О СУЩНОСТНЫХ ОСНОВАХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Перский Ю.К.,
д.э.н., профессор ПГУ,
Ковалева Т.Ю.,
аспирант ПГУ

Большинство отечественных и зарубежных ученых связывают видение образа будущей экономики, в первую очередь, с расширением использования знания как одного из наиболее эффективных и конкурентных ресурсов современного производства.

Действительно, современная экономика приобретает черты отличные от индустриального типа ведения хозяйства конца XIX – середины XX века. Эпохе технологических гигантов-производственников пришла на смену эпоха экономики знаний. Признаки этого очевидны. В развитых странах 85-90% стоимости товаров и услуг приходится на нематериальные активы компаний и только 10-15% - это вклад материальной составляющей[1]; около 80% рабочих мест в Европе и США относятся к секторам новой экономики, включающих как производство научных знаний и их последующую коммерциализацию, так и технологии, и программные продукты[2].

По нашему мнению, экономику знаний необходимо рассматривать как процесс закономерной социально-экономической эволюции общества, формирующийся на основе поступательного развития интеллектуального базиса общества в рамках особого института новой экономики – интеллектуального предпринимательства.

В данной работе представлено теоретическое обоснование концепции интеллектуального предпринимательства, а также предпринята попытка выработать подход к пониманию сущностных основ интеллектуального предпринимательства с использованием элементов институциональной теории.

Теоретическое обоснование концепции интеллектуального предпринимательства

Термин «интеллектуальное предпринимательство» (intellectual entrepreneurship) был предложен американским профессором А.Р. Червитцем в 2002 году. В своей статье «Intellectual Entrepreneurship. A vision for graduate education»[3] Червитц придерживается мнения, что «создание материального богатства представляет собой лишь одно из частных проявлений предпринимательства. Интеллект не может быть ограничен академической

[1] Багриновский К.А. Механизмы технологического развития экономики России: Макро- и мезоэкономические аспекты / К.А. Багриновский, М.А. Бендиков, Е.Ю. Хрусталев; Центральный экономико-математический ин-т. М.: Наука, 2003. С. 308.

[2] Макаров В.Л. Микроэкономика знаний / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер; Отд. обществ. наук РАН, Центр. экон.-мат. ин-т. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. С. 6.

[3] Cherwitz A.R., Sullivan Ch.A. Intellectual Entrepreneurship. A vision for graduate education / Change. November/December 2002. https://webspace.utexas.edu/cherwitz/www/ie/articles.html

научной школой, а предпринимательство - это не бизнес, это установка на овладение миром, это процесс культурной инновации»[1].

Основой интеллектуального предпринимательства в концепции Червитца выступают четыре ценностных ориентира: видение и открытие (vision and discovery), собственность и ответственность (ownership and accountability), интегральное мышление и действие (integrative thinking and action), сотрудничество и взаимодействие (collaboration and teamwork).

Особым образом в указанной работе представлен механизм реализации данных ценностных ориентиров, обеспечивающий более эффективный обмен знаниями и более широкий доступ к ресурсам. Так, интеллектуальные предприниматели находятся в постоянном поиске новых нестандартных способов решения поставленных задач в области своих профессиональных компетенций. Эти открытия развивают видение потенциальных возможностей будущего роста и сравнимы с появлением экономического предчувствия и интуиции. Индивид всегда остается собственником своих знаний, навыков, опыта, способностей, таланта, в процессе реализации и использования которых приобретается особый «инструментарий», необходимый для реализации видения. Интеллектуальные предприниматели генерируют знания посредством механизма синергии (synergy), что позволяет устранить препятствия на пути реализации специфических интеллектуальных потенциалов отдельных личностей, устранить ограничения в производстве новых знаний и добиться большего социально-экономического эффекта. Сотрудничество и взаимодействие являются неотъемлемыми элементами синергетического эффекта; работая совместно, индивиды организуют интеллектуальные сообщества, состоящие из различных сетей (исследовательские центры, университеты, дискуссионные форумы, венчурные фонды и пр.) и позволяющие преодолеть большинство ресурсных ограничений.

Таким образом, концепция интеллектуального предпринимательства Червитца имеет определенные шансы на то, чтобы стать отправной точкой в расширении неоклассического понимания феномена предпринимательства в экономической теории. Принимая во внимание различные аспекты реализации предпринимательской функции – предпринимательство как координация факторов производства, предпринимательство как несение бремени риска, предпринимательство как новаторство -, Червитц особо выделяет исконные шумпетерианские признаки предпринимательства, оставляя за рамками доминанты максимизацию прибыли.

Микроэкономический аспект максимизирующего поведения фирмы по отношению к показателю прибыли, выделенный Червитцем как второстепенный, может вызвать ряд закономерных дискуссии в современной литературе. Предвосхищая такие тенденции, мы полагаем, что в условиях новой экономики растущий слой предпринимателей должен выражать интересы инновационно активного класса с четким пониманием важнейшей роли инноваций и науки в

[1] А.Р. Червитц рассматривает интеллектуальное предпринимательство применительно к системе образования, но подчеркивает универсальность предлагаемой концепции, утверждая, что интеллектуальным предпринимателем может быть не только бизнесмен, но и ученый, студент, аспирант, художник, музыкант, продюсер и т.д.

обеспечении конкурентоспособности продукции. Накопленный предпринимательский опыт в развитых экономиках убедительно показывает, что целью предпринимательства является не максимальная прибыль, а устойчивое конкурентоспособное положение на рынке, возможность осваивать новые и расширять существующие рыночные ниши, получать инновационную ренту.

Однако, институциональная роль интеллектуального предпринимательства как особого механизма организации деятельности экономических субъектов в пространстве экономики, основанной на знаниях, в работе Червитца находится за рамками исследования.

В исследовании сущностных основ интеллектуального предпринимательства особого внимания заслуживают работы профессоров ГУ-ВШЭ Г.Н. Константинова и С.Р. Филоновича. Рассматривая интеллектуальное предпринимательство как фактор конкурентного преимущества в новой экономике, авторы выделяют пять основных признаков интеллектуального предпринимательства:[1]

1. интеллектуальное бесстрашие, которое связано с нарастанием сложности знаний и предполагает наличие способностей к преодолению трудностей познания;
2. информационная грамотность, проявляющаяся в способности быстро находить и обрабатывать необходимую информацию;
3. толерантность к информационной избыточности и неопределенности, что решает проблему «интеллектуального бессилия»;
4. способность порождать новое знание;
5. мотивация к производству нового знания.

Ориентация на развитие указанных признаков фактически означает формирование индивидуальных критериев успеха личности в условиях экономики знаний.

Все упомянутые подходы объективно связаны с формированием у индивида компетенции интеллектуального предпринимателя как субъекта экономических отношений нового типа. Принимая во внимание значимость данных терминологических уточнений, можно предположить, что весьма актуальной была бы разработка концепции интеллектуального предпринимательства, основанная на переосмыслении роли человека в современной экономике как интеллектуального фактора экономического роста. В данном контексте ключом к пониманию сущностных основ интеллектуального предпринимательства являются исследования человеческого интеллекта и его когнитивных проявлений.

До настоящего времени в экономической теории как такого места интеллекту отведено не было, рассматривался только труд. Однако, если труд как процесс полностью заменил первооснову труда, то интеллект - способность к получению, выработке и применению знаний. Между тем, знание – продукт интеллекта человека; растущие потребности в накоплении новых знаний предопределяют активизацию созидательной деятельности человека,

[1] Константинов Г.Н., Филонович С.Р. Интеллектуальное предпринимательство, или принципы обретения конкурентного преимущества в новой экономике. www.hbr-russia.ru.

проявляющуюся в активизации его когнитивных и творческих способностей. Именно знание, а не живой труд в условиях новой экономики обладает производительной силой и конкурентной мощью. Так, Г.А. Ярин считает, что «по мере сокращения рабочего времени и вытеснения производственного рабочего, который в экономической теории является источником стоимости, становится видно, что инновации, в которых воплощен интеллектуальный труд (знания) и его (их) применение заменяет (заменяют) рабочего как источника прибавочной стоимости. Следовательно, причиной происхождения прибавочной стоимости является интеллект общества»[1]. Не вдаваясь в научный спор, мы оставляем в стороне суждение авторов данной статьи о происхождении прибавочной стоимости.

По сути, нарождающаяся концепция интеллекта в экономической теории носит междисциплинарный характер, объединяет результаты исследований различных наук, достижения экономических школ исследования интеллектуального капитала, экономического роста и т.д. Учитывая, что экономическая наука только приближается к осмыслению категории интеллекта и определению роли интеллектуального ресурса в процессе устойчивого развития, в данной работе предпринята попытка представления интеллекта в философском, социальном и экономическом контекстах.

В энциклопедической трактовке интеллект – это «способность мышления, рационального познания»[2]. В этом смысле «интеллект», «ум» и «разум» тождественные категории и, следовательно, интеллектуальная деятельность человека отождествляется с умственной. Однако, философские и психологические исследования последних лет, не отрицая системы умственных операции, разума и проницательности, которые превращают восприятие окружающей среды в знания, оперируют к многообразию проявлений интеллекта. Во-первых, интеллект – это «устоявшаяся структура умственных способностей, иными словами, устоявшаяся иерархия знаний»[3]. Во-вторых, характеристика интеллекта как ценности заключается в его потенциальной способности к созиданию, основанному на «материализации» справедливых, духовно-нравственных начал экономического бытия. Интеллект – это созидательно-ориентированные знания и мыслительные способности субъекта, действующего в условиях норм человеческой морали и нравственности, справедливости и высокого уровня общей и экономической культуры.[4] В-третьих, интеллект – это адаптация к среде, «глобальный концепт, включающий

[1] Ярин Г.А. Интеллектуальный труд // Труды III Всероссийского симпозиума по экономической теории. Том 1. Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2008. С. 258.

[2] Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. 3-е изд. М.: Сов. энциклопедия,1984. С.495.

[3] Диалектика собственности в современной экономике. Сборник научных трудов 1. – НКФ МГЭИ, 2005.

[4] Представляется возможным привести еще несколько трактовок интеллекта. Интеллект можно определить как «оплодотворенные» духовностью и разумом знания и мыслительные способности личности, групп людей и общества в целом»; или «систему гуманистически ориентированных духовно-нравственных знаний, мыслительных, познавательных и творческих способностей, формирующихся у человека в условиях им же воспроизводимых норм созидающей морали, справедливости и высокого уровня культуры». (Социально-экономические проблемы формирования и расширенного воспроизводства интеллектуального капитала в современной России: Материалы международной научно-практической конференции, 10 ноября 2006г. М.: РГСУ,2007.)

способность индивида действовать целенаправленно, думать рационально и эффективно взаимодействовать со средой»[1]. В-четвертых, интеллект в отечественной психологии рассматривается как проявление «ментального опыта», который определяется как «система индивидуальных интеллектуальных ресурсов, обуславливающая особенности познавательного отношения субъекта к миру и характер воспроизведения действительности в индивидуальном сознании»[2].

Необходимо подчеркнуть, что представленное междисциплинарное видение интеллекта, как правило, находит отражение в институциональной экономической мысли. В рамках институционализма считается общепринятым факт множественности уровней сознания индивида. Множество образов мышления базируется на подсознательном мировосприятии, которое не подчиняется законам строгой рациональности и принципам максимизации только денежных поступлений.

«Интеллектуальный провыв» в понимании ценности знаний и роли интеллекта человека был совершен еще во второй половине XX столетия. Академик В.И. Вернадский в теории ноосферы подчеркивает материалистический характер научной мысли, сравнивая её с проявлениями природных явлений. Научная мысль, по мнению Вернадского, обладает такой мощью проникновения в окружающее, какой она не имеет в далеких от организмов проявлениях мира. Кроме того, Вернадский отмечает, что «законы природы и законы общества представляются единой линией развития. В процессе эволюции человек, познавая мир, развивал свои знания и одновременно совершенствовал свою материальную базу. Развитие науки давало толчок развитию техники; техника в свою очередь создавала производственную базу для дальнейших научных исследований»[3].

В свете выше сказанного, имеются основания утверждать, что знание как ресурс обладает особым свойством, которое обеспечивает ему важное преимущество в завоевании доминирующего положения по сравнению с классическими факторами производства и в долгосрочной перспективе может рассматриваться как неограниченный ресурс, эндогенный фактор роста экономики, а интеллект как высшая ценность, имеющая в своей основе духовно-нравственное начало, обеспечивает имманентную взаимосвязь человека и природы. Поэтому предлагаемые координатные оси (вектора) философско-психологического и материалистического понимания интеллекта авторы статьи считают равноценными и имеющими право на существование в одной системе координат.

В контексте всего изложенного, следует согласиться с тем, что «…интеллект не является какой-либо формой умственных способностей и свойств человека, а представляет собой новое, ноосферное качество его мыслительных и познавательных способностей»[4].

---

[1] Модели интеллекта: 100 лет развития / Л.В. Малышева. – М.: Издательство Московского психолого-социального института; Воронеж: Издательство НПО «МОДЭК», 2006. С. 10.

[2] Холодная М.А. Психология интеллекта. Парадоксы исследования. 2-е изд. СПб.: Питер, 2002. С. 245.

[3] Вернадский В.И. Размышления натуралиста. Научная мысль как «планетное» явление. М., 1977.

[4] Б.В. Салихов Определение сущности интеллектуального капитала: общее и особенное // Социально-экономические проблемы формирования и расширенного воспроизводства интеллектуального капитала в

При исследовании сущностных основ интеллектуального предпринимательства объективно возникает следующий вопрос: любая ли предпринимательская деятельность несет в себе «заряд» интеллектуальной? Для ответа на данный вопрос необходимо обратиться к анализу актуальных положений концепции предпринимательства.

Как известно, большую роль в формировании концепции предпринимательства сыграли идеи Й. Шумпетера. В работе Шумпетера «Теория экономического развития» (1912) представлена динамическая модель хозяйственного развития, движущей силой которого выступает *инновационное поведение предпринимателей* и вытекающие отсюда технологические изменения, которые сам Шумпетер называл «новыми комбинациями». Он выделял пять групп «новых комбинаций»: 1) производство новых благ; 2) применение новых способов производства и коммерческого использования существующих благ; 3) освоение новых рынков сбыта; 4) освоение новых источников сырья; 5) изменение отраслевой структуры. Кроме того, Шумпетером была предпринята попытка выделить личностные качества предпринимателя, что обуславливает наличие определенной устойчивой связи между предпринимательскими и интеллектуальными способностями личности. Это – специфическая мотивация, требующая не удовлетворения потребностей, а активной деятельности ради победы над соперниками и радости творчества. Это своеобразный интеллект, отличающийся многообразием форм его проявления и нестандартностью решений, сильная воля и развитая интуиция. Поэтому предпринимательство не составляет профессию или устойчивый общественный класс и не может отождествляться с бизнесом или коммерцией.

Развивая эволюционное направление в экономической науке, Шумпетер акцентировал внимание на глубинных причинах и механизмах развития экономики, среди которых особое вниманию уделял конкуренции, основанной на создании и реализации инноваций. Функциональная сторона новаторской деятельности предпринимателя, по его мнению, носит дискретный характер: «новая комбинация» выполняется только до тех пор, пока не превращается в рутину. В этой связи экономическое развитие представляет собой последовательность чередующихся между собой подъемов и спадов, обуславливаемых сменой рутин.

Признавая ценность концепции экономического развития Й. Шумпетера, и учитывая то влияние, которое она оказала на экономическую теорию, необходимо отметить, что эволюция по Шумпетеру все же объективно не могла учесть институциональные факторы, отдавая явное предпочтение инновационно - технологическим. В свою очередь, современный экономический анализ не может основываться только на доминанте технологических инновации, принимая их за основу объяснения экономического роста.

В работах ведущих отечественных и зарубежных экономистов подчеркивается необходимость всестороннего исследования взаимосвязи технологической и институциональной структуры при формировании предпринимательской среды. Д. Норт в своих исследованиях уделяет особое

современной России: Материалы международной научно-практической конференции, 10 ноября 2006г. М.: РГСУ,2007. С. 13.

внимание взаимодействию институциональных структур и технологий, их совместному влиянию на социально-экономическое развитие. По мнению Норта, более низкие трансакционные издержки и более высокие показатели эффективности функционирования агентов в условиях рынка в развитых странах по сравнению со странами третьего мира достигаются за счет создания эффективных разветвленных сетей формальных механизмов взаимодействия путем длительной эволюции институциональных систем.[1] В коллективной монографии под редакцией профессора В.В. Попкова «Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний» (2007) обосновывает мнение о том, что «ключом к осуществлению институциональных прорывов, которые вряд ли возможны без конституционных ордонансов, технологических прорывов, которые в свою очередь вряд ли возможны без осуществления механизмов концентрации и диффузии нововведений и поощряющей вложения в науку и технологию институциональной среды, служит информация, то есть накопленный тезаурус (знание + опыт) …»[2]. На наш взгляд, исследования такого рода сегодня приобретают особую ценность, позволяя приблизится к осуществлению механизмов институционального прогнозирования и планирования трансформации различных секторов российской экономики и западных экономических систем.

Ведущий теоретик Гарвардской школы бизнеса профессор Г. Стивенсон, оперируя к шумпетерианским личностным качествам предпринимателя, характеризует предпринимательство как «поиск возможностей вне зависимости от ресурсов, контролируемых в данный момент»[3]. Предприниматели не только осуществляют подобный поиск, но и видят новые возможности хозяйственной деятельности, что говорит о том, что критерий ограниченности ресурсов не влияет на возможность и спектр экономического выбора. Данная мысль Стивенсона чрезвычайно важна, поскольку она вступает в явное противоречие с классическими принципами экономической теории, но применительно к интеллектуальному предпринимательству и факторам роста новой экономики абсолютно справедлива.

Многие отечественные ученые склонны рассматривать предпринимательский талант как некую производную от «предпринимательского типа экономического сознания» – своеобразного проявления человеческого интеллекта. Так, по мнению А.И. Парамонова, предприниматель – это своего рода синтетический субъект, обладающий качествами управленца, лидера, исполнителя и, конечно, изобретателя – новатора. «Предпринимательский тип сознания представляет собой высший и наиболее развитый (совершенный) с праксиологической точки зрения, качественный конструкт развития сознания вообще»[4].

---

[1] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.

[2] Устойчивое экономическое развитие в условиях глобализации и экономики знаний: концептуальные основы теории и практики управления / Под ред. В.В. Попкова. - М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. С.189.

[3] J.Gregory Dees The Meaning of Social Entrepreneurship. - http://www.fuqua.duke.edu/centers/case/documents/dees_sedef.pdf P. 2.

[4] Орлова Т.С. Формирование национальной модели хозяйствования // Новая экономика в новой России: Юбилейный сборник научных трудов, посвященный 40-летию экономического факультета Уральского

Т.С. Орлова в статье «Формирование национальной модели хозяйствования» (2007) выделяет семь основных характеристик (свойств) предпринимательского типа сознания:[1]

1. креативность как проявление в хозяйственной деятельности творчества;
2. авантюризм – нацеленность на прорыв, на мозговой штурм, на агрессию, экспансию;
3. оптимизм, то есть вера в успех, в правильность сделанного выбора;
4. генеративность – способность к мыслительной импровизации, инвариантности мышления и плюралистичности оценок;
5. особая энергетика;
6. инновационность как постоянное обновление, модернизация, совершенствование;
7. ориентация на лидерство.

Синтез перечисленных характеристик детерминирует предпринимательский тип сознания как некую «онтологическую данность», определяющую особые проявления интеллекта. Отсюда можно предположить, что интеллектуальное предпринимательство является продуктом воспитания личности; человек не может научиться предпринимательству из книг, так же как нельзя отмерить себе большую долю интеллекта.

Рассматривая ряд подходов к определению сущности интеллектуального предпринимательства, можно заметить, что на данный момент в литературе нет четкого определения данной категории, представлена только схема использования конструкта. Следовательно, в случае, когда роль и место интеллектуального предпринимательства как предметной области исследования воспринимается неоднозначно, целесообразно применение именно институционального подхода, позволяющего выделить не только субъекты интеллектуального предпринимательства и приблизиться к изучению механизмов их непосредственного взаимодействия и сотрудничества, но и оценить степень конкретизации и формализации экономических отношений внутри данного института.

Интеллектуальное предпринимательство с позиции институционального подхода

В современной литературе понимание институтов имеет широкой толкование. Согласно определению Д. Норта, институты - это правила игры и ограничения неформального и формального характера с учетом механизмов принуждения, организующие взаимоотношения между людьми[2]. По мнению крупнейшего ученого социолога П.А. Сорокина, институты есть форма социального взаимодействия людей, включающее психофизическую,

государственного экономического университета. – Екатеринбург: Из-во Урал. гос. экон. ун-та, 2007. С. 48.

[1] Там же. С. 48-50.

[2] Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С.17.

социокультурную и вещную составляющие[1]. В.Ф. Пресняков институтами считает «устойчивые функциональные, организационно-символические единицы общества, определяющие его нормативно-ценностные характеристики»[2].

Такое широкое толкование институтов позволяет нам рассматривать интеллектуальное предпринимательство как синтетический институт, обладающий большим спектром отличительных признаков, несущий в себе черты различных систем. В литературе таким институтам присваивается следующий общий знаменатель: «*институты, охватывающие гигантские социально-экономические системы*», «*институты всеобщего охвата*», «*сверхколлективные образования*» и пр.

Выделим основные отличительные признаки института интеллектуального предпринимательства:

- реализация интеллектуального потенциала личности и (или) коллектива;
- как правило, отсутствие цели максимизации прибыли;
- реализация проектов, направленных на генерацию новых знаний, создание и коммерциализацию инноваций, развитие новых секторов (отраслей) экономики страны (региона);
- получение, распространение знаний, навыков, опыта в образовательной или профессиональной среде;
- распространение информации (рыночных сигналов) об особенностях и эффективности функционирования отдельных секторов рынка;
- создание, закрепление и развитие определенных типов культуры (корпоративной, образовательной, исследовательской и т.п.).

На практике те или иные признаки в большей или меньшей степени свойственны определенным субъектам интеллектуального предпринимательства. Например, для института образования характерное выражение имеют все указанные признаки, в то время как институту венчурного предпринимательства, имеющего базисную конфигурацию реализации рисковых инновационных проектов, казалось бы, не свойственны познавательные и образовательные признаки. Однако именно мотивация к получению новых знаний служит необходимым фундаментом для развития данного института.

Следовательно, интеллектуальное предпринимательство в первом приближении представляет собой *сверхколлективное образование полифункциональных институтов, выступающих катализаторами развития сферы знаний, инноваций и информационного сектора, а также их воспроизводства*. «При этом соответствующие институты, с одной стороны, являются необходимой инфраструктурой и средством развития сферы знаний <…>, с другой – информация вообще и знания в особенности являются средой

[1] Сорокин П. Предмет социологии и её отношение к другим наукам // Теоретическая социология: Антология: в 2 ч. Ч. 2. М., 2002.

[2] Пресняков В.Ф. Предмет и задачи институциональной теории организации // Вестник Гос. ун-та управления. Сер. «Институциональная экономика». 2001. № 1(2).

формирования и распространения институтов»[1] интеллектуального предпринимательства.

Представленные признаки и авторская трактовка интеллектуального предпринимательства дополнительно акцентируют внимание на полифункциональном характере и неоднородности институтов, входящих в состав интеллектуального предпринимательства. Используя понятие «сверхколлективное образование» в трактовке интеллектуального предпринимательства, мы подчеркиваем неопределенный персональный состав системы институтов, в деятельность которых вовлечена огромная масса людей.

Используя разработанный профессором Г.Б. Клейнером перечень общих признаков, присущих системе институтов[2], можно предложить следующий состав признаков интеллектуального продукта[3], учитывающих особенности интеллектуального предпринимательства в области создания человеческого и вещественного капитала (табл. 1).

Таблица 1

Признаки института интеллектуального предпринимательства

Признак института	**Признаки института интеллектуального предпринимательства**	
	для компоненты «человеческий капитал»	**для компоненты «вещественный капитал»**
Тип номинального носителя института	Индивид, семья, коллектив.	Фирма, организация.
Потенциальные носители института	Фирма, организация.	Индивид, семья, коллектив.
Сфера принятия решений	Как правило, внутренняя среда.	Внутренняя и внешняя среда организации.
Период устойчивости института	Аналогичен средней продолжительности жизни человека - 59-75 лет.	Аналогичен жизненному циклу организации.
Степень формализации института	Формальная (в виде дипломов, сертификатов и пр.) и неформальная (в виде коммуникационных отношений между людьми).	Формальная.
Тип механизмов информирования о норме	Как правило, неформальные коммуникации.	Формальные и неформальные коммуникации.
Тип механизмов непосредственного контроля за соблюдением норм	Преимущественно духовно-нравственные, культурные ценности.	Организационная структура, корпоративная культура, распорядительная документация.

[1] Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер; ЦЭМИ РАН. - М.: Наука, 2004. С. 208.

[2] Там же. С.22-23.

[3] В состав интеллектуального продукта мы включаем две компоненты: вещественный капитал (технологии, базы данных, ноу-хау и т.д.) и человеческий капитал (квалификация, накопленный опыт, профессиональные, информационные, коммуникационные и др. виды компетенций, прочие качества, имеющие отношение к развитию интеллектуального потенциала личности).

Предложенная таблица позволяет выделить носителей института интеллектуального предпринимательства и определить степень его формализации.

Выработка механизмов развития институтов интеллектуального предпринимательства применительно к любому уровню экономической иерархии и межуровневого взаимодействия требует решения вопроса о внутреннем содержании (структуре) интеллектуального предпринимательства. В качестве базиса анализа внутренней структуры в литературе используются различные категории. Так, микроэкономический подход оперирует к производственной функции преобразования ресурсов в готовый продукт, эволюционный – к устойчивой норме делового поведения (рутине), контрактный – сети контрактных отношений и т.д. Предложенные подходы представляются нам в известной степени ограниченными. В современной практике экономической диагностики можно встретить более удачные инструменты, учитывающие влияние и ментальных, и культурных, и когнитивные, и институциональных факторов, разделяющих принципы системного анализа[1]. По нашему мнению, именно эти группы факторов в конечном итоге определяют социально-экономический результат, поэтому их игнорирование значительно снижает степень эффективности прогнозирования развития того или иного института.

Придерживаясь сказанного, мы предлагаем рассматривать внутреннее содержание интеллектуального предпринимательства в виде определенным образом упорядоченной системы норм с учетом их функционального назначения. Под нормой мы понимаем устойчивое правило поведения, которому следует индивид или группа индивидов. Совокупность норм образует определенную целостность и может рассматриваться как институт.

В качестве функциональных признаков ограничимся двумя параметрами: определением цели нормы и установлением основных ограничений на пути её распространения и влияния на поведение субъектов интеллектуального предпринимательства.

В качестве основных норм, определяющих внутреннее устройство интеллектуального предпринимательства, рассмотрим 1) ментальные, 2) культурные, 3) когнитивные и познавательные, 4) правовые, 5) рыночные, 6) организационно-управленческие и 7) поведенческие нормы.

Схематично соотношение нормы и функционального признака удобно представить в виде следующей матричной модели (табл. 2).

[1] См., например: Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер; ЦЭМИ РАН. М.: Наука, 2004.; Попов Е.В. Институты миниэкономики. М.: Экономика, 2005.; Е. Балацкий Диалектика познания и новая парадигма экономической науки // Мировая экономика и международные отношения. 2006. №7. С. 73-79.

Таблица 2

Матричная модель представления внутреннего содержания института интеллектуального предпринимательства

	Цель	**Ограничения**
Ментальные нормы	Осмысление и интерпретация различных явлений, в результате чего формируется восприятие, стереотипы поведения, вырабатывается способность к прогнозированию.	Длительный период формирования восприятия и ликвидации ментальных норм. Индивидуальные и групповые особенности мышления.
Культурные нормы	Сохранение, распространение и воспроизводство желательных моделей поведения.	Наличие нежелательных моделей поведения, условия борьбы с ними.
Когнитивные и познавательные нормы	Формирование базы знаний, закрепление, накопление и передача знаний.	Наличие когнитивных, информационных ограничений.
Правовые нормы	Закрепление формальных регулятивных принципов, предписывающих или запрещающих те или иные действия.	Отсутствие фундаментальных правовых механизмов взаимодействия агентов, наличие институциональных ловушек.
Организационно-управленческие нормы	Формирование типа и структуры управления операционными подсистемами.	Специфичность активов и ресурсов, методов управления и пр. Особенности контрактных отношений.
Рыночные нормы	Накопления опыта участия в рыночных трансакциях.	Неразвитость рыночной инфраструктуры. Оппортунистическое поведение агентов.
Поведенческие нормы	Закрепление и структурирование тактических образцов поведения.	Расхождение, конфликт моделей поведения внутри коллектива (группы).

Ментальные нормы связаны с формированием восприятия и интерпретацией сигналов внешней и внутренней среды, отражают характеристики мышления индивидов. Для субъектов интеллектуального предпринимательства данная норма определяет их отношение к риску, к прибыли, склонность к консервативному или новаторскому поведению. *Нормы культуры* обеспечивают сохранение, распространение и воспроизводство устойчивых образцов поведения. Если речь идет об институте высшего образования, то это студенческая культура, особая корпоративная культура, отличная от корпоративной культуры предприятия и т.д. *Целью когнитивных и познавательных норм* является накопление знаний путем отбора, восприятия, переработки и интерпретации информации. *Правовые нормы* накладывают законодательно установленные ограничения на осуществление определенных действий или, наоборот, санкционируют образцы поведения. *Организационно-управленческие механизмы* являются выражением типа и структуры управления институтом, определяют характер информационных и коммуникационных систем, а также степень их формализации. *Рыночные нормы* характеризуют трансакционную специфику институционального взаимодействия агентов,

накопления опыта участия в трансакциях, а также создание, закрепление и совершенствование механизмов рыночного поведения субъектов интеллектуального предпринимательства. *Нормы поведения* отражают некие образцы реализации устойчивой последовательности действий и могут заимствоваться агентами как из внутренней, так и из внешней среды.

Согласно представленной матрице внутреннее содержание института интеллектуального предпринимательства следует рассматривать как многослойное. Первые четыре нормы относятся к базовому (фундаментальному) уровню, поскольку они глубоко укоренились в сознании общества. Их изменение происходит только в долгосрочном периоде. Последние три нормы в матричной модели составляют функциональный уровень внутреннего содержания интеллектуального предпринимательства. Жизненные циклы данных норм характеризуются более коротким периодом времени, а функциональные параметры значительно подвержены изменениям внешней институциональной среды.

В заключении отметим, что рассмотренные соображения создают определенные предпосылки для последующего изучения и анализа интеллектуального предпринимательства как системы отношений и коммуникаций людей в экономике по поводу формирования и использования конкурентных ресурсов новой экономики – знаний.