если величина валовых инвестиций меньше суммы амортизационных отчислений, показатель чистых инвестиций является отрицательной величиной. Сокращение инвестиций вызывает уменьшение производственного потенциала и, как следствие, экономический спад.

Изменения объема чистых инвестиций ведет к изменению доходов, происходящему в том же направлении, но в большей степени, чем исходные сдвиги в инвестиционных расходах. Данный эффект вытекает из того, что в условиях повторяющегося характера потоков расходов и доходов в экономике расходы одного субъекта выступают как доходы другого, а всякое изменение дохода при определенном соотношении между потреблением и сбережением в его рамках вызывает соответствующее изменение потребления и сбережения, так что первоначальные колебания величины инвестиций ведут к многократному, хотя и уменьшающемуся с каждым последующим циклом изменению дохода *(эффект мультипликатора,* описанный Дж.М. Кейнсом).

Так, рост инвестиций вызывает увеличение уровня объема производства и дохода. Последний на стадии использования распадается на потребляемую и сберегаемую части; при этом та его часть, которая направляется на потребление (например, покупку товаров), служит источником дохода для их производителей. Полученный доход, в свою очередь, распадается на потребление и сбережение и т.д. В конечном счете первоначальный рост инвестиций приводит к многократному увеличению дохода.

Следует отметить, что эффект мультипликатора действует и в обратном направлении. При незначительном сокращении инвестиционных расходов может произойти существенное снижение дохода. Поэтому для стабильного и сбалансированного функционирования экономики следует обеспечивать определенное значение коэффициента мультипликации, создавать условия для бесперебойного осуществления инвестиционного процесса.

1.3. Классификация форм и видов инвестиций

Инвестиции осуществляются в различных формах. С целью систематизации анализа и планирования инвестиций они могут быть сгруппированы по определенным классификационным признакам. Классификация инвестиций определяется, таким образом, выбором критерия, положенного в ее основу. Базисным типологическим признаком при классификации инвестиций выступает объект вложения средств.

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 106 / 200 17%

§2.2. Необходимость совершенствования институционального регулирования инвестиционно-инновационного развития экономики

Первой причиной, которая обусловливает необходимость совершенствования институционального регулирования инвестиционно-инновационного развития экономики является специфика товарности инновации как продукта НИОКР, выражающаяся в том, является ли она общественным или частным благом. Инновациям как общественным благам присущи два свойства - неконкурентность и неприсвояемость в потреблении. В иной терминологии эти свойства называются неделимостью в потреблении и неисключимостью из потребления. Первое свойство означает, что, в отличие от потребления нововведения как блага частного, потребление новшества как общественного блага одним индивидом не уменьшает возможностей его потребления другими, поступив в обращение, благо уже не покидает его. На языке предельного анализа это свойство определяется следующим образом: коль скоро новшество как общественное благо произведено и поступило в потребление, предельные издержки обеспечения доступа к нему еще одного, добавочного, потребителя равны нулю. Второе свойство означает, что воспрепятствовать потреблению такого блага лицами, не желающими платить за него, невозможно или запретительно дорого. Поэтому инновации как общественные блага могут и не иметь товарную форму.

В реальной действительности рыночной экономики большинство инноваций являются частными благами: они обладают и конкурентностью в потреблении, и присвояемостью. Инновации как частные блага чаще всего являются товарами. Но новшества, являющиеся чистыми блага, которые одновременно неконкурентны в потреблении и неприсвояемы, в принципе не могут иметь товарную форму (пример - новшества как результаты фундаментальных исследований).

Сложнее определить товарность новшества, если оно относится к смешанным благам, у которых неконкурентность в потреблении сочетается с присвояемостью и, наоборот, конкурентность в потреблении - с неприсвояе-

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 79 / 565 17,3%

субъектам только посредством обмена. Инновация как товар обладает не только свойством удовлетворять новые человеческие потребности, но и свойством вступать в отношения с другими товарами, обмениваться на другие товары.

К тому же специфика товарности инновации как продукта НИОКР зависит от того, является ли она общественным или частным благом. Инновациям как общественным благам присущи два свойства - неконкурентность и неприсвояемость в потреблении. В иной терминологии эти свойства называются неделимостью в потреблении и неисключимостью из потребления. Первое свойство означает, что, в отличие от потребления нововведения как блага частного, потребление новшества как общественного блага одним индивидом не уменьшает возможностей его потребления другими, поступив в обращение, благо уже не покидает его. На языке предельного анализа это свойство определяется следующим образом: коль скоро новшество как общественное благо произведено и поступило в потребление, предельные издержки обеспечения доступа к нему еще одного, добавочного, потребителя равны нулю. Второе свойство означает, что воспрепятствовать потреблению такого блага лицами, не желающими платить за него, невозможно или запретительно дорого. Поэтому инновации как общественные блага могут и не иметь товарную форму.

В реальной действительности рыночной экономики большинство инноваций являются частными благами: они обладают и конкурентностью в потреблении, и присвояемостью. Инновации как частные блага чаще всего являются товарами. Но новшества, являющиеся чистыми блага, которые одновременно неконкурентны в потреблении и неприсвояемы, в принципе не могут иметь товарную форму (пример – новшества как результаты фундаментальных исследований).

На много сложнее определить товарность новшества, если оно относится к смешанным благам, у которых неконкурентность в потреблении сочетается

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 106 / 200 17%

§2.2. Необходимость совершенствования институционального регулирования инвестиционно-инновационного развития экономики

Первой причиной, которая обусловливает необходимость совершенствования институционального регулирования инвестиционно-инновационного развития экономики является специфика товарности инновации как продукта НИОКР, выражающаяся в том, является ли она общественным или частным благом. Инновациям как общественным благам присущи два свойства - неконкурентность и неприсвояемость в потреблении. В иной терминологии эти свойства называются неделимостью в потреблении и неисключимостью из потребления. Первое свойство означает, что, в отличие от потребления нововведения как блага частного, потребление новшества как общественного блага одним индивидом не уменьшает возможностей его потребления другими, поступив в обращение, благо уже не покидает его. На языке предельного анализа это свойство определяется следующим образом: коль скоро новшество как общественное благо произведено и поступило в потребление, предельные издержки обеспечения доступа к нему еще одного, добавочного, потребителя равны нулю. Второе свойство означает, что воспрепятствовать потреблению такого блага лицами, не желающими платить за него, невозможно или запретительно дорого. Поэтому инновации как общественные блага могут и не иметь товарную форму.

В реальной действительности рыночной экономики большинство инноваций являются частными благами: они обладают и конкурентностью в потреблении, и присвояемостью. Инновации как частные блага чаще всего являются товарами. Но новшества, являющиеся чистыми блага, которые одновременно неконкурентны в потреблении и неприсвояемы, в принципе не могут иметь товарную форму (пример - новшества как результаты фундаментальных исследований).

Сложнее определить товарность новшества, если оно относится к смешанным благам, у которых неконкурентность в потреблении сочетается с присвояемостью и, наоборот, конкурентность в потреблении - с неприсвояе-

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 80 / 565 17,2%

с присвояемостью и, наоборот, конкурентность в потреблении — с неприсвояемостью. Так, утрачивая неконкурентность в потреблении, инновация как благо перестает быть общественным. Неисключаемость же из потребления, или неприсвояемость, нововведений как общественных благ может быть полной или неполной, – вплоть до "нулевой".

Именно неконкурентностью новшеств как общественных благ в потреблении объясняется особенность условия их общественно-эффективного предоставления в смысле достижения Парето-оптимальности, т.е. такого размещения ресурсов в экономике, при котором невозможно повысить благосостояние любого лица без снижения благосостояния других лиц. Это условие состоит в следующем; совокупная готовность членов общества платить за предоставляемое количество инноваций как блага (получаемая суммированием индивидуальных кривых спроса по вертикали) должна равняться суммарным предельным издержкам производства (получаемым суммированием предельных издержек всех фирм-производителей этого блага по горизонтали). Соблюдение данного условия гарантирует, что ресурсы, затрачиваемые в обществе на производство общественного блага, и производимое его количество являются общественно-оптимальными.

Но может ли рыночный механизм обеспечить такое эффективное предоставление инноваций как общественных благ? Для ответа на этот вопрос обратимся к их свойству неприсвояемости (табл. 6).

В случае новшества как чистого общественного блага у потребителей может возникать стимул к сокрытию истинных предпочтений в отношении этого блага с целью занижения собственной готовности платить за него в надежде на то, что поставка блага будет осуществлена на чужой счет (госбюджета). В результате этой "проблемы безбилетников" возникает тенденция к недопоставке инноваций как общественных благ рынком. Иными словами, в условиях неприсвояемости новшества как общественного блага

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 107 / 200 17%

мостью. Так, утрачивая неконкурентность в потреблении, инновация как благо перестает быть общественным. Неисключаемость же из потребления, или неприсвояемость, нововведений как общественных благ может быть полной или неполной, - вплоть до «нулевой».

Именно неконкурентностью новшеств как общественных благ в потреблении объясняется особенность условия их общественно-эффективного предоставления в смысле достижения Парето-оптимальности, т.е. такого размещения ресурсов в экономике, при котором невозможно повысить благосостояние любого лица без снижения благосостояния других лиц. Это условие состоит в следующем; совокупная готовность членов общества платить за предоставляемое количество инноваций как блага (получаемая суммированием индивидуальных кривых спроса по вертикали) должна равняться суммарным предельным издержкам производства (получаемым суммированием предельных издержек всех фирм-производителей этого блага по горизонтали). Соблюдение данного условия гарантирует, что ресурсы, затрачиваемые в обществе на производство общественного блага, и производимое его количество являются общественно-оптимальными.

Но может ли рыночный механизм обеспечить такое эффективное предоставление инноваций как общественных благ? Для ответа на этот вопрос обратимся к их свойству неприсвояемости (см. табл.16).

В случае новшества как чистого общественного блага у потребителей может возникать стимул к сокрытию истинных предпочтений в отношении этого блага с целью занижения собственной готовности платить за него в надежде на то, что поставка блага будет осуществлена на чужой счет (госбюджета). В результате этой «проблемы безбилетников» возникает тенденция к недопоставке инноваций как общественных благ рынком. Иными словами, в условиях неприсвояемости новшества как общественного блага налицо так называемый положительный внешний эффект: любой индивид может пользоваться благом, не оплатив его, а значит, совокупный объем поставки блага будет ниже общественно-оптимального.

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 80 / 565 17,2%

с присвояемостью и, наоборот, конкурентность в потреблении — с неприсвояемостью. Так, утрачивая неконкурентность в потреблении, инновация как благо перестает быть общественным. Неисключаемость же из потребления, или неприсвояемость, нововведений как общественных благ может быть полной или неполной, – вплоть до "нулевой".

Именно неконкурентностью новшеств как общественных благ в потреблении объясняется особенность условия их общественно-эффективного предоставления в смысле достижения Парето-оптимальности, т.е. такого размещения ресурсов в экономике, при котором невозможно повысить благосостояние любого лица без снижения благосостояния других лиц. Это условие состоит в следующем; совокупная готовность членов общества платить за предоставляемое количество инноваций как блага (получаемая суммированием индивидуальных кривых спроса по вертикали) должна равняться суммарным предельным издержкам производства (получаемым суммированием предельных издержек всех фирм-производителей этого блага по горизонтали). Соблюдение данного условия гарантирует, что ресурсы, затрачиваемые в обществе на производство общественного блага, и производимое его количество являются общественно-оптимальными.

Но может ли рыночный механизм обеспечить такое эффективное предоставление инноваций как общественных благ? Для ответа на этот вопрос обратимся к их свойству неприсвояемости (табл. 6).

В случае новшества как чистого общественного блага у потребителей может возникать стимул к сокрытию истинных предпочтений в отношении этого блага с целью занижения собственной готовности платить за него в надежде на то, что поставка блага будет осуществлена на чужой счет (госбюджета). В результате этой "проблемы безбилетников" возникает тенденция к недопоставке инноваций как общественных благ рынком. Иными словами, в условиях неприсвояемости новшества как общественного блага

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 107 / 200 17%

мостью. Так, утрачивая неконкурентность в потреблении, инновация как благо перестает быть общественным. Неисключаемость же из потребления, или неприсвояемость, нововведений как общественных благ может быть полной или неполной, - вплоть до «нулевой».

Именно неконкурентностью новшеств как общественных благ в потреблении объясняется особенность условия их общественно-эффективного предоставления в смысле достижения Парето-оптимальности, т.е. такого размещения ресурсов в экономике, при котором невозможно повысить благосостояние любого лица без снижения благосостояния других лиц. Это условие состоит в следующем; совокупная готовность членов общества платить за предоставляемое количество инноваций как блага (получаемая суммированием индивидуальных кривых спроса по вертикали) должна равняться суммарным предельным издержкам производства (получаемым суммированием предельных издержек всех фирм-производителей этого блага по горизонтали). Соблюдение данного условия гарантирует, что ресурсы, затрачиваемые в обществе на производство общественного блага, и производимое его количество являются общественно-оптимальными.

Но может ли рыночный механизм обеспечить такое эффективное предоставление инноваций как общественных благ? Для ответа на этот вопрос обратимся к их свойству неприсвояемости (см. табл.16).

В случае новшества как чистого общественного блага у потребителей может возникать стимул к сокрытию истинных предпочтений в отношении этого блага с целью занижения собственной готовности платить за него в надежде на то, что поставка блага будет осуществлена на чужой счет (госбюджета). В результате этой «проблемы безбилетников» возникает тенденция к недопоставке инноваций как общественных благ рынком. Иными словами, в условиях неприсвояемости новшества как общественного блага налицо так называемый положительный внешний эффект: любой индивид может пользоваться благом, не оплатив его, а значит, совокупный объем поставки блага будет ниже общественно-оптимального.

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 81 / 565 16,9%

налицо так называемый положительный внешний эффект: любой индивид может пользоваться благом, не оплатив его, а значит, совокупный объем поставки блага будет ниже общественно-оптимального.

Таблица 6

Типология инноваций как частных и общественных благ

		Блага	
		Присвояемые	Неприсвояемые
КОНКУРЕНТНОСТЬ	КОНКУРЕНТНЫЕ	Частные блага (большинство результатов НИОКР, ориентированных на рыночный Спрос).	Смешанные блага (большая часть результатов незаконченных прикладных исследований и опытно- конструкторских разработок, обладающих высокими инновационными рисками).
	НЕКОНКУРЕНТНЫЕ	Смешанные блага (результаты совместных прикладных исследований, получаемые конкурентами для развития конкуренции в последующем использовании конечных результатов НИОКР по многофункциональности использования и множеству вариантов модификаций)	Чистые общественные блага (результаты фундаментальных НИОКР)

Однако и в случае присвояемости нововведения как общественного блага имеется тенденция к неэффективности его поставки рынком, поскольку система цен, удовлетворяющая условию эффективного предоставления такого блага, предполагает (в общем случае, в силу неодинаковой готовности разных лиц платить за одно и то же количество нововведений) ценовую дискриминацию. Последняя же в рамках чистой конкуренции невозможна принципиально, а в рамках инновационной монополии возможна и часто происходит в действительности.

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 108 / 200 17%

Таблица 16

Типология инноваций как частных и общественных благ

Конкурентность	Блага	
	Присвояемые	Неприсвояемые
Конкурентные	Частные блага (большинство результатов НИОКР, ориентированных на рыночный спрос).	Большая часть крупных незаконченных прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок, обладающих высокими инновационными рисками
Неконкурентные	Общественные блага (результаты совместных прикладных исследований, получаемые конкурентами для развития конкуренции в последующем использовании конечных результатов НИОКР по многофункциональности использования и множеству вариантов модификаций)	Чистые общественные блага (результаты фундаментальных НИОКР)

Однако и в случае присвояемости нововведения как общественного блага имеется тенденция к неэффективности его поставки рынком, поскольку система цен, удовлетворяющая условию эффективного предоставления такого блага, предполагает (в общем случае, в силу неодинаковой готовности разных лиц платить за одно и то же количество нововведений) ценовую дискриминацию. Последняя же в рамках чистой конкуренции невозможна принципиально, а в рамках инновационной монополии возможна и часто происходит в действительности.

Этим можно обосновывать вывод о необходимости вмешательства в процесс предоставления инновационных общественных благ со стороны государства, что реально и наблюдается в рыночной экономике. Именно государство может располагать как способами выяснения истинных предпочтений

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 81 / 565 16,9%

налицо так называемый положительный внешний эффект: любой индивид может пользоваться благом, не оплатив его, а значит, совокупный объем поставки блага будет ниже общественно-оптимального.

Таблица 6

Типология инноваций как частных и общественных благ

		Блага	
		Присвояемые	Неприсвояемые
КОНКУРЕНТНОСТЬ	КОНКУРЕНТНЫЕ	Частные блага (большинство результатов НИОКР, ориентированных на рыночный Спрос).	Смешанные блага (большая часть результатов незаконченных прикладных исследований и опытно- конструкторских разработок, обладающих высокими инновационными рисками).
	НЕКОНКУРЕНТНЫЕ	Смешанные блага (результаты совместных прикладных исследований, получаемые конкурентами для развития конкуренции в последующем использовании конечных результатов НИОКР по многофункциональности использования и множеству вариантов модификаций)	Чистые общественные блага (результаты фундаментальных НИОКР)

Однако и в случае присвояемости нововведения как общественного блага имеется тенденция к неэффективности его поставки рынком, поскольку система цен, удовлетворяющая условию эффективного предоставления такого блага, предполагает (в общем случае, в силу неодинаковой готовности разных лиц платить за одно и то же количество нововведений) ценовую дискриминацию. Последняя же в рамках чистой конкуренции невозможна принципиально, а в рамках инновационной монополии возможна и часто происходит в действительности.

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 108 / 200 17%

Таблица 16

Типология инноваций как частных и общественных благ

Конкурентность	Блага	
	Присвояемые	Неприсвояемые
Конкурентные	Частные блага (большинство результатов НИОКР, ориентированных на рыночный спрос).	Большая часть крупных незаконченных прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок, обладающих высокими инновационными рисками
Неконкурентные	Общественные блага (результаты совместных прикладных исследований, получаемые конкурентами для развития конкуренции в последующем использовании конечных результатов НИОКР по многофункциональности использования и множеству вариантов модификаций)	Чистые общественные блага (результаты фундаментальных НИОКР)

Однако и в случае присвояемости нововведения как общественного блага имеется тенденция к неэффективности его поставки рынком, поскольку система цен, удовлетворяющая условию эффективного предоставления такого блага, предполагает (в общем случае, в силу неодинаковой готовности разных лиц платить за одно и то же количество нововведений) ценовую дискриминацию. Последняя же в рамках чистой конкуренции невозможна принципиально, а в рамках инновационной монополии возможна и часто происходит в действительности.

Этим можно обосновывать вывод о необходимости вмешательства в процесс предоставления инновационных общественных благ со стороны государства, что реально и наблюдается в рыночной экономике. Именно государство может располагать как способами выяснения истинных предпочтений

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 82 / 565 17,2%

Этим можно обосновывать вывод о необходимости вмешательства в процесс предоставления инновационных общественных благ со стороны государства, что реально и наблюдается в рыночной экономике. Именно государство может располагать как способами выяснения истинных предпочтений индивидов в отношении этих благ, так и способами принуждения каждого к плате за них. Прямое государственное предоставление практикуется в отношении чистых общественных благ (новшеств как результатов фундаментальных исследований), для которых оно может быть Парето-оптимальным вследствие решения "проблемы безбилетников". В отношении же присвояемых, неконкурентных общественных благ (новшеств в виде промежуточных результатов прикладных исследований, получаемых за счет их совместного проведения конкурентами) и неприсвояемых, конкурентных благ (большей части крупных, капиталоемких незаконченных прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок, обладающих высокими инновационными рисками) широко используется косвенное регулирование в разных формах, направленное на усиление рыночных стимулов к их частному предоставлению, и, на этой основе, приближению последнего к Парето-эффективному уровню.

Квинтэссенцией общественного блага является инновация в виде продукт научных исследований, будь то теоретического или прикладного характера, каковым является новое знание или информация. Его характеризует свойство неконкурентности в потреблении: доступность информации для кого-либо не снижает ее доступности и ценности для остальных. Исключение составляют новшества в виде результатов капиталоемких высокорискованных незаконченных прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок, которые представляют собой еще не присвояемые, но уже конкурентные блага при эффективном государственном косвенном регулировании и стимулировании.

ная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 109 / 200 17%

индивидов в отношении этих благ, так и способами принуждения каждого к плате за них. Прямое государственное предоставление практикуется в отношении чистых общественных благ (новшеств как результатов фундаментальных исследований), для которых оно может быть Парето-оптимальным вследствие решения «проблемы безбилетников». В отношении же присвояемых, неконкурентных общественных благ (новшеств в виде промежуточных результатов прикладных исследований, получаемых за счет их совместного проведения конкурентами) и неприсвояемых, конкурентных благ (большей части крупных, капиталоемких незаконченных прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок, обладающих высокими инновационными рисками) широко используется косвенное регулирование в разных формах, направленное на усиление рыночных стимулов к их частному предоставлению, и, на этой основе, приближению последнего к Парето-эффективному уровню.

Квинтэссенцией общественного блага является инновация в виде продукт научных исследований, будь то теоретического или прикладного характера, каковым является новое знание или информация. Его характеризует свойство неконкурентности в потреблении: доступность информации для кого-либо не снижает ее доступности и ценности для остальных. Исключение составляют новшества в виде результатов капиталоемких высокорискованных незаконченных прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок, которые представляют собой еще не присвояемые, но уже конкурентные блага при эффективном государственном косвенном регулировании и стимулировании.

Неконкурентность инновации как научного знания уже само по себе обусловливает трудности ее присвоения: при продаже (или невольной утечке) информации монополия новооткрывателя автоматически рушится, поскольку информация не покидает обращения, сколько бы людей ее ни использовало, и это подрывает всякие попытки установления прав собственности на нее и их экономической реализации в виде монопольной прибыли (ренты изобретателя) путем создания искусственной редкости блага.

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 82 / 565 17,2%

Этим можно обосновывать вывод о необходимости вмешательства в процесс предоставления инновационных общественных благ со стороны государства, что реально и наблюдается в рыночной экономике. Именно государство может располагать как способами выяснения истинных предпочтений индивидов в отношении этих благ, так и способами принуждения каждого к плате за них. Прямое государственное предоставление практикуется в отношении чистых общественных благ (новшеств как результатов фундаментальных исследований), для которых оно может быть Парето-оптимальным вследствие решения "проблемы безбилетников". В отношении же присвояемых, неконкурентных общественных благ (новшеств в виде промежуточных результатов прикладных исследований, получаемых за счет их совместного проведения конкурентами) и неприсвояемых, конкурентных благ (большей части крупных, капиталоемких незаконченных прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок, обладающих высокими инновационными рисками) широко используется косвенное регулирование в разных формах, направленное на усиление рыночных стимулов к их частному предоставлению, и, на этой основе, приближению последнего к Парето-эффективному уровню.

Квинтэссенцией общественного блага является инновация в виде продукт научных исследований, будь то теоретического или прикладного характера, каковым является новое знание или информация. Его характеризует свойство неконкурентности в потреблении: доступность информации для кого-либо не снижает ее доступности и ценности для остальных. Исключение составляют новшества в виде результатов капиталоемких высокорискованных незаконченных прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок, которые представляют собой еще не присвояемые, но уже конкурентные блага при эффективном государственном косвенном регулировании и стимулировании.

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 109 / 200 17%

индивидов в отношении этих благ, так и способами принуждения каждого к плате за них. Прямое государственное предоставление практикуется в отношении чистых общественных благ (новшеств как результатов фундаментальных исследований), для которых оно может быть Парето-оптимальным вследствие решения «проблемы безбилетников». В отношении же присвояемых, неконкурентных общественных благ (новшеств в виде промежуточных результатов прикладных исследований, получаемых за счет их совместного проведения конкурентами) и неприсвояемых, конкурентных благ (большей части крупных, капиталоемких незаконченных прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок, обладающих высокими инновационными рисками) широко используется косвенное регулирование в разных формах, направленное на усиление рыночных стимулов к их частному предоставлению, и, на этой основе, приближению последнего к Парето-эффективному уровню.

Квинтэссенцией общественного блага является инновация в виде продукт научных исследований, будь то теоретического или прикладного характера, каковым является новое знание или информация. Его характеризует свойство неконкурентности в потреблении: доступность информации для кого-либо не снижает ее доступности и ценности для остальных. Исключение составляют новшества в виде результатов капиталоемких высокорискованных незаконченных прикладных исследований и опытно-конструкторских разработок, которые представляют собой еще не присвояемые, но уже конкурентные блага при эффективном государственном косвенном регулировании и стимулировании.

Неконкурентность инновации как научного знания уже само по себе обусловливает трудности ее присвоения: при продаже (или невольной утечке) информации монополия новооткрывателя автоматически рушится, поскольку информация не покидает обращения, сколько бы людей ее ни использовало, и это подрывает всякие попытки установления прав собственности на нее и их экономической реализации в виде монопольной прибыли (ренты изобретателя) путем создания искусственной редкости блага.

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 83 / 565 17,3%

Неконкурентность инновации как научного знания уже само по себе обусловливает трудности ее присвоения: при продаже (или невольной утечке) информации монополия новооткрывателя автоматически рушится, поскольку информация не покидает обращения, сколько бы людей ее ни использовало, и это подрывает всякие попытки установления прав собственности на нее и их экономической реализации в виде монопольной прибыли (ренты изобретателя) путем создания искусственной редкости блага.

Таким образом, одной из причин неполноты присвояемости нового знания являются низкие издержки его распространения от производителя знания потенциальным конкурентам (в пределе, для чистого общественного блага, эти издержки равны нулю).

Другой причиной неполноты присвояемости нового знания являются специфические трудности сохранения секретности информации. Во-первых, потенциальные покупатели информации не могут заявить о своем спросе на нее, не ознакомившись с содержанием идеи и возможностями ее использования; предварительное же информирование покупателей может быть чревато раскрытием идеи до такой степени, что смысл покупать более детальную информацию пропадет. Во-вторых, воплощение нового знания в новых продуктах или процессах не только раскрывает его суть, но и открывает широкие возможности копирования или имитации.

Различия в степени присвояемости нового знания зависят как от характера этого знания (фундаментальный или прикладной), так и от целей, преследуемых его производителями (коммерческие или некоммерческие).

В данном отношении прослеживается четкая грань между центрами академической науки (университетами) и государственными научно-исследовательскими институтами и лабораториями, с одной стороны, и исследовательскими подразделениями частных фирм – с другой. Грань эта отражает и институциональное "разделение инновационного труда" в производстве нового знания: с известной долей условности можно

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 110 / 200 17%

Таким образом, одной из причин неполноты присвояемости нового знания являются низкие издержки его распространения от производителя знания потенциальным конкурентам (в пределе, для чистого общественного блага, эти издержки равны нулю).

Другой причиной неполноты присвояемости нового знания являются специфические трудности сохранения секретности информации. Во-первых, потенциальные покупатели информации не могут заявить о своем спросе на нее, не ознакомившись с содержанием идеи и возможностями ее использования; предварительное же информирование покупателей может быть чревато раскрытием идеи до такой степени, что смысл покупать более детальную информацию пропадет. Во-вторых, воплощение нового знания в новых продуктах или процессах не только раскрывает его суть, но и открывает широкие возможности копирования или имитации.

Различия в степени присвояемости нового знания зависят как от характера этого знания (фундаментальный или прикладной), так и от целей, преследуемых его производителями (коммерческие или некоммерческие).

В данном отношении прослеживается четкая грань между центрами академической науки (университетами) и государственными научно-исследовательскими институтами и лабораториями, с одной стороны, и исследовательскими подразделениями частных фирм, с другой. Грань эта отражает и институциональное «разделение инновационного труда» в производстве нового знания: с известной долей условности можно утверждать, что в первой группе институтов сосредоточено развитие «новшества», во второй - «нововведения». Но главное различие между ними - в мотивации.

Результаты исследований институтов первой группы, как правило, подлежат широкому распространению. И не только потому, что немалая часть этих исследований носит сугубо фундаментальный характер, который сам по себе делает полученное знание практически неприсвояемым. Значительная доля современных университетских исследований проводится в сфере прикладных, или так называемых «трансфертных» наук, служащих мостом между со-

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 83 / 565 17,3%

Неконкурентность инновации как научного знания уже само по себе обусловливает трудности ее присвоения: при продаже (или невольной утечке) информации монополия новооткрывателя автоматически рушится, поскольку информация не покидает обращения, сколько бы людей ее ни использовало, и это подрывает всякие попытки установления прав собственности на нее и их экономической реализации в виде монопольной прибыли (ренты изобретателя) путем создания искусственной редкости блага.

Таким образом, одной из причин неполноты присвояемости нового знания являются низкие издержки его распространения от производителя знания потенциальным конкурентам (в пределе, для чистого общественного блага, эти издержки равны нулю).

Другой причиной неполноты присвояемости нового знания являются специфические трудности сохранения секретности информации. Во-первых, потенциальные покупатели информации не могут заявить о своем спросе на нее, не ознакомившись с содержанием идеи и возможностями ее использования; предварительное же информирование покупателей может быть чревато раскрытием идеи до такой степени, что смысл покупать более детальную информацию пропадет. Во-вторых, воплощение нового знания в новых продуктах или процессах не только раскрывает его суть, но и открывает широкие возможности копирования или имитации.

Различия в степени присвояемости нового знания зависят как от характера этого знания (фундаментальный или прикладной), так и от целей, преследуемых его производителями (коммерческие или некоммерческие).

В данном отношении прослеживается четкая грань между центрами академической науки (университетами) и государственными научно-исследовательскими институтами и лабораториями, с одной стороны, и исследовательскими подразделениями частных фирм – с другой. Грань эта отражает и институциональное "разделение инновационного труда" в производстве нового знания: с известной долей условности можно

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 110 / 200 17%

Таким образом, одной из причин неполноты присвояемости нового знания являются низкие издержки его распространения от производителя знания потенциальным конкурентам (в пределе, для чистого общественного блага, эти издержки равны нулю).

Другой причиной неполноты присвояемости нового знания являются специфические трудности сохранения секретности информации. Во-первых, потенциальные покупатели информации не могут заявить о своем спросе на нее, не ознакомившись с содержанием идеи и возможностями ее использования; предварительное же информирование покупателей может быть чревато раскрытием идеи до такой степени, что смысл покупать более детальную информацию пропадет. Во-вторых, воплощение нового знания в новых продуктах или процессах не только раскрывает его суть, но и открывает широкие возможности копирования или имитации.

Различия в степени присвояемости нового знания зависят как от характера этого знания (фундаментальный или прикладной), так и от целей, преследуемых его производителями (коммерческие или некоммерческие).

В данном отношении прослеживается четкая грань между центрами академической науки (университетами) и государственными научно-исследовательскими институтами и лабораториями, с одной стороны, и исследовательскими подразделениями частных фирм, с другой. Грань эта отражает и институциональное «разделение инновационного труда» в производстве нового знания: с известной долей условности можно утверждать, что в первой группе институтов сосредоточено развитие «новшества», во второй - «нововведения». Но главное различие между ними - в мотивации.

Результаты исследований институтов первой группы, как правило, подлежат широкому распространению. И не только потому, что немалая часть этих исследований носит сугубо фундаментальный характер, который сам по себе делает полученное знание практически неприсвояемым. Значительная доля современных университетских исследований проводится в сфере прикладных, или так называемых «трансфертных» наук, служащих мостом между со-

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 84 / 565 17,1%

утверждать, что в первой группе институтов сосредоточено развитие "новшества", во второй – "нововведения". Но главное различие между ними – в мотивации.

Результаты исследований институтов первой группы, как правило, подлежат широкому распространению. И не только потому, что немалая часть этих исследований носит сугубо фундаментальный характер, который сам по себе делает полученное знание практически неприсвояемым. Значительная доля современных университетских исследований проводится в сфере прикладных, или так называемых "трансфертных" наук, служащих мостом между соответствующими ветвями фундаментальной науки и конкретными областями технологических нововведений. Примеры "трансфертных" наук хорошо известны: наука о компьютерах, гражданское машиностроение, фармакология, наука о выращивании растений, медицинские науки. Кроме того, университеты не только создают новые знания, но и являются хранилищем фонда старых, накопленных знаний, что важно для целого ряда нововведений.

Трансфертная роль государственных исследовательских институтов и лабораторий зачастую определяется развитием как прикладных наук, так и стандартов и метрологии. Университетские исследования обусловлены не максимизацией прибыли, а совокупностью разных мотивов, связанных как со стремлением к первенству в совершении научных открытий, так и с действием механизмов вознаграждения в области университетского преподавания и управления.

Новшества-нетовары, производимое институтами первой группы, является, таким образом, чистым общественным благом, и его предоставление, в соответствии с основами теории общественных благ, осуществляется государственным сектором науки (в широком понимании этого термина, т.е. с учетом академической науки) и за счет средств госбюджета. Доля такого финансирования чистых благ в сфере НИОКР

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 111 / 200 17%

ответствующими ветвями фундаментальной науки и конкретными областями технологических нововведений. Примеры «трансфертных» наук хорошо известны: наука о компьютерах, гражданское машиностроение, фармакология, наука о выращивании растений, медицинские науки. Кроме того, университеты не только создаю новые знания, но и являются хранилищем фонда старых, накопленных знаний, что важно для целого ряда нововведений.

Трансфертная роль государственных исследовательских институтов и лабораторий зачастую определяется развитием, как прикладных наук, так и стандартов и метрологии. Университетские исследования обусловлены не максимизацией прибыли, а совокупностью разных мотивов, связанных как со стремлением к первенству в совершении научных открытий, так и с действием механизмов вознаграждения в области университетского преподавания и управления.

Новшества-нетовары, производимое институтами первой группы, является, таким образом, чистым общественным благом, и его предоставление, в соответствии с основами теории общественных благ, осуществляется государственным сектором науки (в широком понимании этого термина, т.е. с учетом академической науки) и за счет средств госбюджета. Доля такого финансирования чистых благ в сфере НИОКР всегда достаточно стабильна и высока, в противном случае, это грозит разрушением всей фундаментальной науки.

Что же касается деятельности институтов второй группы, предоставляющих инновации-товары как частные или смешанные общественные блага, она ориентирована на максимизацию прибыли (или иные сугубо коммерческие цели), поэтому завоевание первенства в изобретениях, выступая лишь средством получения избыточной прибыли, оказывается несовместимым с неограниченно широким распространением полученной информации. Неполнота присвояемости нового знания частными фирмами чревата снижением нормы доходности на инвестиции в разработку этого знания и вытекающими отсюда сокращением объема этих инвестиций и недопоставкой нового знания по сравнению с общественно-оптимальным уровнем.

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 84 / 565 17,1%

утверждать, что в первой группе институтов сосредоточено развитие "новшества", во второй – "нововведения". Но главное различие между ними – в мотивации.

Результаты исследований институтов первой группы, как правило, подлежат широкому распространению. И не только потому, что немалая часть этих исследований носит сугубо фундаментальный характер, который сам по себе делает полученное знание практически неприсвояемым. Значительная доля современных университетских исследований проводится в сфере прикладных, или так называемых "трансфертных" наук, служащих мостом между соответствующими ветвями фундаментальной науки и конкретными областями технологических нововведений. Примеры "трансфертных" наук хорошо известны: наука о компьютерах, гражданское машиностроение, фармакология, наука о выращивании растений, медицинские науки. Кроме того, университеты не только создают новые знания, но и являются хранилищем фонда старых, накопленных знаний, что важно для целого ряда нововведений.

Трансфертная роль государственных исследовательских институтов и лабораторий зачастую определяется развитием как прикладных наук, так и стандартов и метрологии. Университетские исследования обусловлены не максимизацией прибыли, а совокупностью разных мотивов, связанных как со стремлением к первенству в совершении научных открытий, так и с действием механизмов вознаграждения в области университетского преподавания и управления.

Новшества-нетовары, производимое институтами первой группы, является, таким образом, чистым общественным благом, и его предоставление, в соответствии с основами теории общественных благ, осуществляется государственным сектором науки (в широком понимании этого термина, т.е. с учетом академической науки) и за счет средств госбюджета. Доля такого финансирования чистых благ в сфере НИОКР

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 111 / 200 17%

ответствующими ветвями фундаментальной науки и конкретными областями технологических нововведений. Примеры «трансфертных» наук хорошо известны: наука о компьютерах, гражданское машиностроение, фармакология, наука о выращивании растений, медицинские науки. Кроме того, университеты не только создаю новые знания, но и являются хранилищем фонда старых, накопленных знаний, что важно для целого ряда нововведений.

Трансфертная роль государственных исследовательских институтов и лабораторий зачастую определяется развитием, как прикладных наук, так и стандартов и метрологии. Университетские исследования обусловлены не максимизацией прибыли, а совокупностью разных мотивов, связанных как со стремлением к первенству в совершении научных открытий, так и с действием механизмов вознаграждения в области университетского преподавания и управления.

Новшества-нетовары, производимое институтами первой группы, является, таким образом, чистым общественным благом, и его предоставление, в соответствии с основами теории общественных благ, осуществляется государственным сектором науки (в широком понимании этого термина, т.е. с учетом академической науки) и за счет средств госбюджета. Доля такого финансирования чистых благ в сфере НИОКР всегда достаточно стабильна и высока, в противном случае, это грозит разрушением всей фундаментальной науки.

Что же касается деятельности институтов второй группы, предоставляющих инновации-товары как частные или смешанные общественные блага, она ориентирована на максимизацию прибыли (или иные сугубо коммерческие цели), поэтому завоевание первенства в изобретениях, выступая лишь средством получения избыточной прибыли, оказывается несовместимым с неограниченно широким распространением полученной информации. Неполнота присвояемости нового знания частными фирмами чревата снижением нормы доходности на инвестиции в разработку этого знания и вытекающими отсюда сокращением объема этих инвестиций и недопоставкой нового знания по сравнению с общественно-оптимальным уровнем.

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 85 / 565 17,3%

всегда достаточно стабильна и высока, в противном случае, это грозит разрушением всей фундаментальной науки.

Что же касается деятельности институтов второй группы, предоставляющих инновации-товары как частные или смешанные общественные блага, она ориентирована на максимизацию прибыли (или иные сугубо коммерческие цели), поэтому завоевание первенства в изобретениях, выступая лишь средством получения избыточной прибыли, оказывается несовместимым с неограниченно широким распространением полученной информации. Неполнота присвояемости нового знания частными фирмами чревата снижением нормы доходности на инвестиции в разработку этого знания и вытекающими отсюда сокращением объема этих инвестиций и недопоставкой нового знания по сравнению с общественно-оптимальным уровнем.

Возникающее в рыночной экономике противоречие между характерной для природы инновации как продукта НИОКР неполнотой присвояемости и необходимостью создания приемлемых для частных фирм стимулов к производству этого продукта на уровне, максимально приближенном к Парето-эффективному, получает если не разрешение, то, во всяком случае, формы своего движения в развитии совокупности соответствующих мер государственной научно-технической политики, к рассмотрению содержания и эффективности ряда которых мы сейчас переходим.

В российской экономической теории, несмотря на концепцию общественных благ-товаров, занимающую промежуточное положение между неоклассикой и кейнсианством, продолжается противоборство двух крайних подходов (марксистского и неоклассического) в определении стоимостных характеристик инновации как товара.

Сторонники трудовой теории стоимости считают необходимым условием обмена различие потребительных стоимостей обмениваемых инноваций, которые качественно разнородны и количественно соизмеримы благодаря

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 112 / 200 16,9%

Возникающее в рыночной экономике противоречие между характерной для природы инновации как продукта НИОКР неполнотой присвояемости и необходимостью создания приемлемых для частных фирм стимулов к производству этого продукта на уровне, максимально приближенном к Парето-эффективному, получает формы своего движения в развитии совокупности соответствующих мер государственной научно-технической политики, к рассмотрению содержания и эффективности ряда которых мы сейчас переходим.

В российской экономической теории, несмотря на концепцию общественных благ-товаров, занимающую промежуточное положение между неоклассикой и кейнсианством, продолжается противоборство двух крайних подходов (марксистского и неоклассического) в определении стоимостных характеристик инновации как товара.

Сторонники трудовой теории стоимости считают необходимым условием обмена различие потребительных стоимостей обмениваемых инноваций, которые качественно разнородны и количественно соизмеримы благодаря общей основе - общественно-необходимым трудовым затратам, которые и определяют стоимость и ее форму - меновую стоимость.

В современной западной экономической теории принимается еще и иной подход, ведущий начало с работ представителей теории предельной полезности: К. Менгера, Э. Бем-Баверка, Ф. Визера. Согласно этому подходу, не стоимость лежит в основе обмена инноваций, а новая полезность.

Стоимость инновации представляет собой частный случай проявления экономической ценности в определенных, исторически конкретных условиях, если под экономической ценностью понимать единство экономической полезности (результата человеческой деятельности) и экономических затрат (средств) на производство инновации как товара.

Из того, что экономическая полезность инноваций зависит от степени их ограниченности экономических ресурсов и насыщения традиционных и новых потребностей, следует, что рост производства инноваций как товаров не прямо пропорционален росту их экономической полезности, т.к. они по мере

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 85 / 565 17,3%

всегда достаточно стабильна и высока, в противном случае, это грозит разрушением всей фундаментальной науки.

Что же касается деятельности институтов второй группы, предоставляющих инновации-товары как частные или смешанные общественные блага, она ориентирована на максимизацию прибыли (или иные сугубо коммерческие цели), поэтому завоевание первенства в изобретениях, выступая лишь средством получения избыточной прибыли, оказывается несовместимым с неограниченно широким распространением полученной информации. Неполнота присвояемости нового знания частными фирмами чревата снижением нормы доходности на инвестиции в разработку этого знания и вытекающими отсюда сокращением объема этих инвестиций и недопоставкой нового знания по сравнению с общественно-оптимальным уровнем.

Возникающее в рыночной экономике противоречие между характерной для природы инновации как продукта НИОКР неполнотой присвояемости и необходимостью создания приемлемых для частных фирм стимулов к производству этого продукта на уровне, максимально приближенном к Парето-эффективному, получает если не разрешение, то, во всяком случае, формы своего движения в развитии совокупности соответствующих мер государственной научно-технической политики, к рассмотрению содержания и эффективности ряда которых мы сейчас переходим.

В российской экономической теории, несмотря на концепцию общественных благ-товаров, занимающую промежуточное положение между неоклассикой и кейнсианством, продолжается противоборство двух крайних подходов (марксистского и неоклассического) в определении стоимостных характеристик инновации как товара.

Сторонники трудовой теории стоимости считают необходимым условием обмена различие потребительных стоимостей обмениваемых инноваций, которые качественно разнородны и количественно соизмеримы благодаря

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 112 / 200 16,9%

Возникающее в рыночной экономике противоречие между характерной для природы инновации как продукта НИОКР неполнотой присвояемости и необходимостью создания приемлемых для частных фирм стимулов к производству этого продукта на уровне, максимально приближенном к Парето-эффективному, получает формы своего движения в развитии совокупности соответствующих мер государственной научно-технической политики, к рассмотрению содержания и эффективности ряда которых мы сейчас переходим.

В российской экономической теории, несмотря на концепцию общественных благ-товаров, занимающую промежуточное положение между неоклассикой и кейнсианством, продолжается противоборство двух крайних подходов (марксистского и неоклассического) в определении стоимостных характеристик инновации как товара.

Сторонники трудовой теории стоимости считают необходимым условием обмена различие потребительных стоимостей обмениваемых инноваций, которые качественно разнородны и количественно соизмеримы благодаря общей основе - общественно-необходимым трудовым затратам, которые и определяют стоимость и ее форму - меновую стоимость.

В современной западной экономической теории принимается еще и иной подход, ведущий начало с работ представителей теории предельной полезности: К. Менгера, Э. Бем-Баверка, Ф. Визера. Согласно этому подходу, не стоимость лежит в основе обмена инноваций, а новая полезность.

Стоимость инновации представляет собой частный случай проявления экономической ценности в определенных, исторически конкретных условиях, если под экономической ценностью понимать единство экономической полезности (результата человеческой деятельности) и экономических затрат (средств) на производство инновации как товара.

Из того, что экономическая полезность инноваций зависит от степени их ограниченности экономических ресурсов и насыщения традиционных и новых потребностей, следует, что рост производства инноваций как товаров не прямо пропорционален росту их экономической полезности, т.к. они по мере

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 86 / 565 17,3%

общей основы – общественно-необходимым трудовым затратам, которые и определяют стоимость и ее форму – меновую стоимость.

В современной западной экономической теории принимается еще и иной подход, ведущий начало с работ представителей теории предельной полезности: К. Менгера, Э. Бем-Баверка, Ф. Визера. Согласно этому подходу, не стоимость лежит в основе обмена инноваций, а новая полезность.

Стоимость инновации представляет собой частный случай проявления экономической ценности в определенных, исторически конкретных условиях, если под экономической ценностью понимать единство экономической полезности (результата человеческой деятельности) и экономических затрат (средств) на производство инновации как товара.

Из того что экономическая полезность инноваций зависит от степени их ограниченности экономических ресурсов и насыщения традиционных и новых потребностей, следует, что рост производства инноваций как товаров не прямо пропорционален росту их экономической полезности, т.к. они по мере увеличения их наличного количества обесцениваются, становятся менее ограниченными, относительно менее полезными.

Механизм взаимоограничения двух названных процессов основан на функциональной связи между полезностью и затратами: один и тот же прирост производства инноваций (и затрат ресурсов вместе с ним) одновременно вызывает и замедление роста их экономической полезности, и ускорение роста экономических затрат.

Экономический субъект не будет осуществлять затраты на инновации, если они не оправданы результатами, т.е. их полезностью.

Двуединый характер экономической ценности и стоимости теоретически воплотился в противоборстве трудовой теории стоимости и теории предельной полезности.

Экономисты, независимо от того, стояли они на позициях теории издержек или теории полезности, в большинстве не осознавали эту

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 113 / 200 16,9%

увеличения их наличного количества обесцениваются, становятся менее ограниченными, относительно менее полезными.

Вторая причина, обуславливающая необходимость совершенствования институционального регулирования инвестиционно-инновационного развития экономики заключается в некомплементарности имеющихся в России институтов и так называемых институциональных разрывах.

Экономические институты, стимулирующие развитие общественного производства, появляются:

во-первых, когда политические институты предоставляют власть группам, заинтересованным в широко разветвленной системе инфорсмента прав собственности;

во-вторых, когда они предусматривают эффективные ограничители для действий власть предержащих;

в-третьих, когда не существует возможностей для извлечения значимой ренты от пребывания у власти[48]. Функциональность, надежность и эффективность созданных к настоящему времени институтов вполне закономерно вызывают острую критику. Но при этом не учитывается, что подобных институтов в нашей стране просто не было, ни в действительности, ни в исторической памяти в отличие от ряда стран Центральной и Восточной Европы[49]. Необходимо в этой связи учитывать еще один существенный момент – эндогенность как экономических институтов, так и институтов в более широком смысле, которые частично детерминированы обществом или его сегментами.

В конце 1990-х – начале 2000-х годов Россия переживала период начального формирования новой институциональной структуры экономики. Типичными критериями для измерения прогресса в данной сфере были: приватизация, законодательство (объем и качество нового законодательства и правовых институтов), состояние банковского сектора (уровень независимо-

[48] *Acemoglu D, Johnson S, Robinson J.* Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. In: Aghion Ph., Durlauf St. (eds.).Handbook of Economic Growth. North Holland, 2004.
[49] Экономика переходного периода. Очерки экономической политики посткоммунистической России 1998-2002. М.: Дело, 2003, с. 17-18.

Главная Инструменты Ермасов СВ.pdf × 86 / 565 17,3%

общей основы – общественно-необходимым трудовым затратам, которые и определяют стоимость и ее форму – меновую стоимость.

В современной западной экономической теории принимается еще и иной подход, ведущий начало с работ представителей теории предельной полезности: К. Менгера, Э. Бем-Баверка, Ф. Визера. Согласно этому подходу, не стоимость лежит в основе обмена инноваций, а новая полезность.

Стоимость инновации представляет собой частный случай проявления экономической ценности в определенных, исторически конкретных условиях, если под экономической ценностью понимать единство экономической полезности (результата человеческой деятельности) и экономических затрат (средств) на производство инновации как товара.

Из того что экономическая полезность инноваций зависит от степени их ограниченности экономических ресурсов и насыщения традиционных и новых потребностей, следует, что рост производства инноваций как товаров не прямо пропорционален росту их экономической полезности, т.к. они по мере увеличения их наличного количества обесцениваются, становятся менее ограниченными, относительно менее полезными.

Механизм взаимоограничения двух названных процессов основан на функциональной связи между полезностью и затратами: один и тот же прирост производства инноваций (и затрат ресурсов вместе с ним) одновременно вызывает и замедление роста их экономической полезности, и ускорение роста экономических затрат.

Экономический субъект не будет осуществлять затраты на инновации, если они не оправданы результатами, т.е. их полезностью.

Двуединый характер экономической ценности и стоимости теоретически воплотился в противоборстве трудовой теории стоимости и теории предельной полезности.

Экономисты, независимо от того, стояли они на позициях теории издержек или теории полезности, в большинстве не осознавали эту

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 118 / 200 17%

частного сектора к развитию предпринимательской активности в областях, обладающих наибольшим потенциалом качественного экономического роста.

Третья причина, обуславливающая необходимость совершенствования институционального регулирования инвестиционно-инновационного развития экономики вызвана наличием информационной ассиметрии и все возрастающей роли информации в современном производстве.

Функционирование рынка решающим образом зависит от того, насколько участники сделок владеют информацией о потребительских свойствах товаров и услуг, альтернативных возможностях их производства и приобретения, а также о тенденциях изменения конъюнктуры. Неполнота информации лимитирует возможности эффективного использования ресурсов, обусловливая неоптимальное поведение продавцов и покупателей. Зачастую она ограничивает конкуренцию, мешает заключению долгосрочных контрактов.

Информационные проблемы лежат в основе такого феномена, как неполнота рынков. Имеются в виду ситуации, когда потребности в отдельных видах услуг не могут быть удовлетворены, поскольку потенциальным производителям пришлось бы действовать в условиях чрезмерно высокой неопределенности. В ответ на запросы потенциальных потребителей не появляется адекватное предложение. Соответственно рыночный механизм оказывается неспособным реализовать потенциальные Парето - улучшения.

Обычной практикой для стран с развитой рыночной экономикой является участие государства в формировании информационной инфраструктуры рынка. Уместно отметить, что распространение информации, необходимой производителям и потребителям, представляет собой пример деятельности, порождающей позитивные внешние эффекты.

На идеальном рынке совершенной конкуренции и продавцы, и покупатели пользуются неограниченным и бесплатным доступом ко всей необходимой им информации. На реальных рынках никто не обладает полной информацией, но при этом доступность наиболее существенной ее части для про-

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 85 / 162 74,2%

вступает в свою наиболее зрелую стадию развития, начинает развертываться информационно коммуникативная революция.[1] Все эти процессы характеризуют переход общества в качественно новое состояние. Возникает информационное общество, основой которого является производство научных знаний и информация.

Функционирование рынка решающим образом зависит от того, насколько участники сделок владеют информацией о потребительских свойствах товаров и услуг, альтернативных возможностях их производства и приобретения, а также о тенденциях изменения конъюнктуры. Неполнота информации лимитирует возможности эффективного использования ресурсов, обусловливая неоптимальное поведение продавцов и покупателей. Зачастую она ограничивает конкуренцию, мешает заключению долгосрочных контрактов.

Информационные проблемы лежат в основе такого феномена, как неполнота рынков. Имеются в виду ситуации, когда потребности в отдельных видах услуг не могут быть удовлетворены, поскольку потенциальным производителям пришлось бы действовать в условиях чрезмерно высокой неопределенности. В ответ на запросы потенциальных потребителей не появляется адекватное предложение. Соответственно рыночный механизм оказывается неспособным реализовать потенциальные Парето - улучшения[2].

Обычной практикой для стран с развитой рыночной экономикой является участие государства в формировании информационной инфраструктуры рынка. Уместно отметить, что распространение информации, необходимой производителям и потребителям, представляет собой пример деятельности, порождающей позитивные внешние эффекты.

На идеальном рынке совершенной конкуренции и продавцы, и покупатели пользуются неограниченным и бесплатным доступом ко всей

[1] Дятлов С.А. О теории информационной экономики. Общество и экономика. 1995.№3. С.30.
[2] Якобсон Л. И. Экономика общественного сектора: Основы теории государственных финансов. М.: Аспект-Пресс. 1996. С.21.

ная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 118 / 200 17%

частного сектора к развитию предпринимательской активности в областях, обладающих наибольшим потенциалом качественного экономического роста.

Третья причина, обуславливающая необходимость совершенствования институционального регулирования инвестиционно-инновационного развития экономики вызвана наличием информационной ассиметрии и все возрастающей роли информации в современном производстве.

Функционирование рынка решающим образом зависит от того, насколько участники сделок владеют информацией о потребительских свойствах товаров и услуг, альтернативных возможностях их производства и приобретения, а также о тенденциях изменения конъюнктуры. Неполнота информации лимитирует возможности эффективного использования ресурсов, обусловливая неоптимальное поведение продавцов и покупателей. Зачастую она ограничивает конкуренцию, мешает заключению долгосрочных контрактов.

Информационные проблемы лежат в основе такого феномена, как неполнота рынков. Имеются в виду ситуации, когда потребности в отдельных видах услуг не могут быть удовлетворены, поскольку потенциальным производителям пришлось бы действовать в условиях чрезмерно высокой неопределенности. В ответ на запросы потенциальных потребителей не появляется адекватное предложение. Соответственно рыночный механизм оказывается неспособным реализовать потенциальные Парето - улучшения.

Обычной практикой для стран с развитой рыночной экономикой является участие государства в формировании информационной инфраструктуры рынка. Уместно отметить, что распространение информации, необходимой производителям и потребителям, представляет собой пример деятельности, порождающей позитивные внешние эффекты.

На идеальном рынке совершенной конкуренции и продавцы, и покупатели пользуются неограниченным и бесплатным доступом ко всей необходимой им информации. На реальных рынках никто не обладает полной информацией, но при этом доступность наиболее существенной ее части для про-

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 86 / 162 74,1%

необходимой им информации. На реальных рынках никто не обладает полной информацией, но при этом доступность наиболее существенной ее части для продавцов и покупателей может быть примерно одинаковой, что предотвращает чрезмерные искажения и диктат одной из сторон.

Однако рынки некоторых товаров и особенно услуг характеризуются существенной информационной асимметрией, то есть неравномерным распределением информации, необходимой для принятия решений о покупках и продажах. В условиях информационной асимметрии информация, существенная для заключения сделки, находится в преимущественном распоряжении одного из ее участников.

Информационная асимметрия больше характерна для отдельных отраслей сферы услуг, чем для производства товаров, поскольку купля-продажа услуги, как правило, предшествует ее оказанию. Покупатель вынужден принимать решение о приобретении услуги до того, как проявятся ее конкретные полезные свойства. Это не слишком существенно, если услуги поддаются строгой стандартизации, а их потребительские качества наглядны и могут оцениваться вполне объективно и однозначно.

Там, где информационная асимметрия грозит диктатом производителя, поставку услуг часто берет на себя общественный сектор экономики. Как и в случаях других изъянов рынка, это оправдано постольку, поскольку предполагается, что общественный сектор подвержен внерыночному контролю со стороны заинтересованных граждан.

В самом деле, если из-за информационной асимметрии потребитель не в силах защитить свои интересы с помощью рыночных механизмов в качестве покупателя, он может попытаться сделать то же самое через механизмы управления общественным сектором в качестве избирателя. Вопрос, однако, в том, насколько общественный сектор подконтролен рядовым избирателям и насколько успешно он удовлетворяет их реальные запросы.

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 119 / 200 17%

давцов и покупателей может быть примерно одинаковой, что предотвращает чрезмерные искажения и диктат одной из сторон.

Однако рынки некоторых товаров и особенно услуг характеризуются существенной информационной асимметрией, то есть неравномерным распределением информации, необходимой для принятия решений о покупках и продажах. В условиях информационной асимметрии информация, существенная для заключения сделки, находится в преимущественном распоряжении одного из ее участников.

Информационная асимметрия больше характерна для отдельных отраслей сферы услуг, чем для производства товаров, поскольку купля-продажа услуги, как правило, предшествует ее оказанию. Покупатель вынужден принимать решение о приобретении услуги до того, как проявятся ее конкретные полезные свойства. Это не слишком существенно, если услуги поддаются строгой стандартизации, а их потребительские качества наглядны и могут оцениваться вполне объективно и однозначно.

Там, где информационная асимметрия грозит диктатом производителя, поставку услуг часто берет на себя общественный сектор экономики. Как и в случаях других изъянов рынка, это оправдано постольку, поскольку предполагается, что общественный сектор подвержен внерыночному контролю со стороны заинтересованных граждан.

В самом деле, если из-за информационной асимметрии потребитель не в силах защитить свои интересы с помощью рыночных механизмов в качестве покупателя, он может попытаться сделать то же самое через механизмы управления общественным сектором в качестве избирателя. Вопрос, однако, в том, насколько общественный сектор подконтролен рядовым избирателям и насколько успешно он удовлетворяет их реальные запросы.

На современном этапе происходит информатизация экономики - превращение информации в экономический ресурс первостепенного значения, происходящее на базе компьютеризации и телекоммуникаций, обеспечивающих принципиально новые возможности экономического развития, много-

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 86 / 162 74,1%

необходимой им информации. На реальных рынках никто не обладает полной информацией, но при этом доступность наиболее существенной ее части для продавцов и покупателей может быть примерно одинаковой, что предотвращает чрезмерные искажения и диктат одной из сторон.

Однако рынки некоторых товаров и особенно услуг характеризуются существенной информационной асимметрией, то есть неравномерным распределением информации, необходимой для принятия решений о покупках и продажах. В условиях информационной асимметрии информация, существенная для заключения сделки, находится в преимущественном распоряжении одного из ее участников.

Информационная асимметрия больше характерна для отдельных отраслей сферы услуг, чем для производства товаров, поскольку купля-продажа услуги, как правило, предшествует ее оказанию. Покупатель вынужден принимать решение о приобретении услуги до того, как проявятся ее конкретные полезные свойства. Это не слишком существенно, если услуги поддаются строгой стандартизации, а их потребительские качества наглядны и могут оцениваться вполне объективно и однозначно.

Там, где информационная асимметрия грозит диктатом производителя, поставку услуг часто берет на себя общественный сектор экономики. Как и в случаях других изъянов рынка, это оправдано постольку, поскольку предполагается, что общественный сектор подвержен внерыночному контролю со стороны заинтересованных граждан.

В самом деле, если из-за информационной асимметрии потребитель не в силах защитить свои интересы с помощью рыночных механизмов в качестве покупателя, он может попытаться сделать то же самое через механизмы управления общественным сектором в качестве избирателя. Вопрос, однако, в том, насколько общественный сектор подконтролен рядовым избирателям и насколько успешно он удовлетворяет их реальные запросы.

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 119 / 200 17%

давцов и покупателей может быть примерно одинаковой, что предотвращает чрезмерные искажения и диктат одной из сторон.

Однако рынки некоторых товаров и особенно услуг характеризуются существенной информационной асимметрией, то есть неравномерным распределением информации, необходимой для принятия решений о покупках и продажах. В условиях информационной асимметрии информация, существенная для заключения сделки, находится в преимущественном распоряжении одного из ее участников.

Информационная асимметрия больше характерна для отдельных отраслей сферы услуг, чем для производства товаров, поскольку купля-продажа услуги, как правило, предшествует ее оказанию. Покупатель вынужден принимать решение о приобретении услуги до того, как проявятся ее конкретные полезные свойства. Это не слишком существенно, если услуги поддаются строгой стандартизации, а их потребительские качества наглядны и могут оцениваться вполне объективно и однозначно.

Там, где информационная асимметрия грозит диктатом производителя, поставку услуг часто берет на себя общественный сектор экономики. Как и в случаях других изъянов рынка, это оправдано постольку, поскольку предполагается, что общественный сектор подвержен внерыночному контролю со стороны заинтересованных граждан.

В самом деле, если из-за информационной асимметрии потребитель не в силах защитить свои интересы с помощью рыночных механизмов в качестве покупателя, он может попытаться сделать то же самое через механизмы управления общественным сектором в качестве избирателя. Вопрос, однако, в том, насколько общественный сектор подконтролен рядовым избирателям и насколько успешно он удовлетворяет их реальные запросы.

На современном этапе происходит информатизация экономики - превращение информации в экономический ресурс первостепенного значения, происходящее на базе компьютеризации и телекоммуникаций, обеспечивающих принципиально новые возможности экономического развития, много-

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 87 / 162 74,1%

На современном этапе происходит информатизация экономики - превращение информации в экономический ресурс первостепенного значения, происходящее на базе компьютеризации и телекоммуникаций, обеспечивающих принципиально новые возможности экономического развития, многократного роста производительности труда, решения социальных и экономических проблем, становления нового типа экономических отношений.

Растет роль информационно-коммуникационной инфраструктуры в системе общественного производства, развивается рынок информации и знаний как фактор производства в дополнение к рынкам природных ресурсов, труда и капитала, происходит переход информационных ресурсов общества в реальные ресурсы социально-экономического развития. Очевидно, что информация становится в современном обществе важнейшим фактором экономического роста, причем информация как ресурс не только не истощается, а, напротив, увеличивается, качественно совершенствуется и вместе с тем содействует наиболее рациональному использованию всех остальных видов ресурсов, их сбережению, а в ряде случаев – расширению и созданию новых. Впервые, проблема информации как товара была затронута в статье А.Харта о гибкой стратегии фирмы на рынке капитала и выборе источников финансирования производства. Он первый в экономической науке доказал, что производственный цикл невозможен без постоянного притока новой информации. Впоследствии Р.Фишер, И. Нейман, А.Вальд и их последователи работали над проблемой оптимальных затрат на получение информации для производства. В состав информационных ресурсов входят как достижения фундаментальных и прикладных наук, воплощенные в новых информационных технологиях и средствах производства так и «рассеянные в обществе знания» (определение Ф. Хайека) специалистов различного профиля. Указанные тенденции развития предъявляют новые и серьезные требования к организации управления отраслью связи и телекоммуникаций. Телекоммуникации выступают инструментом как в процессах

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 120 / 200 17%

кратного роста производительности труда, решения социальных и экономических проблем, становления нового типа экономических отношений.

Растет роль информационно-коммуникационной инфраструктуры в системе общественного производства, развивается рынок информации и знаний как фактор производства в дополнение к рынкам природных ресурсов, труда и капитала, происходит переход информационных ресурсов общества в реальные ресурсы социально-экономического развития. Очевидно, что информация становится в современном обществе важнейшим фактором экономического роста, причем информация как ресурс не только не истощается, а, напротив, увеличивается, качественно совершенствуется и вместе с тем содействует наиболее рациональному использованию всех остальных видов ресурсов, их сбережению, а в ряде случаев – расширению и созданию новых. Впервые, проблема информации как товара была затронута в статье А.Харта о гибкой стратегии фирмы на рынке капитала и выборе источников финансирования производства. Он первый в экономической науке доказал, что производственный цикл невозможен без постоянного притока новой информации. Впоследствии Р.Фишер, И. Нейман, А.Вальд и их последователи работали над проблемой оптимальных затрат на получение информации для производства.

В состав информационных ресурсов входят как достижения фундаментальных и прикладных наук, воплощенные в новых информационных технологиях и средствах производства так и «рассеянные в обществе знания» (определение Ф. Хайека) специалистов различного профиля. Указанные тенденции развития предъявляют новые и серьезные требования к организации управления отраслью связи и телекоммуникаций. Телекоммуникации выступают инструментом как в процессах удовлетворения потребностей в информации, так и в развитии общества в целом: обеспечивают связь между организациями, государственными учреждениями, насыщают информацией хозяйствующих субъектов для принятия управленческих решений, обслуживают технический прогресс в области информатизации экономики.

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 87 / 162 74,1%

На современном этапе происходит информатизация экономики - превращение информации в экономический ресурс первостепенного значения, происходящее на базе компьютеризации и телекоммуникаций, обеспечивающих принципиально новые возможности экономического развития, многократного роста производительности труда, решения социальных и экономических проблем, становления нового типа экономических отношений.

Растет роль информационно-коммуникационной инфраструктуры в системе общественного производства, развивается рынок информации и знаний как фактор производства в дополнение к рынкам природных ресурсов, труда и капитала, происходит переход информационных ресурсов общества в реальные ресурсы социально-экономического развития. Очевидно, что информация становится в современном обществе важнейшим фактором экономического роста, причем информация как ресурс не только не истощается, а, напротив, увеличивается, качественно совершенствуется и вместе с тем содействует наиболее рациональному использованию всех остальных видов ресурсов, их сбережению, а в ряде случаев – расширению и созданию новых. Впервые, проблема информации как товара была затронута в статье А.Харта о гибкой стратегии фирмы на рынке капитала и выборе источников финансирования производства. Он первый в экономической науке доказал, что производственный цикл невозможен без постоянного притока новой информации. Впоследствии Р.Фишер, И. Нейман, А.Вальд и их последователи работали над проблемой оптимальных затрат на получение информации для производства. В состав информационных ресурсов входят как достижения фундаментальных и прикладных наук, воплощенные в новых информационных технологиях и средствах производства так и «рассеянные в обществе знания» (определение Ф. Хайека) специалистов различного профиля. Указанные тенденции развития предъявляют новые и серьезные требования к организации управления отраслью связи и телекоммуникаций. Телекоммуникации выступают инструментом как в процессах

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 120 / 200 17%

кратного роста производительности труда, решения социальных и экономических проблем, становления нового типа экономических отношений.

Растет роль информационно-коммуникационной инфраструктуры в системе общественного производства, развивается рынок информации и знаний как фактор производства в дополнение к рынкам природных ресурсов, труда и капитала, происходит переход информационных ресурсов общества в реальные ресурсы социально-экономического развития. Очевидно, что информация становится в современном обществе важнейшим фактором экономического роста, причем информация как ресурс не только не истощается, а, напротив, увеличивается, качественно совершенствуется и вместе с тем содействует наиболее рациональному использованию всех остальных видов ресурсов, их сбережению, а в ряде случаев – расширению и созданию новых. Впервые, проблема информации как товара была затронута в статье А.Харта о гибкой стратегии фирмы на рынке капитала и выборе источников финансирования производства. Он первый в экономической науке доказал, что производственный цикл невозможен без постоянного притока новой информации. Впоследствии Р.Фишер, И. Нейман, А.Вальд и их последователи работали над проблемой оптимальных затрат на получение информации для производства.

В состав информационных ресурсов входят как достижения фундаментальных и прикладных наук, воплощенные в новых информационных технологиях и средствах производства так и «рассеянные в обществе знания» (определение Ф. Хайека) специалистов различного профиля. Указанные тенденции развития предъявляют новые и серьезные требования к организации управления отраслью связи и телекоммуникаций. Телекоммуникации выступают инструментом как в процессах удовлетворения потребностей в информации, так и в развитии общества в целом: обеспечивают связь между организациями, государственными учреждениями, насыщают информацией хозяйствующих субъектов для принятия управленческих решений, обслуживают технический прогресс в области информатизации экономики.

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 88 / 162 74,2%

удовлетворения потребностей в информации, так и в развитии общества в целом: обеспечивают связь между организациями, государственными учреждениями, насыщают информацией хозяйствующих субъектов для принятия управленческих решений, обслуживают технический прогресс в области информатизации экономики.

Дать однозначное определение понятия информация представляется достаточно сложным, поскольку в зависимости от конкретной практической сферы использования данная категория приобретает некоторые особенности, свойственные именно этой области применения и во многом специфичные. Тем не менее, можно выделить ряд общих признаков, позволяющих определить понятие «информация», охарактеризовав его наиболее важные стороны, проявляющиеся при любом практическом использовании.

Информация в самом общем ее понимании представляет собой меру неоднородности распределения материи и энергии в пространстве и во времени, и ту меру изменений, которыми сопровождаются все протекающие в мире процессы.

С практической же точки зрения информацию можно определить как уменьшение неопределенности, вплоть до ее устранения вообще. Итак, информацию можно рассматривать как фактор производства (наряду с капиталом, землей, трудовыми ресурсами и предприимчивостью).

Но информации присущи некоторые особенности, например:

1) В ходе акта купли-продажи из рук в руки передается только носитель информации, сама же она может быть продана еще множество раз.

2) Потребление информации растягивается в пространстве, то есть одну и ту же информацию могут одновременно использовать в совершенно различных географических точках, причем в абсолютно отличных друг от друга областях деятельности.

3) Потребление информации может происходить не одномоментно, а быть весьма растянутым и во времени. Более того, даже не нашедшая применения в данный момент времени информация не может считаться

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 121 / 200 17%

Издержки являются основой создания как материальных, так и нематериальных благ. Применение ресурсосберегающих технологий, информации и знаний, становящихся главным ресурсом постиндустриальной экономики, требует крупных затрат, составляющих главные издержки производства фирмы. Информационные издержки — это затраты на поиск знаний технологии производства, «ноу-хау», транзакционные издержки поиска информации и пр. Они обладают определенной спецификой. Установить объем информации, используемой фирмой в каждый данный момент времени, невозможно, а следовательно, нельзя полностью учесть информационные издержки.

Издержки приобретения технологической информации в виде НИОКР являются фиксированной суммой за получение производственных знаний. Этот вид издержек относится к постоянным издержкам. Если по мере увеличения количества рассматриваемых альтернатив (т.е. увеличения потребления информации) возрастает вероятность получения нужного варианта, т.е. имеет место «возрастающая отдача от масштаба».

Серьезные структурные изменения в технологическом укладе индустриального общества являются основой изменения самого характера труда и любого вида деятельности, что отражают понятия «общество профессионалов» и «общество знаний». Интеллектуальный капитал становится определяющим параметром «истинной стоимости фирмы», а интеллектуальные активы, не отраженные в бухгалтерских документах, — основным источником ее процветания[1].

Признание ведущей роли интеллектуального капитала позволило выделить новый, специфический источник стоимости — знание. Тайичи Сакайя (Япония) вводит в экономическую теорию понятие «стоимость, созданная знанием» (knowledge — value), которая становится основой цены. В результате введения нового, специфического источника стоимости с уверенностью можно говорить о том, что произойдет переход от массового производства стандартных товаров к системе, основывающейся на выпуске большого многообразия товаров, каждый вид которых ограничен небольшими партиями.

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 90 / 162 74,2%

Издержки являются основой создания как материальных, так и нематериальных благ. Применение ресурсосберегающих технологий, информации и знаний, становящихся главным ресурсом постиндустриальной экономики, требует крупных затрат, составляющих главные издержки производства фирмы. Информационные издержки — это затраты на поиск знаний технологии производства, «ноу-хау», транзакционные издержки поиска информации и пр. Они обладают определенной спецификой. Установить объем информации, используемой фирмой в каждый данный момент времени, невозможно, а следовательно, нельзя полностью учесть информационные издержки.

Издержки приобретения технологической информации в виде НИОКР являются фиксированной суммой за получение производственных знаний. Этот вид издержек относится к постоянным издержкам. Если по мере увеличения количества рассматриваемых альтернатив (т.е. увеличения потребления информации) возрастает вероятность получения нужного варианта, т.е. имеет место «возрастающая отдача от масштаба».

Серьезные структурные изменения в технологическом укладе индустриального общества являются основой изменения самого характера труда и любого вида деятельности, что отражают понятия «общество профессионалов» и «общество знаний». Интеллектуальный капитал становится определяющим параметром «истинной стоимости фирмы», а интеллектуальные активы, не отраженные в бухгалтерских документах, — основным источником ее процветания[1].

Признание ведущей роли интеллектуального капитала позволило выделить новый, специфический источник стоимости — знание. Тайичи Сакайя (Япония) вводит в экономическую теорию понятие «стоимость, созданная знанием» (knowledge — value), которая становится основой цены[2].

---

[1] *Стюарт Т* Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. В кн. Новая постиндустриальная волна на Западе /Под ред. В.Л. Иноземцева. — М." Academia, 1999. — С. 372.

[2] *Сакайя Т.* Стоимость, создаваемая знанием, или история будущего. В кн. Новая постиндустриальная волна на Западе /Под ред. В.Л. Иноземцева. — С. 351.

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 121 / 200 17%

Издержки являются основой создания как материальных, так и нематериальных благ. Применение ресурсосберегающих технологий, информации и знаний, становящихся главным ресурсом постиндустриальной экономики, требует крупных затрат, составляющих главные издержки производства фирмы. Информационные издержки — это затраты на поиск знаний технологии производства, «ноу-хау», транзакционные издержки поиска информации и пр. Они обладают определенной спецификой. Установить объем информации, используемой фирмой в каждый данный момент времени, невозможно, а следовательно, нельзя полностью учесть информационные издержки.

Издержки приобретения технологической информации в виде НИОКР являются фиксированной суммой за получение производственных знаний. Этот вид издержек относится к постоянным издержкам. Если по мере увеличения количества рассматриваемых альтернатив (т.е. увеличения потребления информации) возрастает вероятность получения нужного варианта, т.е. имеет место «возрастающая отдача от масштаба».

Серьезные структурные изменения в технологическом укладе индустриального общества являются основой изменения самого характера труда и любого вида деятельности, что отражают понятия «общество профессионалов» и «общество знаний». Интеллектуальный капитал становится определяющим параметром «истинной стоимости фирмы», а интеллектуальные активы, не отраженные в бухгалтерских документах, — основным источником ее процветания[1].

Признание ведущей роли интеллектуального капитала позволило выделить новый, специфический источник стоимости — знание. Тайичи Сакайя (Япония) вводит в экономическую теорию понятие «стоимость, созданная знанием» (knowledge — value), которая становится основой цены. В результате введения нового, специфического источника стоимости с уверенностью можно говорить о том, что произойдет переход от массового производства стандартных товаров к системе, основывающейся на выпуске большого многообразия товаров, каждый вид которых ограничен небольшими партиями.

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 91 / 162 73,9%

В результате введения нового, специфического источника стоимости с уверенностью можно говорить о том, что произойдет переход от массового производства стандартных товаров к системе, основывающейся на выпуске большого многообразия товаров, каждый вид которых ограничен небольшими партиями.

Созданная знанием стоимость, заключенная в товаре, является результатом действия факторов, которые качественно отличают его от имеющейся на рынке продукции. Конкуренция между фирмами разворачивается в направлении поисков новой формы продукции, созданной знанием. Результатом такого вида конкуренции станет рыночная система, обеспечивающая диверсификацию различных видов продукции и стремления к снижению издержек, связанных с их разработкой.

В условиях рыночной системы, реализующей стоимости, созданные знанием, «новые разработки, технические новинки и товары, предлагающие неповторимые сочетания различных функций, будут вводиться на непрерывной основе и тут же уступать место еще более оригинальным изобретениям.

Конкуренция среди фирм, выпускающих товары, созданные знанием, не оставит места для монопольной рыночной власти. Если фирма, выпускающая модный товар или внедряющая новейшую технологию, добилась высоких прибылей, то ее конкурент, представивший на рынок стоимость, созданную «еще лучшим знанием», сделает конкурирующий товар внезапно устаревшим, чем полностью уничтожит спрос на него и прибыли конкурирующей фирмы. Срок жизни любого нового продукта будет все короче и короче, (подобное наблюдается в отношении программного обеспечения для персональных компьютеров).

Временный характер стоимости, созданной знанием, является результатом того факта, что труд все больше и больше приобретает «эвристический», творческий характер, а творческий процесс — дискретное, неуловимое, преходящее состояние субъекта.

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 122 / 200 17%

Созданная знанием стоимость, заключенная в товаре, является результатом действия факторов, которые качественно отличают его от имеющейся на рынке продукции. Конкуренция между фирмами разворачивается в направлении поисков новой формы продукции, созданной знанием. Результатом такого вида конкуренции станет рыночная система, обеспечивающая диверсификацию различных видов продукции и стремления к снижению издержек, связанных с их разработкой.

В условиях рыночной системы, реализующей стоимости, созданные знанием, «новые разработки, технические новинки и товары, предлагающие неповторимые сочетания различных функций, будут вводиться на непрерывной основе и тут же уступать место еще более оригинальным изобретениям.

Конкуренция среди фирм, выпускающих товары, созданные знанием, не оставит места для монопольной рыночной власти. Если фирма, выпускающая модный товар или внедряющая новейшую технологию, добилась высоких прибылей, то ее конкурент, представивший на рынок стоимость, созданную «еще лучшим знанием», сделает конкурирующий товар внезапно устаревшим, чем полностью уничтожит спрос на него и прибыли конкурирующей фирмы. Срок жизни любого нового продукта будет все короче и короче), добное наблюдается в отношении программного обеспечения для персональных компьютеров).

Временный характер стоимости, созданной знанием, является результатом того факта, что труд все больше и больше приобретает «эвристический», творческий характер, а творческий процесс — дискретное, неуловимое, преходящее состояние субъекта.

Стоимость, созданная знанием, имеет следующие уникальные специфические черты:

1) она создается индивидуализированными усилиями субъектов, а творческий труд, до известной степени, может преодолеть свое отчуждение от средств производства;

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 91 / 162 73,9%

В результате введения нового, специфического источника стоимости с уверенностью можно говорить о том, что произойдет переход от массового производства стандартных товаров к системе, основывающейся на выпуске большого многообразия товаров, каждый вид которых ограничен небольшими партиями.

Созданная знанием стоимость, заключенная в товаре, является результатом действия факторов, которые качественно отличают его от имеющейся на рынке продукции. Конкуренция между фирмами разворачивается в направлении поисков новой формы продукции, созданной знанием. Результатом такого вида конкуренции станет рыночная система, обеспечивающая диверсификацию различных видов продукции и стремления к снижению издержек, связанных с их разработкой.

В условиях рыночной системы, реализующей стоимости, созданные знанием, «новые разработки, технические новинки и товары, предлагающие неповторимые сочетания различных функций, будут вводиться на непрерывной основе и тут же уступать место еще более оригинальным изобретениям.

Конкуренция среди фирм, выпускающих товары, созданные знанием, не оставит места для монопольной рыночной власти. Если фирма, выпускающая модный товар или внедряющая новейшую технологию, добилась высоких прибылей, то ее конкурент, представивший на рынок стоимость, созданную «еще лучшим знанием», сделает конкурирующий товар внезапно устаревшим, чем полностью уничтожит спрос на него и прибыли конкурирующей фирмы. Срок жизни любого нового продукта будет все короче и короче, (подобное наблюдается в отношении программного обеспечения для персональных компьютеров).

Временный характер стоимости, созданной знанием, является результатом того факта, что труд все больше и больше приобретает «эвристический», творческий характер, а творческий процесс — дискретное, неуловимое, преходящее состояние субъекта.

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 122 / 200 17%

Созданная знанием стоимость, заключенная в товаре, является результатом действия факторов, которые качественно отличают его от имеющейся на рынке продукции. Конкуренция между фирмами разворачивается в направлении поисков новой формы продукции, созданной знанием. Результатом такого вида конкуренции станет рыночная система, обеспечивающая диверсификацию различных видов продукции и стремления к снижению издержек, связанных с их разработкой.

В условиях рыночной системы, реализующей стоимости, созданные знанием, «новые разработки, технические новинки и товары, предлагающие неповторимые сочетания различных функций, будут вводиться на непрерывной основе и тут же уступать место еще более оригинальным изобретениям.

Конкуренция среди фирм, выпускающих товары, созданные знанием, не оставит места для монопольной рыночной власти. Если фирма, выпускающая модный товар или внедряющая новейшую технологию, добилась высоких прибылей, то ее конкурент, представивший на рынок стоимость, созданную «еще лучшим знанием», сделает конкурирующий товар внезапно устаревшим, чем полностью уничтожит спрос на него и прибыли конкурирующей фирмы. Срок жизни любого нового продукта будет все короче и короче), добное наблюдается в отношении программного обеспечения для персональных компьютеров).

Временный характер стоимости, созданной знанием, является результатом того факта, что труд все больше и больше приобретает «эвристический», творческий характер, а творческий процесс — дискретное, неуловимое, преходящее состояние субъекта.

Стоимость, созданная знанием, имеет следующие уникальные специфические черты:

1) она создается индивидуализированными усилиями субъектов, а творческий труд, до известной степени, может преодолеть свое отчуждение от средств производства;

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 92 / 162 74,1%

Стоимость, созданная знанием, имеет следующие уникальные специфические черты:

1) она создается индивидуализированными усилиями субъектов, а творческий труд, до известной степени, может преодолеть свое отчуждение от средств производства;

2) эта стоимость не имеет никакого конкретного, прямого или косвенного отношения к издержкам фирмы, связанным с ее созданием;

3) товары, обладавшие высокой стоимостью, созданной знанием, полностью теряют ее, как только появляется технология, более интенсивно использующая знание.

Фирмы, сумевшие скомбинировать субъективные факторы и технологические условия для получения стоимости, созданной знанием, находятся в зависимости от ее временного характера и от временного характера процесса ее производства, который носит творческий характер. Поэтому возрастает роль издержек выбора — затрат, связанных с принятием решений. В развитой экономике, выбирая ту или иную форму потребления, субъект вынужден отказаться от альтернативной формы, что всегда сопровождается психологическими издержками. Издержки такого рода называются затратами, связанными с принятием решений.

Поскольку в развитой экономике, а тем более в постиндустриальном, информационном обществе, и для потребителей, и для производителей возрастает значимость времени и репутации, издержки выбора возрастают. Следовательно, наряду с информационными издержками проблемой фирмы, целью которой является увеличение объема реализации своей продукции в условиях знания интенсивной экономики, станет снижение издержек выбора. Поэтому наиболее конкурентоспособными окажутся фирмы, обладающие навыками выявления противоречий и их разрешения.

Рассмотрение научно-технической информации как фактора общественного производства выдвигает на повестку дня вопрос о том, верен ли по отношению к этому фактору закон убывающей производительности

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 123 / 200 17%

2) эта стоимость не имеет никакого конкретного, прямого или косвенного
отношения к издержкам фирмы, связанным с ее созданием;

3) товары, обладавшие высокой стоимостью, созданной знанием, полностью теряют ее, как только появляется технология, более интенсивно использующая знание.

Рассмотрение научно-технической информации как фактора общественного производства выдвигает на повестку дня вопрос о том, верен ли по отношению к этому фактору закон убывающей производительности капитала. Заметим, что по отношению к информации закон убывающей отдачи в его локальной; "пофакторной" формулировке бессмыслен, ибо он утверждает убывание отдачи от инвестиций в прирост данного фактора производства в краткосрочном периоде, т.е. при неизменности прочих факторов производства. В то же время, прирост научно-технической информации в производственном процессе автоматически предполагает модернизацию производства и повышение квалификации работников, т.е. изменение всех участвующих в этом процессе факторов производства.

Вместе с тем, закон убывающей производительности капитала в его глобальной, "агрегированной" формулировке, касающейся долгосрочного периода и утверждающей убывание средней отдачи от добавочных инвестиций равной величины в одну и ту же отрасль хозяйства, вполне осмыслен и верен на определенных стадиях жизненного цикла технологических укладов. В частности, этот закон характеризует технико-экономическую динамику последней фазы жизненного цикла кластеров нововведений, покидающих производственный процесс и подлежащих замене новыми, овеществляющими более совершенные технологические принципы.

В соответствии с различием между технологической и экономической эффективностью выбор оптимального производственного процесса часто описывается как инженерно-техническое решение, за которым следует экономическое решение. Для обобщения инженерной информации о технологи-

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 92 / 162 74,1%

Стоимость, созданная знанием, имеет следующие уникальные специфические черты:

1) она создается индивидуализированными усилиями субъектов, а творческий труд, до известной степени, может преодолеть свое отчуждение от средств производства;

2) эта стоимость не имеет никакого конкретного, прямого или косвенного отношения к издержкам фирмы, связанным с ее созданием;

3) товары, обладавшие высокой стоимостью, созданной знанием, полностью теряют ее, как только появляется технология, более интенсивно использующая знание.

Фирмы, сумевшие скомбинировать субъективные факторы и технологические условия для получения стоимости, созданной знанием, находятся в зависимости от ее временного характера и от временного характера процесса ее производства, который носит творческий характер. Поэтому возрастает роль издержек выбора — затрат, связанных с принятием решений. В развитой экономике, выбирая ту или иную форму потребления, субъект вынужден отказаться от альтернативной формы, что всегда сопровождается психологическими издержками. Издержки такого рода называются затратами, связанными с принятием решений.

Поскольку в развитой экономике, а тем более в постиндустриальном, информационном обществе, и для потребителей, и для производителей возрастает значимость времени и репутации, издержки выбора возрастают. Следовательно, наряду с информационными издержками проблемой фирмы, целью которой является увеличение объема реализации своей продукции в условиях знания интенсивной экономики, станет снижение издержек выбора. Поэтому наиболее конкурентоспособными окажутся фирмы, обладающие навыками выявления противоречий и их разрешения.

Рассмотрение научно-технической информации как фактора общественного производства выдвигает на повестку дня вопрос о том, верен ли по отношению к этому фактору закон убывающей производительности

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 123 / 200 17%

2) эта стоимость не имеет никакого конкретного, прямого или косвенного
отношения к издержкам фирмы, связанным с ее созданием;

3) товары, обладавшие высокой стоимостью, созданной знанием, полностью теряют ее, как только появляется технология, более интенсивно использующая знание.

Рассмотрение научно-технической информации как фактора общественного производства выдвигает на повестку дня вопрос о том, верен ли по отношению к этому фактору закон убывающей производительности капитала. Заметим, что по отношению к информации закон убывающей отдачи в его локальной, "пофакторной" формулировке бессмыслен, ибо он утверждает убывание отдачи от инвестиций в прирост данного фактора производства в краткосрочном периоде, т.е. при неизменности прочих факторов производства. В то же время, прирост научно-технической информации в производственном процессе автоматически предполагает модернизацию производства и повышение квалификации работников, т.е. изменение всех участвующих в этом процессе факторов производства.

Вместе с тем, закон убывающей производительности капитала в его глобальной, "агрегированной" формулировке, касающейся долгосрочного периода и утверждающей убывание средней отдачи от добавочных инвестиций равной величины в одну и ту же отрасль хозяйства, вполне осмыслен и верен на определенных стадиях жизненного цикла технологических укладов. В частности, этот закон характеризует технико-экономическую динамику последней фазы жизненного цикла кластеров нововведений, покидающих производственный процесс и подлежащих замене новыми, овеществляющими более совершенные технологические принципы.

В соответствии с различием между технологической и экономической эффективностью выбор оптимального производственного процесса часто описывается как инженерно-техническое решение, за которым следует экономическое решение. Для обобщения инженерной информации о технологи-

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 93 / 162 74,2%

капитала. Заметим, что по отношению к информации закон убывающей отдачи в его локальной, "пофакторной" формулировке бессмыслен, ибо он утверждает убывание отдачи от инвестиций в прирост данного фактора производства в краткосрочном периоде, т.е. при неизменности прочих факторов производства. В то же время, прирост научно-технической информации в производственном процессе автоматически предполагает модернизацию производства и повышение квалификации работников, т.е. изменение всех участвующих в этом процессе факторов производства.

Вместе с тем, закон убывающей производительности капитала в его глобальной, "агрегированной" формулировке, касающейся долгосрочного периода и утверждающей убывание средней отдачи от добавочных инвестиций равной величины в одну и ту же отрасль хозяйства, вполне осмыслен и верен на определенных стадиях жизненного цикла технологических укладов. В частности, этот закон характеризует технико-экономическую динамику последней фазы жизненного цикла кластеров нововведений, покидающих производственный процесс и подлежащих замене новыми, овеществляющими более совершенные технологические принципы.

В соответствии с различием между технологической и экономической эффективностью выбор оптимального производственного процесса часто описывается как инженерно-техническое решение, за которым следует экономическое решение. Для обобщения инженерной информации о технологических способах производства доступных для данной фирмы,

экономисты пользуются производственной функцией фирмы. Производственная функция фирмы задает максимальный объем выпуска продукции, который фирма может произвести при любом заданном наборе ресурсов. Поскольку производственная функция дает величину максимального выпуска, который может быть произведен, то она показывает

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 124 / 200 16,9%

ческих способах производства доступных для данной фирмы, экономисты пользуются производственной функцией фирмы. Производственная функция фирмы задает максимальный объем выпуска продукции, который фирма может произвести при любом заданном наборе ресурсов. Поскольку производственная функция дает величину максимального выпуска, который может быть произведен, то она показывает результаты альтернативных технологически эффективных способов производства.

Первоначальные попытки включить в производственную функцию научно-техническую информацию как самостоятельный фактор производства наряду с трудом и капиталом выглядели как модификации функции типа Кобба — Дугласа, а именно:

$W(t) = \alpha K^{\alpha} L^{\beta} I^{\gamma}$, где все константы положительны, $\alpha+\beta+\gamma=1$.

При таком подходе $\frac{\partial^2 W}{\partial I^2} < 0$, поэтому тем самым постулируется, что по отношению к информации как фактору производства имеет место закон убывающей отдачи. Одновременно другими авторами предлагалась модификация типа $W(t) = \alpha K^{\alpha} L^{\beta} e^{\gamma I}$, где все константы положительны и $\alpha+\beta=1$. Этот подход автоматически предполагает по отношению к информации закон возрастающей отдачи, так как для данной функции независимо от значений входящих в нее параметров $\frac{\partial^2 W}{\partial I^2} > 0$

Обособление информации в фактор производства, параллельно с развитием технологического применения науки, формирует особую информационную сферу в общественном воспроизводстве. Становится необходимым научное обоснование данных процессов, их условий, социально-экономических последствий.

Классический подход определяет три основные фактора производства: труд, землю и капитал. Под капиталом понимается весь накопленный запас средств, необходимых для производства материальных благ. Информация как накопленный запас средств не рассматривается, но присутствует, потому

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 93 / 162 74,2%

капитала. Заметим, что по отношению к информации закон убывающей отдачи в его локальной, "пофакторной" формулировке бессмыслен, ибо он утверждает убывание отдачи от инвестиций в прирост данного фактора производства в краткосрочном периоде, т.е. при неизменности прочих факторов производства. В то же время, прирост научно-технической информации в производственном процессе автоматически предполагает модернизацию производства и повышение квалификации работников, т.е. изменение всех участвующих в этом процессе факторов производства.

Вместе с тем, закон убывающей производительности капитала в его глобальной, "агрегированной" формулировке, касающейся долгосрочного периода и утверждающей убывание средней отдачи от добавочных инвестиций равной величины в одну и ту же отрасль хозяйства, вполне осмыслен и верен на определенных стадиях жизненного цикла технологических укладов. В частности, этот закон характеризует технико-экономическую динамику последней фазы жизненного цикла кластеров нововведений, покидающих производственный процесс и подлежащих замене новыми, овеществляющими более совершенные технологические принципы.

В соответствии с различием между технологической и экономической эффективностью выбор оптимального производственного процесса часто описывается как инженерно-техническое решение, за которым следует экономическое решение. Для обобщения инженерной информации о

технологических способах производства доступных для данной фирмы, экономисты пользуются производственной функцией фирмы. Производственная функция фирмы задает максимальный объем выпуска продукции, который фирма может произвести при любом заданном наборе ресурсов. Поскольку производственная функция дает величину максимального выпуска, который может быть произведен, то она показывает

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 124 / 200 16,9%

ческих способах производства доступных для данной фирмы, экономисты пользуются производственной функцией фирмы. Производственная функция фирмы задает максимальный объем выпуска продукции, который фирма может произвести при любом заданном наборе ресурсов. Поскольку производственная функция дает величину максимального выпуска, который может быть произведен, то она показывает результаты альтернативных технологически эффективных способов производства.

Первоначальные попытки включить в производственную функцию научно-техническую информацию как самостоятельный фактор производства наряду с трудом и капиталом выглядели как модификации функции типа Кобба — Дугласа, а именно:

$W(t) = \alpha K^{\alpha} L^{\beta} I^{\gamma}$, где все константы положительны, $\alpha + \beta + \gamma = 1$.

При таком подходе $\frac{\partial^2 W}{\partial I^2} < 0$, поэтому тем самым постулируется, что по отношению к информации как фактору производства имеет место закон убывающей отдачи. Одновременно другими авторами предлагалась модификация типа $W(t) = \alpha K^{\alpha} L^{\beta} e^{\gamma I}$, где все константы положительны и $\alpha + \beta = 1$. Этот подход автоматически предполагает по отношению к информации закон возрастающей отдачи, так как для данной функции независимо от значений входящих в нее параметров $\frac{\partial^2 W}{\partial I^2} > 0$

Обособление информации в фактор производства, параллельно с развитием технологического применения науки, формирует особую информационную сферу в общественном воспроизводстве. Становится необходимым научное обоснование данных процессов, их условий, социально-экономических последствий.

Классический подход определяет три основные фактора производства: труд, землю и капитал. Под капиталом понимается весь накопленный запас средств, необходимых для производства материальных благ. Информация как накопленный запас средств не рассматривается, но присутствует, потому

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 94 / 162 74,2%

результаты альтернативных технологически эффективных способов производства[1].

Первоначальные попытки включить в производственную функцию научно-техническую информацию как самостоятельный фактор производства наряду с трудом и капиталом выглядели как модификации функции типа Кобба — Дугласа, а именно:

$W(t) = \alpha K^{\alpha} L^{\beta} I^{\gamma}$, где все константы положительны, $\alpha + \beta + \gamma = 1$.

При таком подходе $\frac{\partial^2 W}{\partial I^2} < 0$, поэтому тем самым постулируется, что по отношению к информации как фактору производства имеет место закон убывающей отдачи. Одновременно другими авторами предлагалась модификация типа $W(t) = \alpha K^{\alpha} L^{\beta} e^{\gamma I}$, где все константы положительны и $\alpha + \beta = 1$. Этот подход автоматически предполагает по отношению к информации закон возрастающей отдачи, так как для данной функции независимо от значений входящих в нее параметров $\frac{\partial^2 W}{\partial I^2} > 0$

Обособление информации в фактор производства, параллельно с развитием технологического применения науки, формирует особую информационную сферу в общественном воспроизводстве. Становится необходимым научное обоснование данных процессов, их условий, социально-экономических последствий.

Классический подход определяет три основные фактора производства: труд, землю и капитал. Под капиталом понимается весь накопленный запас средств, необходимых для производства материальных благ. Информация как накопленный запас средств не рассматривается, но присутствует, потому что экономическая ситуация уточняется, определяется и конкретизируется на основе некоторых данных. Интересно, что если в понятие капитала включить информацию, как одно из средств для производства материальных благ (и информации в том числе), то можно построить движение информации по

[1] Фишер С. Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М. Дело. 1993. С.137

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 125 / 200 16,9%

что экономическая ситуация уточняется, определяется и конкретизируется на основе некоторых данных. Интересно, что если в понятие капитала включить информацию, как одно из средств для производства материальных благ (и информации в том числе), то можно построить движение информации по классической схеме, то есть описать переход его из денежной формы в производительную, затем в товарную и т.д. При этом новая информация либо покупается, либо производится, либо продается, что не противоречит действительности.

С помощью вероятностно-статистических методов К. Шеннон обосновал количественный подход к определению информации: при получении информации уменьшается степень неопределенности по отношению к объекту, явлению, процессу. Понятие "количество информации" отождествляется некоторыми авторами с понятием информации вообще. При рассмотрении информации, обращающейся в обществе, количественных методов недостаточно. Здесь на первый план выступают качественные характеристики: смысл, ценность, полезность, политическая значимость и так далее. Обращение к качественной стороне информации вызвало появление новых подходов к определению этой категории.

Аксиологический подход связывает понятие информации с понятием ценности, практической значимости. Ценность информации носит субъективный характер, зависит от цели, которую преследует ее потребитель. Если поставленная задача решена, то использованная информация для него уже не представляет интереса, она утрачивает ценность. Таким образом, в обществе, помимо информации, обладающей ценностью, присутствует информация, которая не имеет ценности либо обладает отрицательной ценностью. Экономический рост интерпретируется как движение равновесного состояния во времени под влиянием реакции фирм на увеличение предложения производственных ресурсов в рамках заданного множестве технологий.

Из информации выделена технология как совокупность знаний о способах и средствах проведения производственных процессов и принята кон-

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 94 / 162 74,2%

результаты альтернативных технологически эффективных способов производства[1].

Первоначальные попытки включить в производственную функцию научно-техническую информацию как самостоятельный фактор производства наряду с трудом и капиталом выглядели как модификации функции типа Кобба — Дугласа, а именно:

$W(t) = \alpha K^{\alpha} L^{\beta} I^{\gamma}$, где все константы положительны, $\alpha + \beta + \gamma = 1$.

При таком подходе $\frac{\partial^2 W}{\partial I^2} < 0$, поэтому тем самым постулируется, что по отношению к информации как фактору производства имеет место закон убывающей отдачи. Одновременно другими авторами предлагалась модификация типа $W(t) = \alpha K^{\alpha} L^{\beta} e^{\gamma I}$, где все константы положительны и $\alpha + \beta = 1$. Этот подход автоматически предполагает по отношению к информации закон возрастающей отдачи, так как для данной функции независимо от значений входящих в нее параметров $\frac{\partial^2 W}{\partial I^2} > 0$

Обособление информации в фактор производства, параллельно с развитием технологического применения науки, формирует особую информационную сферу в общественном воспроизводстве. Становится необходимым научное обоснование данных процессов, их условий, социально-экономических последствий.

Классический подход определяет три основные фактора производства: труд, землю и капитал. Под капиталом понимается весь накопленный запас средств, необходимых для производства материальных благ. Информация как накопленный запас средств не рассматривается, но присутствует, потому

что экономическая ситуация уточняется, определяется и конкретизируется на основе некоторых данных. Интересно, что если в понятие капитала включить информацию, как одно из средств для производства материальных благ (и информации в том числе), то можно построить движение информации по

[1] Фишер С. Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М. Дело. 1993. С.137

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 125 / 200 16,9%

что экономическая ситуация уточняется, определяется и конкретизируется на основе некоторых данных. Интересно, что если в понятие капитала включить информацию, как одно из средств для производства материальных благ (и информации в том числе), то можно построить движение информации по классической схеме, то есть описать переход его из денежной формы в производительную, затем в товарную и т.д. При этом новая информация либо покупается, либо производится, либо продается, что не противоречит действительности.

С помощью вероятностно-статистических методов К. Шеннон обосновал количественный подход к определению информации: при получении информации уменьшается степень неопределенности по отношению к объекту, явлению, процессу. Понятие "количество информации" отождествляется некоторыми авторами с понятием информации вообще. При рассмотрении информации, обращающейся в обществе, количественных методов недостаточно. Здесь на первый план выступают качественные характеристики: смысл, ценность, полезность, политическая значимость и так далее. Обращение к качественной стороне информации вызвало появление новых подходов к определению этой категории.

Аксиологический подход связывает понятие информации с понятием ценности, практической значимости. Ценность информации носит субъективный характер, зависит от цели, которую преследует ее потребитель. Если поставленная задача решена, то использованная информация для него уже не представляет интереса, она утрачивает ценность. Таким образом, в обществе, помимо информации, обладающей ценностью, присутствует информация, которая не имеет ценности либо обладает отрицательной ценностью. Экономический рост интерпретируется как движение равновесного состояния во времени под влиянием реакции фирм на увеличение предложения производственных ресурсов в рамках заданного множестве технологий.

Из информации выделена технология как совокупность знаний о способах и средствах проведения производственных процессов и принята кон-

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 95 / 162 74,1%

классической схеме, то есть описать переход его из денежной формы в производительную, затем в товарную и т.д. При этом новая информация либо покупается, либо производится, либо продается, что не противоречит действительности.

С помощью вероятностно-статистических методов К. Шеннон обосновал количественный подход к определению информации: при получении информации уменьшается степень неопределенности по отношению к объекту, явлению, процессу. Понятие "количество информации" отождествляется некоторыми авторами с понятием информации вообще. При рассмотрении информации, обращающейся в обществе, количественных методов недостаточно. Здесь на первый план выступают качественные характеристики: смысл, ценность, полезность, политическая значимость и так далее. Обращение к качественной стороне информации вызвало появление новых подходов к определению этой категории.

Аксиологический подход связывает понятие информации с понятием ценности, практической значимости. Ценность информации носит субъективный характер, зависит от цели, которую преследует ее потребитель. Если поставленная задача решена, то использованная информация для него уже не представляет интереса, она утрачивает ценность. Таким образом, в обществе, помимо информации, обладающей ценностью, присутствует информация, которая не имеет ценности либо обладает отрицательной ценностью. Экономический рост интерпретируется как движение равновесного состояния во времени под влиянием реакции фирм на увеличение предложения производственных ресурсов в рамках заданного множестве технологий.

Из информации выделена технология как совокупность знаний о способах и средствах проведения производственных процессов и принята конкретно определенной во времени, что реально невозможно из-за неопределенности инновационных процессов. Поэтому Й. Шумпетер вводит

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 126 / 200 17%

кретно определенной во времени, что реально невозможно из-за неопределенности инновационных процессов. Поэтому Й. Шумпетер вводит понятие нововведения - фактора, нарушающего равновесие. При переходе экономической системы к новому устойчивому состоянию под действием механизмов конкуренции, предприниматель, первым использовавший нововведение, получает избыточную прибыль, величина которой уменьшается по мере применения данного нововведения другими. Внедрение нововведения и последующий процесс восстановления экономического равновесия на новом уровне отражает неравномерность экономического роста. При таком подходе понятие нововведение предполагает движение, развитие технологического знания, а следовательно, и информации.

С позиций современной экономической теории, важно преодоление технической и технологической ограниченности понятия "информация", понимание его как отдельного момента процесса труда и соответствующий подход к информации как к средству производства. Как экономический ресурс, информация предназначена для обмена, имеется в ограниченном количестве, на нее предъявляется платежеспособный спрос. Информационный ресурс влияет на эффективность производства и экономический рост без физического увеличения традиционных ресурсов; оказывает непосредственное действие на субъективный фактор производства, на человека, его интеллектуальный уровень, характер его социального и экономического поведения; способствует ускорению воспроизводства, сокращению времени производства и времени обращения.

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 95 / 162 74,1%

классической схеме, то есть описать переход его из денежной формы в производительную, затем в товарную и т.д. При этом новая информация либо покупается, либо производится, либо продается, что не противоречит действительности.

С помощью вероятностно-статистических методов К. Шеннон обосновал количественный подход к определению информации: при получении информации уменьшается степень неопределенности по отношению к объекту, явлению, процессу. Понятие "количество информации" отождествляется некоторыми авторами с понятием информации вообще. При рассмотрении информации, обращающейся в обществе, количественных методов недостаточно. Здесь на первый план выступают качественные характеристики: смысл, ценность, полезность, политическая значимость и так далее. Обращение к качественной стороне информации вызвало появление новых подходов к определению этой категории.

Аксиологический подход связывает понятие информации с понятием ценности, практической значимости. Ценность информации носит субъективный характер, зависит от цели, которую преследует ее потребитель. Если поставленная задача решена, то использованная информация для него уже не представляет интереса, она утрачивает ценность. Таким образом, в обществе, помимо информации, обладающей ценностью, присутствует информация, которая не имеет ценности либо обладает отрицательной ценностью. Экономический рост интерпретируется как движение равновесного состояния во времени под влиянием реакции фирм на увеличение предложения производственных ресурсов в рамках заданного множестве технологий.

Из информации выделена технология как совокупность знаний о способах и средствах проведения производственных процессов и принята конкретно определенной во времени, что реально невозможно из-за неопределенности инновационных процессов. Поэтому Й. Шумпетер вводит

ная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 126 / 200 17%

кретно определенной во времени, что реально невозможно из-за неопределенности инновационных процессов. Поэтому Й. Шумпетер вводит понятие нововведения - фактора, нарушающего равновесие. При переходе экономической системы к новому устойчивому состоянию под действием механизмов конкуренции, предприниматель, первым использовавший нововведение, получает избыточную прибыль, величина которой уменьшается по мере применения данного нововведения другими. Внедрение нововведения и последующий процесс восстановления экономического равновесия на новом уровне отражает неравномерность экономического роста. При таком подходе понятие нововведение предполагает движение, развитие технологического знания, а следовательно, и информации.

С позиций современной экономической теории, важно преодоление технической и технологической ограниченности понятия "информация", понимание его как отдельного момента процесса труда и соответствующий подход к информации как к средству производства. Как экономический ресурс, информация предназначена для обмена, имеется в ограниченном количестве, на нее предъявляется платежеспособный спрос. Информационный ресурс влияет на эффективность производства и экономический рост без физического увеличения традиционных ресурсов; оказывает непосредственное действие на субъективный фактор производства, на человека, его интеллектуальный уровень, характер его социального и экономического поведения; способствует ускорению воспроизводства, сокращению времени производства и времени обращения.

Главная Инструменты Шмелев МВ.pdf × 96 / 162 73,9%

понятие нововведения - фактора, нарушающего равновесие[1]. При переходе экономической системы к новому устойчивому состоянию под действием механизмов конкуренции, предприниматель, первым использовавший нововведение, получает избыточную прибыль, величина которой уменьшается по мере применения данного нововведения другими. Внедрение нововведения и последующий процесс восстановления экономического равновесия на новом уровне отражает неравномерность экономического роста. При таком подходе понятие нововведение предполагает движение, развитие технологического знания, а следовательно, и информации.

С позиций современной экономической теории, важно преодоление технической и технологической ограниченности понятия "информация", понимание его как отдельного момента процесса труда и соответствующий подход к информации как к средству производства. Как экономический ресурс, информация предназначена для обмена, имеется в ограниченном количестве, на нее предъявляется платежеспособный спрос. Информационный ресурс влияет на эффективность производства и экономический рост без физического увеличения традиционных ресурсов; оказывает непосредственное действие на субъективный фактор производства, на человека, его интеллектуальный уровень, характер его социального и экономического поведения; способствует ускорению воспроизводства, сокращению времени производства и времени обращения.

Признание роли информации как одного из важных факторов, влияющих на положение на рынке, приводит к выводу о необходимости теории общего конкурентного равновесия. В этой теории единственным фактором, определяющим поведение индивидов, является цена, которая выполняет функцию сигнала, передающего обществу информацию об ограниченности ресурсов. Сам факт распространения и поиска сигналов подтверждает тезис о том, что на экономическое поведение влияют, помимо цен, и другие факторы. Как уже отмечалось, экономическая роль

[1] Шумпетер Й. Теория экономического развития. / Пер. с нем. М.: 1982. С.169, 298.

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Во
139 / 200 16,9%

шения с государственным блоком "спирали", который непосредственно участвует в доходах отрасли в качестве совладельца крупного бизнеса.

3. Государство - остальной бизнес. Большинство предприятий других отраслей пока не выходит из стагнации, начавшейся с конца прошлого века. Те предприятия, которые в состоянии выйти на инновационный рынок для создания импортозамещающей продукции, предъявляют спрос преимущественно на импортное оборудование.

4. Наука - бизнес. Это взаимодействие пока еще остается недостаточно развитым и не может рассматриваться в качестве согласованной «спирали» развития.

«Двойные спирали» в новых условиях рыночных отношений сохраняют устойчивые технологические «ловушки», поскольку в них заинтересованы все участники инновационного процесса. Государство, в целом отвечающее за успешный переход к новым технологическим траекториям, не может преодолеть такие «ловушки» из-за того, что в его взаимодействии с другими участниками по-прежнему доминируют вертикальные отношения, не отвечающие современным инновационным требованиям.

Государство, как следует из рассмотрения «двойных спиралей», практически участвует во всех из них. Поэтому важным условием формирования рыночной инновационной системы является трансформация способов и моделей самой государственной деятельности. Актуальное направление реформирования - это переход от государственного управления к политике гибкого реагирования.

Для того чтобы объединить интересы основных участников Национальной инновационной системы формируется новый механизм — технологические платформы (комплексный инструмент, объединяющий всех основных акторов в области науки, технологий и инноваций).

В центре нашего внимания находится проблематика выстраивания взаимодействия между ключевыми субъектами в инновационной сфере: вузами, научными организациями, бизнесом и государством. Во всем мире их

Главная Инструменты Рудник ПБ.pdf × Во
2 / 10 72%

Тема развития национальной инновационной системы в связи с рядом государственных инициатив приобретает сегодня новое звучание. В центре нашего внимания находится проблематика выстраивания взаимодействия между ключевыми субъектами в инновационной сфере: вузами, научными организациями, бизнесом и государством. Во всем мире их координация и кооперация признаются фактором, в значительной степени определяющим эффективность функционирования инновационной системы. Вместе с тем, в России подобные взаимосвязи еще не получили должного развития. Этим и объясняется актуальность рассматриваемой нами темы. От того, удастся ли выстроить продуктивные взаимоотношения обозначенных выше групп субъектов, в значительной мере зависит переход экономики на инновационную траекторию. Процесс формирования таких связей находится на начальном этапе и носит неустойчивый характер. Это обусловлено рядом объективных причин, прежде всего взаимным непониманием стратегических интересов сторон, корни которого кроются в сложившейся модели развития.

В силу отсутствия стимулов к инновационной деятельности промышленный сектор не заинтересован в участии в реализации стратегических направлений исследований и разработок (ИиР). В свою очередь, на фоне слабой инновационной активности бизнеса наука вынуждена ориентироваться на государственный заказ. В последние годы в совместных проектах с научными организациями участвовали не более 16% компаний. Основным источником знаний для 0.7% из них выступали академические институты; для 2.6–2.9% — отраслевые институты, и 0.9% — вузы [ГУ–ВШЭ, 2010а].

До недавнего времени задача преодоления сложившегося разрыва не ставилась в фокус внимания на правительственном уровне. Возможность появления решений «снизу» всерьез пока не воспринимается — российский бизнес проявляет слишком слабую заинтересованность в инновациях.

Тем не менее ситуация меняется. Начало переменам положили инициативы в сфере частно-государственного партнерства. Эта концепция охватывает множество разных видов кооперации, различающихся по масштабам, структурам и целям, на которые они направлены. В международной практике частно-государственные партнерства определяются следующими характеристиками: наличие формальных взаимоотношений участников, общих целей и четко выраженный интерес общества; участие правительства в качестве партнера, а не регулятора; вовлеченность всех сторон в процесс управления и финансирования [OECD, 2004].

В ведущих странах частно-государственное партнерство давно признается эффективным инструментом укрепления связей между ключевыми игроками инновационной системы. Поэтому его внедрение и в России выглядит вполне закономерно.

Европейский опыт технологических платформ

В Европейском Союзе сформировались многолетние традиции частно-государственного партнерства, реализуются различные программы стимулирования кооперации между университетами, государственными исследовательскими институтами и частными фирмами, где последние выступают ядром в партнерском альянсе. Одной из разновидностей подобных инициатив являются технологические платформы (ТП) — комплексный инструмент, объединяющий всех основных акторов в области науки, технологий и инноваций.

В зависимости от фокуса научно-технологического развития различают четыре вида частно-государственных партнерств в инновационной сфере, ориентированных на:

- **Рынок.** Центральное место занимает субсидирование исследований и разработок частного сектора.
- **Региональное развитие (кластеры).** Акцент делается на расширение сетевых связей и инфраструктуры промышленных ИиР.
- **Решение ключевых задач государства.** Важная роль принадлежит госзакупкам.
- **Улучшение взаимодействия науки и бизнеса.** Проведение ИиР в общественном секторе и трансфер технологий [OECD, 2004].

К последней из перечисленных групп и относятся технологические платформы.

Попытки создания инструментов инновационной политики, нацеленных на улучшение взаимодействия между наукой и промышленностью, предпринимаются в Европе уже не одно десятилетие [*Kuhlmann*, 2001]. Во многих регионах были приняты программы поддержки кооперации в сфере ИиР между университетами, государственными научными центрами и бизнесом. Среди них, в качестве примера, можно выделить региональные технологические планы (regional technology plans), стартовавшие в 1993 г., и программу «ЭВРИКА» (EURECA) — в 1985 г. Первые ориентировались на формирование инновационных стратегий на уровне территорий, в рамках которых оказывалась поддержка «менее благоприятным регионам» («less favored regions»), не имевшим опыта планирования инновационной политики. Задача заключалась в преодолении укоренившейся практики принятия решений «сверху вниз». С этой целью Европейская комиссия воспользовалась «консенсус-подходом», при котором в процесс вовлекался широкий круг стейкхолдеров. Участники совместными усилиями выявляли сильные и слабые стороны региональной инновационной системы, разрабатывали приоритеты развития и пилотные инновационные проекты. В программе, координировавшейся Еврокомиссией, участвовали семь регионов, выстроивших систему непрерывного планирования научно-технической и инновационной политики [*Landabaso*, 1997].

Межстрановая инициатива «ЭВРИКА» была направлена на повышение производительности и конкурентоспособности европейской промышленности в области передовых технологий. Она формировалась по принципу «снизу вверх», базировалась на относительно небольшом бюрократическом аппарате и предусматривала проекты двух типов: «стратегические» — с масштабным финансированием, направленные, в частности, на реструктуризацию целых секторов промышленности; и «стандартные» — осуществлявшиеся в интересах отдельных участников, с бюджетом не более 1 млн евро [*Georghiou et al.*, 1999]. В то время повестку ИиР в международных и национальных программах определяли научные организации и университеты. Подобный процесс был недостаточно эффективен, так как сто-

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Во
140 / 200 17%

координация и кооперация признаются фактором, в значительной степени определяющим эффективность функционирования инновационной системы. Вместе с тем, в России подобные взаимосвязи еще не получили должного развития. Процесс формирования таких связей находится на начальном этапе и носит неустойчивый характер. Это обусловлено рядом объективных причин, прежде всего взаимным непониманием стратегических интересов сторон, корни которого кроются в сложившейся модели развития. В силу отсутствия стимулов к инновационной деятельности промышленный сектор не заинтересован в участии в реализации стратегических направлений исследований и разработок (ИиР). В свою очередь, на фоне слабой инновационной активности бизнеса наука вынуждена ориентироваться на государственный заказ. В последние годы в совместных проектах с научными организациями участвовали не более 16% компаний. Основным источником знаний для 0.7% из них выступали академические институты; для 2.6–2.9% — отраслевые институты, и 0.9% — вузы. До недавнего времени задача преодоления сложившегося разрыва не ставилась в фокус внимания на правительственном уровне. Возможность появления решений «снизу» всерьез пока не воспринимается — российский бизнес проявляет слишком слабую заинтересованность в инновациях. Тем не менее ситуация меняется. Начало переменам положили инициативы в сфере частно-государственного партнерства. Эта концепция охватывает множество разных видов кооперации, различающихся по масштабам, структурам и целям, на которые они направлены.

Частно-государственное партнерство представляется в качестве сложной многоуровневой системы экономических и социальных отношений, субъекты которых представлены экономическими агентами разных форм собственности и органами власти разных уровней. Социальная ориентация экономических отношений обусловлена реализацией соответствующих стратегических целей и интересов партнеров, разделяющих общий интерес партнерства.

Главная Инструменты Рудник ПБ.pdf × Во
2 / 10 72%

Тема развития национальной инновационной системы в связи с рядом государственных инициатив приобретает сегодня новое звучание. В центре нашего внимания находится проблематика выстраивания взаимодействия между ключевыми субъектами в инновационной сфере: вузами, научными организациями, бизнесом и государством. Во всем мире их координация и кооперация признаются фактором, в значительной степени определяющим эффективность функционирования инновационной системы. Вместе с тем, в России подобные взаимосвязи еще не получили должного развития. Этим и объясняется актуальность рассматриваемой нами темы. От того, удастся ли выстроить продуктивные взаимоотношения обозначенных выше групп субъектов, в значительной мере зависит переход экономики на инновационную траекторию. Процесс формирования таких связей находится на начальном этапе и носит неустойчивый характер. Это обусловлено рядом объективных причин, прежде всего взаимным непониманием стратегических интересов сторон, корни которого кроются в сложившейся модели развития.

В силу отсутствия стимулов к инновационной деятельности промышленный сектор не заинтересован в участии в реализации стратегических направлений исследований и разработок (ИиР). В свою очередь, на фоне слабой инновационной активности бизнеса наука вынуждена ориентироваться на государственный заказ. В последние годы в совместных проектах с научными организациями участвовали не более 16% компаний. Основным источником знаний для 0.7% из них выступали академические институты; для 2.6–2.9% — отраслевые институты, и 0.9% — вузы [ГУ–ВШЭ, 2010а].

До недавнего времени задача преодоления сложившегося разрыва не ставилась в фокус внимания на правительственном уровне. Возможность появления решений «снизу» всерьез пока не воспринимается — российский бизнес проявляет слишком слабую заинтересованность в инновациях.

Тем не менее ситуация меняется. Начало переменам положили инициативы в сфере частно-государственного партнерства. Эта концепция охватывает множество разных видов кооперации, различающихся по масштабам, структурам и целям, на которые они направлены. В международной практике частно-государственные партнерства определяются следующими характеристиками: наличие формальных взаимоотношений участников, общих целей и четко выраженный интерес общества; участие правительства в качестве партнера, а не регулятора; вовлеченность всех сторон в процесс управления и финансирования [OECD, 2004].

В ведущих странах частно-государственное партнерство давно признается эффективным инструментом укрепления связей между ключевыми игроками инновационной системы. Поэтому его внедрение и в России выглядит вполне закономерно.

Европейский опыт технологических платформ

В Европейском Союзе сформировались многолетние традиции частно-государственного партнерства, реализуются различные программы стимулирования кооперации между университетами, государственными исследовательскими институтами и частными фирмами, где последние выступают ядром в партнерском альянсе. Одной из разновидностей подобных инициатив являются технологические платформы (ТП) — комплексный инструмент, объединяющий всех основных акторов в области науки, технологий и инноваций.

В зависимости от фокуса научно-технологического развития различают четыре вида частно-государственных партнерств в инновационной сфере, ориентированных на:

- **Рынок.** Центральное место занимает субсидирование исследований и разработок частного сектора.
- **Региональное развитие (кластеры).** Акцент делается на расширение сетевых связей и инфраструктуры промышленных ИиР.
- **Решение ключевых задач государства.** Важная роль принадлежит госзакупкам.
- **Улучшение взаимодействия науки и бизнеса.** Проведение ИиР в общественном секторе и трансфер технологий [OECD, 2004].

К последней из перечисленных групп и относятся технологические платформы.

Попытки создания инструментов инновационной политики, нацеленных на улучшение взаимодействия между наукой и промышленностью, предпринимаются в Европе уже не одно десятилетие [*Kuhlmann*, 2001]. Во многих регионах были приняты программы поддержки кооперации в сфере ИиР между университетами, государственными научными центрами и бизнесом. Среди них, в качестве примера, можно выделить региональные технологические планы (regional technology plans), стартовавшие в 1993 г., и программу «ЭВРИКА» (EURECA) — в 1985 г. Первые ориентировались на формирование инновационных стратегий на уровне территорий, в рамках которых оказывалась поддержка «менее благоприятным регионам» («less favored regions»), не имевшим опыта планирования инновационной политики. Задача заключалась в преодолении укоренившейся практики принятия решений «сверху вниз». С этой целью Европейская комиссия воспользовалась «консенсус-подходом», при котором в процесс вовлекался широкий круг стейкхолдеров. Участники совместными усилиями выявляли сильные и слабые стороны региональной инновационной системы, разрабатывали приоритеты развития и пилотные инновационные проекты. В программе, координировавшейся Еврокомиссией, участвовали семь регионов, выстроивших систему непрерывного планирования научно-технической и инновационной политики [*Landabaso*, 1997].

Межстрановая инициатива «ЭВРИКА» была направлена на повышение производительности и конкурентоспособности европейской промышленности в области передовых технологий. Она формировалась по принципу «снизу вверх», базировалась на относительно небольшом бюрократическом аппарате и предусматривала проекты двух типов: «стратегические» — с масштабным финансированием, направленные, в частности, на реструктуризацию целых секторов промышленности; и «стандартные» — осуществлявшиеся в интересах отдельных участников, с бюджетом не более 1 млн евро [*Georghiou et al.*, 1999]. В то время повестку ИиР в международных и национальных программах определяли научные организации и университеты. Подобный процесс был недостаточно эффективен, так как сто-

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Во
141 / 200 17%

Частно-государственное партнерство можно с полным основанием отнести к системам процессного типа, поскольку основной ее функцией является достижение однородности системы и гармонизации взаимодействия элементов, входящих в ее состав.

В ведущих странах частно-государственное партнерство давно признается эффективным инструментом укрепления связей между ключевыми игроками инновационной системы. Поэтому его внедрение и в России выглядит вполне закономерно.

Таблица 17

Сопоставление характеристик российских и европейских технологических платформ

	ЕС	Россия
Решаемые проблемы	Дублирование ИиР, провалы в распределении бюджетных средств	Низкая инновационная активность бизнеса, разрыв между наукой и бизнесом
Функции государства как участника ТП	Согласование программ ИиР и кооперация на доконкурентной стадии, лоббирование интересов промышленности	Государственное софинансирование ИиР, поддержка кооперации участников на доконкурентной стадии
Инициаторы	Крупные промышленные предприятия частного сектора	Федеральные органы исполнительной власти, вузы, государственные научные организации
Структура участников	Высокая доля частных промышленных предприятий	Высокая доля компаний с госучастием, вузов и научных организаций
Роль органов власти	Координация взаимодействия участников	Инициирование платформ, создание условий для кооперации акторов

Важную роль в процессе формирования платформ играют Форсайт-исследования, обеспечивающие максимальное вовлечение всех основных стейкхолдеров. Ориентиром здесь может служить европейская практика, в которой закрепился поэтапный процесс поиска консенсуса по методу последовательных приближений: на начальном этапе формируется общее стратегическое видение, и уже затем происходит переход к более частным вопросам разработки дорожной карты и программы ИиР.

Созданная Платформа позволит обеспечить эффективное взаимодействие государства, высокотехнологичного бизнеса, научных коллективов и организаций-производителей продукции и услуг Платформы и создать эффективно функционирующую инновационную среду в научном и бизнес сообществах, заинтересованных в развитии суперкомпьютерных технологий, и сформировать полный инновационный цикл от генерации знаний до создания

Главная Инструменты Рудник ПБ.pdf × Вой
2 / 10 72%

Тема развития национальной инновационной системы в связи с рядом государственных инициатив приобретает сегодня новое звучание. В центре нашего внимания находится проблематика выстраивания взаимодействия между ключевыми субъектами в инновационной сфере: вузами, научными организациями, бизнесом и государством. Во всем мире их координация и кооперация признаются фактором, в значительной степени определяющим эффективность функционирования инновационной системы. Вместе с тем, в России подобные взаимосвязи еще не получили должного развития. Этим и объясняется актуальность рассматриваемой нами темы. От того, удастся ли выстроить продуктивные взаимоотношения обозначенных выше групп субъектов, в значительной мере зависит переход экономики на инновационную траекторию. Процесс формирования таких связей находится на начальном этапе и носит неустойчивый характер. Это обусловлено рядом объективных причин, прежде всего взаимным непониманием стратегических интересов сторон, корни которого кроются в сложившейся модели развития.

В силу отсутствия стимулов к инновационной деятельности промышленный сектор не заинтересован в участии в реализации стратегических направлений исследований и разработок (ИиР). В свою очередь, на фоне слабой инновационной активности бизнеса наука вынуждена ориентироваться на государственный заказ. В последние годы в совместных проектах с научными организациями участвовали не более 16% компаний. Основным источником знаний для 0.7% из них выступали академические институты; для 2.6–2.9% — отраслевые институты, и 0.9% — вузы [ГУ–ВШЭ, 2010а].

До недавнего времени задача преодоления сложившегося разрыва не ставилась в фокус внимания на правительственном уровне. Возможность появления решений «снизу» всерьез пока не воспринимается — российский бизнес проявляет слишком слабую заинтересованность в инновациях.

Тем не менее ситуация меняется. Начало переменам положили инициативы в сфере частно-государственного партнерства. Эта концепция охватывает множество разных видов кооперации, различающихся по масштабам, структурам и целям, на которые они направлены. В международной практике частно-государственные партнерства определяются следующими характеристиками: наличие формальных взаимоотношений участников, общих целей и четко выраженный интерес общества; участие правительства в качестве партнера, а не регулятора; вовлеченность всех сторон в процесс управления и финансирования [OECD, 2004].

В ведущих странах частно-государственное партнерство давно признается эффективным инструментом укрепления связей между ключевыми игроками инновационной системы. Поэтому его внедрение и в России выглядит вполне закономерно.

Европейский опыт технологических платформ

В Европейском Союзе сформировались многолетние традиции частно-государственного партнерства, реализуются различные программы стимулирования кооперации между университетами, государственными исследовательскими институтами и частными фирмами, где последние выступают ядром в партнерском альянсе. Одной из разновидностей подобных инициатив являются технологические платформы (ТП) — комплексный инструмент, объединяющий всех основных акторов в области науки, технологий и инноваций.

В зависимости от фокуса научно-технологического развития различают четыре вида частно-государственных партнерств в инновационной сфере, ориентированных на:

- **Рынок.** Центральное место занимает субсидирование исследований и разработок частного сектора.
- **Региональное развитие (кластеры).** Акцент делается на расширение сетевых связей и инфраструктуры промышленных ИиР.
- **Решение ключевых задач государства.** Важная роль принадлежит госзакупкам.
- **Улучшение взаимодействия науки и бизнеса.** Проведение ИиР в общественном секторе и трансфер технологий [OECD, 2004].

К последней из перечисленных групп и относятся технологические платформы.

Попытки создания инструментов инновационной политики, нацеленных на улучшение взаимодействия между наукой и промышленностью, предпринимаются в Европе уже не одно десятилетие [*Kuhlmann*, 2001]. Во многих регионах были приняты программы поддержки кооперации в сфере ИиР между университетами, государственными научными центрами и бизнесом. Среди них, в качестве примера, можно выделить региональные технологические планы (regional technology plans), стартовавшие в 1993 г., и программу «ЭВРИКА» (EURECA) — в 1985 г. Первые ориентировались на формирование инновационных стратегий на уровне территорий, в рамках которых оказывалась поддержка «менее благоприятным регионам» («less favored regions»), не имевшим опыта планирования инновационной политики. Задача заключалась в преодолении укоренившейся практики принятия решений «сверху вниз». С этой целью Европейская комиссия воспользовалась «консенсус-подходом», при котором в процесс вовлекался широкий круг стейкхолдеров. Участники совместными усилиями выявляли сильные и слабые стороны региональной инновационной системы, разрабатывали приоритеты развития и пилотные инновационные проекты. В программе, координировавшейся Еврокомиссией, участвовали семь регионов, выстроивших систему непрерывного планирования научно-технической и инновационной политики [*Landabaso*, 1997].

Межстрановая инициатива «ЭВРИКА» была направлена на повышение производительности и конкурентоспособности европейской промышленности в области передовых технологий. Она формировалась по принципу «снизу вверх», базировалась на относительно небольшом бюрократическом аппарате и предусматривала проекты двух типов: «стратегические» — с масштабным финансированием, направленные, в частности, на реструктуризацию целых секторов промышленности; и «стандартные» — осуществлявшиеся в интересах отдельных участников, с бюджетом не более 1 млн евро [*Georghiou et al.*, 1999]. В то время повестку ИиР в международных и национальных программах определяли научные организации и университеты. Подобный процесс был недостаточно эффективен, так как сто-

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Во
141 / 200 17%

Частно-государственное партнерство можно с полным основанием отнести к системам процессного типа, поскольку основной ее функцией является достижение однородности системы и гармонизации взаимодействия элементов, входящих в ее состав.

В ведущих странах частно-государственное партнерство давно признается эффективным инструментом укрепления связей между ключевыми игроками инновационной системы. Поэтому его внедрение и в России выглядит вполне закономерно.

Таблица 17

Сопоставление характеристик российских и европейских технологических платформ

	ЕС	Россия
Решаемые проблемы	Дублирование ИиР, провалы в распределении бюджетных средств	Низкая инновационная активность бизнеса, разрыв между наукой и бизнесом
Функции государства как участника ТП	Согласование программ ИиР и кооперация на доконкурентной стадии, лоббирование интересов промышленности	Государственное софинансирование ИиР, поддержка кооперации участников на доконкурентной стадии
Инициаторы	Крупные промышленные предприятия частного сектора	Федеральные органы исполнительной власти, вузы, государственные научные организации
Структура участников	Высокая доля частных промышленных предприятий	Высокая доля компаний с госучастием, вузов и научных организаций
Роль органов власти	Координация взаимодействия участников	Инициирование платформ, создание условий для кооперации акторов

Важную роль в процессе формирования платформ играют Форсайт-исследования, обеспечивающие максимальное вовлечение всех основных стейкхолдеров. Ориентиром здесь может служить европейская практика, в которой закрепился поэтапный процесс поиска консенсуса по методу последовательных приближений: на начальном этапе формируется общее стратегическое видение, и уже затем происходит переход к более частным вопросам разработки дорожной карты и программы ИиР.

Созданная Платформа позволит обеспечить эффективное взаимодействие государства, высокотехнологичного бизнеса, научных коллективов и организаций-производителей продукции и услуг Платформы и создать эффективно функционирующую инновационную среду в научном и бизнес сообществах, заинтересованных в развитии суперкомпьютерных технологий, и сформировать полный инновационный цикл от генерации знаний до создания

Главная Инструменты Рудник ПБ.pdf × Во
5 / 10 72%

гам кампании, проведенной Минэкономразвития России и Минобрнауки России в конце 2010 – начале 2011 г., среди инициаторов и игроков ТП преобладают вузы, государственные научные организации и предприятия с государственным участием.

Высокая активность вузов и НИИ в значительной степени определяется ожиданиями финансовой поддержки ИиР со стороны государства. В краткосрочной перспективе это является наиболее сильным мотивирующим фактором. Кроме того, для научного сообщества важно обеспечить представительство профильной тематики в составе вырабатываемых приоритетных направлений развития ТП.

Компании с госучастием проявляют инициативу по присоединению к существующим либо созданию «собственных» ТП преимущественно под давлением правительства. В рекомендациях по разработке программ инновационного развития компаний с госучастием зафиксировано настоятельное пожелание проработать соответствующие возможности.

В Европе ситуация обстоит иначе. Там инициаторами и ключевыми участниками ТП являются, в первую очередь, частные промышленные компании, что отчасти продиктовано теми проблемами, на решение которых направлены платформы.

Еще одной характерной чертой российских ТП является ведущая роль государства в их формировании. В какой-то мере это естественно, поскольку, с одной стороны, бизнес недостаточно ориентирован на инновационное развитие и не склонен выступать инициатором в этом процессе, а с другой — государство благодаря высокой доле контролируемых им компаний располагает основными рычагами влияния. В странах ЕС органы власти выступают скорее как модераторы взаимодействия участников ТП.

Сопоставление характеристик российских и европейских ТП представлено в табл. 1. Учитывая имеющиеся различия, представляется, что прямой перенос европейского опыта ТП на российскую почву без определенной адаптации вряд ли возможен.

Формирование российских технологических платформ

Для лучшего понимания процесса формирования ТП в России обратим внимание на последние инициативы правительства, нацеленные на преодоление разрыва во взаимодействии науки и бизнеса.

Прежде всего, следует упомянуть решение о разработке программ инновационного развития компаний с госучастием (в соответствии с поручением Президента Российской Федерации от 4 января 2010 г. №22-пр, п. 5). В течение первого полугодия 2011 г. 47 крупнейших компаний должны подготовить свои программы, в которых, в частности, будет заложено значительное увеличение корпоративных затрат на ИиР в пропорции, сопоставимой с показателями зарубежных компаний-аналогов. Рекомендации по разработке программ предусматривают участие компаний в формировании и деятельности ТП.

Уже осуществляется бюджетная поддержка кооперации вузов и промышленных предприятий с целью создания высокотехнологичных производств (Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. №218). Поскольку ТП должны способствовать формированию и реализации ИиР, этот инструмент может использоваться для поддержки совместных проектов в их рамках.

Дополнительной мерой стимулирования партнерства университетов и коммерческого сектора является содействие развитию инновационной инфраструктуры вузов (Постановление Правительства РФ от 9 апреля 2010 г. № 219). Одним из ее компонентов должны стать создаваемые в ведущих вузах центры научно-технической информации, которые призваны, среди прочего, содействовать компаниям путем их информирования о новейших разработках в той или иной сфере и подготовке долгосрочных прогнозов научно-технологического развития. Указанные центры, как и другие объекты инновационной инфраструктуры вузов, удачно вписываются в структуру ТП и могут стать существенным элементом поддержки их функционирования.

В рамках отмеченных инициатив не предусматривается прямое финансирование ТП. Скорее они могут служить опосредованной поддержке ТП по соответствующим направлениям. Более того, все они отличаются тем, что носят кратко- и среднесрочный характер. Так, вышеназванным Постановлением № 218 предусматривается предоставление субсидий вузам в 2010–2012 гг., причем это касается лишь уже сформулированных проектов.

Ощущается явный дефицит долгосрочных (с жизненным циклом более 10 лет) стратегических механизмов взаимодействия, которые позволяли бы вырабатывать консолидированную позицию заинтересованных сторон относительно перспектив научно-технологического развития на регулярной основе. Платформы могли бы восполнить этот пробел и сформировать таким образом фундамент для адресной и комплексной инновационной политики в конкретных областях. Благодаря своему длительному жизненному циклу каждая платформа может служить постоянно действующей площадкой для отра-

Табл. 1. **Сопоставление характеристик российских и европейских технологических платформ**

	ЕС	Россия
Решаемые проблемы	Дублирование ИиР, провалы в распределении бюджетных средств	Низкая инновационная активность бизнеса, разрыв между наукой и бизнесом
Функции государства как участника ТП	Согласование программ ИиР и кооперация на доконкурентной стадии, лоббирование интересов промышленности	Государственное софинансирование ИиР, поддержка кооперации участников на доконкурентной стадии
Инициаторы	Крупные промышленные предприятия частного сектора	Федеральные органы исполнительной власти, вузы, государственные научные организации
Структура участников	Высокая доля частных промышленных предприятий	Высокая доля компаний с госучастием, вузов и научных организаций
Роль органов власти	Координация взаимодействия участников	Инициирование платформ, создание условий для кооперации акторов

Главная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 141 / 200 17%

Частно-государственное партнерство можно с полным основанием отнести к системам процессного типа, поскольку основной ее функцией является достижение однородности системы и гармонизации взаимодействия элементов, входящих в ее состав.

В ведущих странах частно-государственное партнерство давно признается эффективным инструментом укрепления связей между ключевыми игроками инновационной системы. Поэтому его внедрение и в России выглядит вполне закономерно.

Таблица 17

Сопоставление характеристик российских и европейских технологических платформ

	ЕС	Россия
Решаемые проблемы	Дублирование ИиР, провалы в распределении бюджетных средств	Низкая инновационная активность бизнеса, разрыв между наукой и бизнесом
Функции государства как участника ТП	Согласование программ ИиР и кооперация на доконкурентной стадии, лоббирование интересов промышленности	Государственное софинансирование ИиР, поддержка кооперации участников на доконкурентной стадии
Инициаторы	Крупные промышленные предприятия частного сектора	Федеральные органы исполнительной власти, вузы, государственные научные организации
Структура участников	Высокая доля частных промышленных предприятий	Высокая доля компаний с госучастием, вузов и научных организаций
Роль органов власти	Координация взаимодействия участников	Инициирование платформ, создание условий для кооперации акторов

Важную роль в процессе формирования платформ играют Форсайт-исследования, обеспечивающие максимальное вовлечение всех основных стейкхолдеров. Ориентиром здесь может служить европейская практика, в которой закрепился поэтапный процесс поиска консенсуса по методу последовательных приближений: на начальном этапе формируется общее стратегическое видение, и уже затем происходит переход к более частным вопросам разработки дорожной карты и программы ИиР.

Созданная Платформа позволит обеспечить эффективное взаимодействие государства, высокотехнологичного бизнеса, научных коллективов и организаций-производителей продукции и услуг Платформы и создать эффективно функционирующую инновационную среду в научном и бизнес сообществах, заинтересованных в развитии суперкомпьютерных технологий, и сформировать полный инновационный цикл от генерации знаний до создания

Главная Инструменты Рудник ПБ.pdf × 6 / 10 72%

ботки и применения соответствующих инструментов политики.

Важную роль в процессе формирования платформ играют Форсайт-исследования, обеспечивающие максимальное вовлечение всех основных стейкхолдеров. Ориентиром здесь может служить европейская практика, в которой закрепился поэтапный процесс поиска консенсуса по методу последовательных приближений: на начальном этапе формируется общее стратегическое видение, и уже затем происходит переход к более частным вопросам разработки дорожной карты и программы ИиР.

По всей видимости, как сказано выше, российские ТП будут встраиваться в начальные стадии цикла научно-технической и инновационной политики (формирование исследовательской повестки, приоритизация, выработка политики). Здесь стоит вернуться к вопросу о месте платформ в системе ее инструментов и попытаться обозначить его более четко.

Дело в том, что в Европе ТП возникают, как правило, в тех секторах, где имеется значительный потенциал кооперации бизнеса на доконкурентной стадии ИиР. При формировании российских платформ этой проблематике также отводится существенное значение.

Здесь, по нашему мнению, уместно напомнить о такой близкой к ТП форме взаимодействия субъектов инновационной системы, как стратегический альянс. Ярким примером может служить Blu-ray-консорциум — альянс крупнейших компаний в области бытовой электроники (Sony, Samsung и др.), созданный с целью разработки технологии записи, хранения и воспроизведения информации нового поколения с использованием голубого лазера. Его возникновение во многом обусловлено двумя факторами. Во-первых, появился формат высокой четкости (High Definition, или HD), который открывал возможности достижения качества изображения, во много раз превосходящего качество формата DVD. Стало очевидным, что создание комплекса технологических и технических решений для домашнего применения, позволяющего воспроизводить изображение в формате HD, крайне востребовано потребителями и обеспечит бизнесу весьма привлекательные рыночные позиции на долгосрочную перспективу. В то же время это потребовало крупных вложений в ИиР, не только неподъемных для любого из игроков в отдельности, но и сопровождаемых высокими технологическими и инвестиционными рисками. Ключевые игроки еще не забыли уроки так называемой «первой войны форматов» (результатом которой стало появление DVD), когда «гонка» двух конкурентных форматов в значительной степени ухудшила результаты продвигавших их компаний.

Под влиянием этих факторов ведущие компании, такие как Sony, Samsung и ряд других, приняли решение объединить свои усилия на доконкурентной стадии и разделить между собой риски и затраты, связанные с разработкой технологии Blu-ray. В настоящее время, когда основной объем ИиР уже завершен и первые Blu-ray-продукты выведены на рынок, компании – участники консорциума получают доступ к результатам интеллектуальной деятельности в особом режиме. Кстати, хорошо известно, что в конкурентной гонке, последовавшей вслед за завершением базовых ИиР на доконкурентной стадии, компании Samsung удалось на полгода опередить компанию Sony в создании Blu-ray-плеера, что позволило ей первой «снять сливки».

Что касается европейских ТП как механизма частно-государственного партнерства в инновационной сфере, то их главное отличие от стратегического альянса, подобного описанному выше, состоит в том, что платформы, как правило, создаются в тех технологических областях, в которых интересы бизнеса не столь явно выражены, а интересы государства, наоборот, представлены сильнее. Это и определяет роль платформ как инструмента политики. В качестве примера в России можно было бы назвать медицинскую технику: предложение продукции отечественного производства здесь пока невелико, хотя интересы государства в столь социально значимой сфере довольно значительны.

Кстати, с этой точки зрения преобладание на стартовом этапе формирования российских ТП вузов и научных организаций представляется вполне закономерным, поскольку в нашей стране во многих областях возможности научно-технологического развития еще не рассматриваются компаниями как фактор конкурентного преимущества. В этих условиях именно вузы, НИИ и компании с госучастием могут стать катализаторами создания ТП, предлагая открывающиеся в них возможности частному бизнесу.

Учитывая упомянутые выше особенности и условия, представляется, что в процессе формирования отечественных ТП следует придерживаться базовых принципов, которые зарекомендовали себя в европейской практике.

Четкая определенность научно-технических задач и обоснованность их значимости для развития соответствующих секторов экономики. Для успеха платформы особенно важно с самого начала четко определить задачи, под которые она создается. Могут быть выделены стратегические задачи, значимые для развития сектора экономики в целом, а также вытекающие из них конкретные задачи в сфере науки, технологий и инноваций.

Конечная ориентация на рынки, а не только на развитие технологий. Предполагается, что именно бизнес должен задавать вектор работы ТП, определяя стратегическую повестку развития данного сектора экономики. Ключевыми ориентирами при этом выступают бизнес-интересы, будущие потребительские предпочтения и в конечном счете — стратегическое видение будущего состояния сектора экономики.

Соответствие определению технологической платформы («платформа, а не проект»). Важно, чтобы ТП не вырождалась в отдельные проекты в интересах одного или нескольких участников. Платформа скорее представляется как система действий, выполнение которых позволит сектору в целом выйти на новый технологический уровень.

Невозможность решения поставленных задач без координации широкого круга участников. Это может быть обусловлено высокой стоимостью ИиР, значительными технологическими рисками и т. п., когда никто из участников по отдельности не готов стать первопроходцем.

Представительство ключевых компаний, не только государственных, но и частных. Соблюдение этого принципа представляется существенным с различных точек зрения. Для государства важно получить в лице ТП субъекта, способного выступать с консолидированной

авная Инструменты Потеенко АГ.pdf × 142 / 200 16,9%

конкурентоспособных высокотехнологичных продуктов, от идей до реальной модернизации и технологического обновления российской экономики. Как следствие, произойдет качественный скачок в развитии суперкомпьютерных технологий и станет возможным их массовое внедрение во все сферы жизнедеятельности государства, что является необходимым условием, как конкурентоспособного развития отечественной экономики, так и обеспечения безопасности и технологической самостоятельности России.

Таблица 18

SWOT-анализ развития технологических платформ в России

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
• Выстраивание взаимосвязей по одной из осевых линий инновационной системы «вузы, научные организации — промышленность». • Рост компетенций сотрудников вузов и научных организаций по актуальным направлениям экономического развития. • Объединение элементов национальной инновационной системы в целостный «инновационный контур».	• Неподготовленность стейкхолдеров к реализации долгосрочных комплексных инициатив. • Сложность методических подходов к определению порядка формирования и функционирования ТП. • Длительный временной лаг между созданием ТП и получением первых результатов и связанное с этим ослабление мотивации участников. • Сложности мониторинга и оценки эффективности функционирования ТП в силу их долгосрочного характера. • Недостаток информации о ТП у потенциальных акторов и обусловленное этим формирование неверных представлений и неоправданных ожиданий, сокращение числа реальных участников.

Главная Инструменты Рудник ПБ.pdf × 10 / 10 72%

Табл. 2. **SWOT-анализ развития технологических платформ в России**

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
• Выстраивание взаимосвязей по одной из осевых линий инновационной системы «вузы, научные организации — промышленность». • Рост компетенций сотрудников вузов и научных организаций по актуальным направлениям экономического развития. • Объединение элементов национальной инновационной системы в целостный «инновационный контур».	• Неподготовленность стейкхолдеров к реализации долгосрочных комплексных инициатив. • Сложность методических подходов к определению порядка формирования и функционирования ТП. • Длительный временной лаг между созданием ТП и получением первых результатов и связанное с этим ослабление мотивации участников. • Сложности мониторинга и оценки эффективности функционирования ТП в силу их долгосрочного характера. • Недостаток информации о ТП у потенциальных акторов и обусловленное этим формирование неверных представлений и неоправданных ожиданий, сокращение числа реальных участников.
ВОЗМОЖНОСТИ	**УГРОЗЫ**
• Достижение консенсуса ключевых акторов по поводу направлений и инструментов развития соответствующих секторов экономики. • Усиление в течение короткого периода компетенций российских компаний в области инновационного менеджмента. • Наличие у государства многочисленных рычагов для поддержки ТП. • Возможность инициирования государством ТП в стратегически важных областях. • Согласование, частичное взаимопроникновение или встраивание механизмов ТП в федеральные целевые программы. • Использование государственного заказа для поддержки платформ — прямое (государство делает заказ на разработку и производство продукции) или косвенное (гарантия сбыта будущей продукции посредством возможной корректировки заказа по итогам функционирования ТП). • Увеличение спроса на инновационную продукцию и создание новых рынков. • Привлечение стейкхолдеров к выработке инновационной политики в соответствующих областях, разработка дорожных карт. • Тиражирование российской практики создания ТП в странах СНГ. • Организация взаимодействия российских и европейских ТП.	• Неспособность промышленности сформировать долгосрочный спрос на результаты ИиР вследствие недостатка у бизнеса компетенций в области инновационного менеджмента. • Сведение интересов бизнеса к формальному участию с целью получения финансовой поддержки. • Сворачивание участия компаний в ТП под давлением существующих схем распределения ресурсов. • Угроза со стороны импорта (российский бизнес может отказаться от ожидания результатов ТП и начать закупать зарубежные технологии). • Трудности промышленного внедрения результатов ИиР, выполненных в рамках ТП. • Отбор проектов по формальным критериям, которые не отражают потребности рынка и перспективы научно-технологического развития. • Угроза низкого качества госуправления ввиду отсутствия опыта реализации подобных инициатив у органов власти. • Формирование тематики ИиР исходя из достигнутых научных результатов, а не из потребностей рынка. • Неполнота охвата инновационного цикла — от ИиР до производства — в некоторых ТП. • Ограниченные возможности заимствования недостающих технологий за рубежом и связанные с этим угрозы экономической безопасности. • Отток ресурсов государства и бизнеса из ТП в условиях обострения экономических проблем. • Высокая ресурсоемкость ТП из-за усложнения процедур их формирования и функционирования.

гих вузов – победителей конкурсов по Постановлениям Правительства №№ 218 и 219 в ТП.

- Использование института государственных закупок для поддержки развития ТП.
- Создание технологических регламентов, ориентированных на продвижение инновационной продукции и технологий, генерируемых в рамках технологических платформ.

Как свидетельствует европейский опыт, не все ТП будут успешными. Здесь вполне допустима аналогия с венчурными проектами — лишь немногие оправдают надежды инициаторов и окупят усилия, потраченные на их отбор из множества различных кандидатов. Тем не менее, это — важный шаг в консолидации инновационной системы в интересах повышения конкурентоспособности отечественной экономики.

ГУ-ВШЭ (2010а) Индикаторы инновационной деятельности: 2010. Статистический сборник. М.: ГУ–ВШЭ.

ГУ-ВШЭ (2010б) Индикаторы науки: 2010. Статистический сборник. М.: ГУ–ВШЭ.

Edler J., Georghiou L. (2007) Public Procurement and Innovation – Resurrecting the Demand Side // Research Policy. V. 36. P. 949–963.

European Commission (2004) Technology Platforms, from Definition to Implementation of a Common Research Agenda. Brussels.

European Commission (2005) Report on European Technology Platforms and Joint Technology Initiatives: Fostering Public-Private R&D Partnerships to Boost Europe's Industrial Competitiveness. Brussels.

European Commission (2007) Third Status Report: At the Launch of FP7. Brussels.

European Commission (2009) Designing Policy Mixes: Enhancing Innovation System Performance and R&D Investment Levels. Methodology Deliverable, Task 3. Brussels.

Georghiou L., van Batenburg O., Chevillot J.-P., Kuhlmann S., Oral M., Reeve N. (1999) Strategic Review of EUREKA — Building Europe's Innovation Network. Brussels: EUREKA Secretariat.

Kuhlmann S. (2001) Future Governance of Innovation Policy in Europe—Three Scenarios // Research Policy. V. 30. P. 953–976.

Landabaso M. (1997) The Promotion of Innovation in Regional Policy: Proposals for a Regional Innovation Strategy // Entrepreneurship and Regional Development. V. 9. P. 1–24.

OECD (1999) Science, Technology and Industry Review № 23. Special Issue on Public/Private Partnerships in Science and Technology. Paris.

OECD (2002) Working Party on Innovation and Technology Policy. Public/Private Partnership for Innovation: Policy Rationale, Trends and Issues. Paris.

OECD (2004) Science, Technology and Industry Outlook 2004. Paris.

вная Инструменты Потеенко АГ.pdf × Во
143 / 200 17%

ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
• Достижение консенсуса ключевых акторов по поводу направлений и инструментов развития соответствующих секторов экономики. • Усиление в течение короткого периода компетенций российских компаний в области инновационного менеджмента. • Наличие у государства многочисленных рычагов для поддержки ТП. • Возможность инициирования государством ТП в стратегически важных областях. • Согласование, частичное взаимопроникновение или встраивание механизмов ТП в федеральные целевые программы. • Использование государственного заказа для поддержки платформ — прямое (государство делает заказ на разработку и производство продукции) или косвенное (гарантия сбыта будущей продукции посредством возможной корректировки заказа по итогам функционирования ТП). • Увеличение спроса на инновационную продукцию и создание новых рынков. • Привлечение стейкхолдеров к выработке инновационной политики в соответствующих областях, разработка дорожных карт. • Тиражирование российской практики создания ТП в странах СНГ. • Организация взаимодействия российских и европейских ТП.	• Неспособность промышленности сформировать долгосрочный спрос на результаты ИиР вследствие недостатка у бизнеса компетенций в области инновационного менеджмента. • Сведение интересов бизнеса к формальному участию с целью получения финансовой поддержки. • Сворачивание участия компаний в ТП под давлением существующих схем распределения ресурсов. • Угроза со стороны импорта (российский бизнес может отказаться от ожидания результатов ТП и начать закупать зарубежные технологии). • Трудности промышленного внедрения результатов ИиР, выполненных в рамках ТП. • Отбор проектов по формальным критериям, которые не отражают потребности рынка и перспективы научно-технологического развития. • Угроза низкого качества госуправления ввиду отсутствия опыта реализации подобных инициатив у органов власти. • Формирование тематики ИиР исходя из достигнутых научных результатов, а не из потребностей рынка. • Неполнота охвата инновационного цикла — от ИиР до производства — в некоторых ТП. • Ограниченные возможности заимствования недостающих технологий за рубежом и связанные с этим угрозы экономической безопасности. • Отток ресурсов государства и бизнеса из ТП в условиях обострения экономических проблем. • Высокая ресурсоемкость ТП из-за усложнения процедур их формирования и функционирования.

Таким образом, для достижения конкретных результатов в инновационной трансформации российской экономики необходимо объединение перспективных и конкурентоспособных научных и производственных, в том числе предпринимательских, структур. Необходим механизм взаимодействия, который позволит существенно продвинуться в экономическом развитии страны и улучшить соотношение «инвестиции-инновации», так как темпы инновационного развития экономики находятся в тесной зависимости от структуры инвестиционных источников. Каждый институт в экономической системе должен действовать в окружении других институтов, дополняющих друг друга и взаимосвязанных друг с другом. Необходимо совершенствовать институты, они должны «состыковываться» между собой таким образом, чтобы обеспечивать функционирование экономической системы в целом. Если недостаточно эффективно действует один из них, за которым объективно закреплен блок соответствующих функций, то происходят изменения в дру-

Главная Инструменты Рудник ПБ.pdf × Во
10 / 10 72%

Табл. 2. **SWOT-анализ развития технологических платформ в России**

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
• Выстраивание взаимосвязей по одной из осевых линий инновационной системы «вузы, научные организации — промышленность». • Рост компетенций сотрудников вузов и научных организаций по актуальным направлениям экономического развития. • Объединение элементов национальной инновационной системы в целостный «инновационный контур».	• Неподготовленность стейкхолдеров к реализации долгосрочных комплексных инициатив. • Сложность методических подходов к определению порядка формирования и функционирования ТП. • Длительный временной лаг между созданием ТП и получением первых результатов и связанное с этим ослабление мотивации участников. • Сложности мониторинга и оценки эффективности функционирования ТП в силу их долгосрочного характера. • Недостаток информации о ТП у потенциальных акторов и обусловленное этим формирование неверных представлений и неоправданных ожиданий, сокращение числа реальных участников.

ВОЗМОЖНОСТИ	УГРОЗЫ
• Достижение консенсуса ключевых акторов по поводу направлений и инструментов развития соответствующих секторов экономики. • Усиление в течение короткого периода компетенций российских компаний в области инновационного менеджмента. • Наличие у государства многочисленных рычагов для поддержки ТП. • Возможность инициирования государством ТП в стратегически важных областях. • Согласование, частичное взаимопроникновение или встраивание механизмов ТП в федеральные целевые программы. • Использование государственного заказа для поддержки платформ — прямое (государство делает заказ на разработку и производство продукции) или косвенное (гарантия сбыта будущей продукции посредством возможной корректировки заказа по итогам функционирования ТП). • Увеличение спроса на инновационную продукцию и создание новых рынков. • Привлечение стейкхолдеров к выработке инновационной политики в соответствующих областях, разработка дорожных карт. • Тиражирование российской практики создания ТП в странах СНГ. • Организация взаимодействия российских и европейских ТП.	• Неспособность промышленности сформировать долгосрочный спрос на результаты ИиР вследствие недостатка у бизнеса компетенций в области инновационного менеджмента. • Сведение интересов бизнеса к формальному участию с целью получения финансовой поддержки. • Сворачивание участия компаний в ТП под давлением существующих схем распределения ресурсов. • Угроза со стороны импорта (российский бизнес может отказаться от ожидания результатов ТП и начать закупать зарубежные технологии). • Трудности промышленного внедрения результатов ИиР, выполненных в рамках ТП. • Отбор проектов по формальным критериям, которые не отражают потребности рынка и перспективы научно-технологического развития. • Угроза низкого качества госуправления ввиду отсутствия опыта реализации подобных инициатив у органов власти. • Формирование тематики ИиР исходя из достигнутых научных результатов, а не из потребностей рынка. • Неполнота охвата инновационного цикла — от ИиР до производства — в некоторых ТП. • Ограниченные возможности заимствования недостающих технологий за рубежом и связанные с этим угрозы экономической безопасности. • Отток ресурсов государства и бизнеса из ТП в условиях обострения экономических проблем. • Высокая ресурсоемкость ТП из-за усложнения процедур их формирования и функционирования.

гих вузов – победителей конкурсов по Постановлениям Правительства №№ 218 и 219 в ТП.

- Использование института государственных закупок для поддержки развития ТП.
- Создание технологических регламентов, ориентированных на продвижение инновационной продукции и технологий, генерируемых в рамках технологических платформ.

Как свидетельствует европейский опыт, не все ТП будут успешными. Здесь вполне допустима аналогия с венчурными проектами — лишь немногие оправдают надежды инициаторов и окупят усилия, потраченные на их отбор из множества различных кандидатов. Тем не менее, это — важный шаг в консолидации инновационной системы в интересах повышения конкурентоспособности отечественной экономики.

ГУ-ВШЭ (2010а) Индикаторы инновационной деятельности: 2010. Статистический сборник. М.: ГУ–ВШЭ.
ГУ-ВШЭ (2010б) Индикаторы науки: 2010. Статистический сборник. М.: ГУ–ВШЭ.
Edler J., Georghiou L. (2007) Public Procurement and Innovation – Resurrecting the Demand Side // Research Policy. V. 36. P. 949–963.
European Commission (2004) Technology Platforms, from Definition to Implementation of a Common Research Agenda. Brussels.
European Commission (2005) Report on European Technology Platforms and Joint Technology Initiatives: Fostering Public-Private R&D Partnerships to Boost Europe's Industrial Competitiveness. Brussels.
European Commission (2007) Third Status Report: At the Launch of FP7. Brussels.
European Commission (2009) Designing Policy Mixes: Enhancing Innovation System Performance and R&D Investment Levels. Methodology Deliverable, Task 3. Brussels.
Georghiou L., van Batenburg O., Chevillot J.-P., Kuhlmann S., Oral M., Reeve N. (1999) Strategic Review of EUREKA — Building Europe's Innovation Network. Brussels: EUREKA Secretariat.
Kuhlmann S. (2001) Future Governance of Innovation Policy in Europe—Three Scenarios // Research Policy. V. 30. P. 953–976.
Landabaso M. (1997) The Promotion of Innovation in Regional Policy: Proposals for a Regional Innovation Strategy // Entrepreneurship and Regional Development. V. 9. P. 1–24.
OECD (1999) Science, Technology and Industry Review № 23. Special Issue on Public/Private Partnerships in Science and Technology. Paris.
OECD (2002) Working Party on Innovation and Technology Policy. Public/Private Partnership for Innovation: Policy Rationale, Trends and Issues. Paris.
OECD (2004) Science, Technology and Industry Outlook 2004. Paris.