

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**КАФЕДРА ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ
И ПРОИЗВОДСТВЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

**А.Е. КАРЛИК
В.В. ПЛАТОНОВ**

**СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ
ИССЛЕДОВАНИЯ
ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ
И УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ**

УЧЕБНОЕ ПОСОБИЕ ДЛЯ АСПИРАНТОВ

**ИЗДАТЕЛЬСТВО
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА**

2013

**ББК 65.29
К 23**

Карлик А.Е.

К 23

Современные направления исследования экономики предприятия и управления инновациями : учеб. пособие для аспирантов / А.Е. Карлик, В.В. Платонов. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2013. – 101 с.

ISBN 978-5-7310-2948-3

В учебном пособии раскрываются теоретические и методические аспекты новых направлений исследования экономики фирмы и управления инновациями на основе ресурсно-ориентированного подхода. Призвано развить у аспирантов навыки системного мышления, умения совмещать аналитическое мышление и рассмотрение фирмы как целостной взаимосвязанной системы; нацелено на то, чтобы начинающие научные работники были способны применять в самостоятельной научной работе структурированный подход к исследованию внутрифирменных закономерностей, позволяющий получать результаты как научного, так и методического характера. Отдельное внимание уделено учету особенностей научных организаций как объектов исследования, что позволяет предлагать методические решения практических проблем организационно-экономического обеспечения инновационного развития.

Предназначено для аудиторных занятий и самостоятельной подготовки аспирантов по специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: промышленность; строительство; управление инновациями.

При поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации в рамках федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы (Соглашение о предоставлении гранта в форме субсидии № 14.В.37.21.0016 от 22.06.2012).

ББК 65.29

Рецензенты:

д-р экон. наук, профессор **А.А. Алексеев**

д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой экономики

и маркетинга ФГБОУ ВПО «СПб НИУИТМиО» **О.В. Васюхин**

ISBN 978-5-7310-2948-3

© СПбГЭУ, 2013

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
ГЛАВА I. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ВНУТРИФИРМЕННЫХ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ СТАБИЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА.....	8
1.1. Ресурсно-ориентированный подход к исследованию формирования стабильного конкурентного преимущества	8
1.2. Позиционный подход к исследованию формирования стабильного конкурентного преимущества	12
1.3. Междисциплинарные взаимосвязи важнейших подходов к исследованию внутрифирменных факторов	17
Библиографический список к главе I.....	21
Задания для самостоятельной работы	22
ГЛАВА II. ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ВНУТРИФИРМЕННЫХ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ СТАБИЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА.....	28
2.1. Предпосылки реализации методологического подхода к анализу внутрифирменных факторов.....	28
2.2. Ключевые концепции и взаимосвязи при анализе внутрифирменных факторов.....	32
2.3. Уникальные (стратегические) внутрифирменные факторы	41
2.4. Дискуссионные моменты анализа внутрифирменных факторов	45
Библиографический список к главе II	46
Задания для самостоятельной работы	50
ГЛАВА III. РАЗВИТИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИКИ ФИРМЫ.....	52
3.1. Проблема редукционизма в исследовании экономики фирмы.....	53
3.2. Системный подход в исследовании экономики фирмы.....	57
3.3. Реализация системного подхода в ресурсно-ориентированном исследовании	64
Библиографический список к главе III.....	69
Задания для самостоятельной работы	70

ГЛАВА IV. ПРИМЕНЕНИЕ РЕСУРСНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА К ИССЛЕДОВАНИЮ НАУКИ И НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	74
4.1. Ресурсно-ориентированный подход – новый взгляд на анализ ресурсного обеспечения.....	75
4.2. Две парадигмы конкуренции, дифференциации и распределения ресурсов в науке	76
4.3. Ресурсно-ориентированный подход к практически-ориентированной науке.....	77
4.4. Применение ресурсно-ориентированного подхода к чистой науке	79
4.5. Прикладные исследования в контексте двух парадигм конкуренции, дифференциации и распределения ресурсов	81
Библиографический список к главе IV	83
Задания для самостоятельной работы	84
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	87
ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ КУРСА.....	89
ГЛОССАРИЙ	92

ВВЕДЕНИЕ

Учебное пособие предназначено для тех, кто развивает навыки самостоятельной научной работы и выбрал специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством». Для ученого, изучающего экономику фирмы, основной побудительный мотив состоит в желании понять глубинные причины успеха одних и неудачи – других компаний. Если вы продвинулись в этом понимании, то можно подумать об изменении ситуации, например, разработать методические предложения по совершенствованию подходов к организации и управлению или внести изменения в стратегию фирмы. Если вам это интересно, то вы правильно выбрали специальность для научной работы. Сейчас наша экономическая наука находится в периоде перемен. Активно адаптируются достижения мировой науки. Но это – только основа для развития собственных исследований, а сам процесс такой адаптации – непростой и результаты порой оказываются неоднозначными. Хотя первоначальное значение греческого слова *oikonomos* переводится как «управление домашним хозяйством», в XX веке, в западной экономической традиции экономика и управление разделились и отдалились друг от друга. В стратегическом менеджменте стали доминировать концепции, основанные не на изучении внутренних закономерностей экономики фирмы, а на исследовании внешних факторов. В рыночной экономике успех в бизнесе означает достижение превосходства над фирмами-конкурентами. Поэтому самое простое решение – искать причины во внешней среде, рынке. Максимально упрощая – выигрывает тот, кто произвел то, что хочет клиент, создал для него добавленную стоимость (ценность). Далее следует вопрос «Как?». На него также можно дать ответ, не углубляясь во внутреннюю среду фирмы: «сумев обыграть конкурентов». Во второй половине XX века появились подходы, позволившие значительно продвинуть наши возможности находить подобные ответы, начиная с теории игр фон Неймана и Моргенштерна и заканчивая анализом пяти сил Портера. Несмотря на интеллектуальную состоятельность многих подходов, обращенных к внешней среде фирмы, ответ, который они дают, будет, по определению, неполным. Отличия успешных компаний определяются, как минимум, в той же степени внутренними причинами, но подходы для объяснения «извне» были до недавнего времени теоретически более состоятельны и на них опирался стратегический менеджмент. Пусть экономика фирмы предлагала действенные инструменты анализа, на которых основан современный финансовый и инвестиционный менеджмент, но возможности ее для поиска ответов на вопросы стратегического характера были ограничены. Иными словами, не было теоретически состоятельного подхода к ответу на принципиальный вопрос: *как* успешным фирмам *удается* производить то, что хочет клиент.

К концу XX века, в котором произошло удаление экономики от менеджмента, возник, так называемый, «ресурсно-ориентированный подход» – широкое направление научной мысли, которое позволяет исправить ситуацию. Для нашей экономической науки и менеджмента, между которыми, по счастливому стечению обстоятельств, не образовалось подобной дистанции, ресурсно-ориентированный подход позволяет построить программу исследований на основе достижений мировой науки, в то же время, не утратив наше конкурентное преимущество.

Задача предлагаемого учебного пособия состоит в том, чтобы помочь вам самостоятельно разобраться в современных направлениях исследования экономики фирмы и управления инновациями, в основе которых лежит методология ресурсно-ориентированного исследования. Каждую главу завершают задания, которые представляют собой шаблоны для мини научных исследований, закрепляющих владение методическими инструментами, реализующими данную методологию. Следует обратить внимание, что данное пособие не предназначено исключительно для дистанционного обучения. Оно предполагает посещение лекционных занятий. Во-первых, в ходе этих занятий, преподаватели, с опытом научной работы, акцентируют ваше внимание на наиболее важных аспектах данной тематики, объяснят сложные и еще недостаточно проработанные моменты. Во-вторых, за лекциями следуют семинарские занятия, посвященные обсуждению результатов вашей самостоятельной работы и, вполне вероятно, на этом этапе у вас возникнут дополнительные вопросы по теоретическому материалу. Это важно для лучшего усвоения вами материала, но не только. Пособие для научной работы аспирантов по своему характеру должно относиться к переднему краю науки, а это значит, что ряд положений рассматриваемой методологии остается дискуссионным, методические подходы требуют доработки. Возможно, после изучения курса, вы внесете свой вклад, который станет частью полученных лично вами результатов вашего диссертационного исследования. Но даже если этого не произойдет, после освоения данного курса вы получите в распоряжение действенные инструменты для исследований и методических разработок при подготовке диссертации.

Первая глава призвана помочь разобраться в теоретических предпосылках ресурсно-ориентированного подхода и современных направлений исследования экономики фирмы, лежащих в его рамках. Также в данной главе подробно разбирается позиционный подход, понимание которого также актуально для исследования предприятий и решения практических задач управления.

Вторая глава раскрывает важнейшие концепции ресурсно-ориентированного подхода и предлагает инструмент для исследования экономики фирмы – аналитическую структуру ресурсно-ориентированного подхода.

Третья глава предлагает более совершенный инструментарий научного исследования для рассмотрения фирмы как хозяйственной системы особого уровня сложности. Инновационное развитие привело к значительному возрастанию взаимосвязей и взаимозависимостей, усложнению причинно-следственных зависимостей, увеличению разнородности ресурсов. Поэтому изучение инновационно-активных предприятий превращается в актуальную, но весьма непростую научную проблему, и в данной главе раскрывается, как исследовать такие объекты с помощью ресурсно-ориентированного подхода.

После усвоения материала первых трех глав, слушая лекции, читая это учебное пособие, приведенную в конце дополнительную литературу, размышляя самостоятельно и активно работая на семинарских занятиях, вы сможете применить ресурсно-ориентированный подход и реализовать относящиеся к нему научные направления (например, подход, ориентированный на знания, анализ динамических способностей) в своих диссертационных исследованиях.

Четвертая глава объясняет, как ресурсно-ориентированный подход адаптируется к исследованию сферы науки. Результаты научно-технической деятельности – исходный путь инновационного развития, но производящие их научно-технические организации существенно отличаются от всех других видов предприятий, что создает существенные проблемы для исследования и решения практических проблем в этой области. Существует иная парадигма конкуренции. Показывается, как можно находить пути решения проблем в уникальной сфере экономической деятельности, когда вы владеете методологией и инструментарием ресурсно-ориентированного исследования.

ГЛАВА I

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ВНУТРИФИРМЕННЫХ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ СТАБИЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Ключевые слова: *ресурсно-ориентированный подход; позиционный подход; подход, ориентированный на знания; отношенческий подход; динамические способности; эволюционная экономическая теория; теория транзакционных издержек*

1.1. Ресурсно-ориентированный подход к исследованию формирования стабильного конкурентного преимущества

Согласно **ресурсно-ориентированному подходу** стабильное конкурентное преимущество определяется, прежде всего, внутрифирменными факторами. Иными словами, центральным для формирования стратегии становится экономика предприятия. В этой части учебного пособия вы найдете ответ на вопрос: почему этот подход стал важнейшим современным направлением развития исследований по экономике фирмы? Ведь к нему относятся многие современные направления, такие как школа интеллектуального капитала, подход, основанный на знаниях, сетевая и эволюционная экономика, популярные методы оценки и управления, такие как сбалансированная система показателей.

Перевод на русский язык англоязычного термина “resource-based view” как «ресурсный подход» не вполне корректен, как в плане дословности перевода, так и передачи экономического смысла. Правильнее использовать термин «ресурсно-ориентированный подход», так как в противоположность господствовавшему с начала XX века рассмотрению фирмы извне, он перемещает фокус анализа вовнутрь организации, то есть *ориентирует* его на ресурсы. В настоящее время ресурсы являются только одним из важнейших факторов в системе, с помощью которой стараются объяснить эффективность и результативность деятельности фирмы. Не должно вводить в заблуждение то, что цель ресурсно-ориентированного подхода формулируется очень узко – «стабильное конкурентно преимущество» (СКП), которое многим начинающим исследователям представляется «чем-то из области маркетинга». Действительно, так было, пока не появился ресурсно-ориентированный подход. Он переводит проблематику

исследования стабильного преимущества в область экономики фирмы. СКП в терминах экономики фирмы, действующей в условиях рыночной экономики, равнозначно созданию добавленной ценности и формированию ренты. СКП шире, чем только понятие рыночной экономики. Теоретически, это применимо к области обеспечения безопасности и обороноспособности страны, но это – область не современных исследований, а будущего. Хотя первые шаги в этом направлении уже делаются. Так, в этом учебном пособии показано, как ресурсно-ориентированный подход можно применить к сфере некоммерческой науки (глава 4).

Идеи Эдит Пенроуз [10], лежащие в основе ресурсно-ориентированного подхода, на несколько десятков лет опередили свое время. Это время пришло в середине 1980-х годов, когда прогресс в теории экономики и управления подготовил почву к широкому восприятию идей Пенроуз в научном сообществе. Поэтому работы Биргера Вернелфелта [17] и Ричарда Румельта [12], заново открывавшие ресурсно-ориентированный подход (РОП) для исследования одного из наиболее интересных теоретически и важных в практическом плане экономических феноменов – формирования у некоторых экономических субъектов СКП, получили широкий отклик. РОП начал бурно развиваться, причем результаты исследований публиковались в ведущих научных журналах. Однако несмотря на появление в рамках подхода многочисленных публикаций и существенных результатов, процесс становления РОП как строгой научной методологии не закончен. РОП доказал свою действенность как для исследования и объяснения фактов реальной экономической жизни, так и интеграции, в этих целях методологии различных дисциплин, но проявились «болезни роста», свойственные междисциплинарным подходам: размытость границ, несогласованность между частями концептуального аппарата [9], потеря дифференциации отдельных, иногда системообразующих концепций. Первый аспект данного явления – внутренний, связанный с незавершенностью формирования аналитической структуры РОП, установления четкой взаимосвязи концепций. Новые концепции не объединены в целостной аналитической структуре. Старые концепции не пересмотрены с учетом расширения методологического аппарата. Второй аспект – внешний, обусловленный тем, что РОП, с самого начала, носил междисциплинарный характер, обеспечивая стык между экономикой фирмы и стратегическим менеджментом. По мере развития подхода количество междисциплинарных связей возрастало, что значительно усложняло увязку между собой концепций и привело к размыванию границ подхода. Это подрывает возможность похода для междисциплинарной интеграции, которую он доказал в прошлом, и для которой имеются еще более заманчивые перспективы.

Цель данной публикации заключается в уточнении места и роли РОП как научной дисциплины, границ подхода, взаимосвязей с другими дисциплинами, а также определении возможных направлений его применения для развития междисциплинарных исследований. В ней уточняется место РОП как направления научной мысли и акцентируется внимание на междисциплинарном характере подхода, во многом обуславливающим его существующие возможности и реализованный, далеко не в полной мере, потенциал. Рассматриваются взаимосвязи РОП с другими направлениями и научными дисциплинами, возникшими в ходе почти тридцатилетнего развития данной методологии.

Возникновение вышеуказанных «болезней роста» в РОП неудивительно, так как подход поменял фундаментальную парадигму стратегического анализа, предоставив возможность для всестороннего исследования проблемы СКП не только снаружи, что соответствовало прежней парадигме стратегического менеджмента, но и «изнутри», на основе исследования экономики фирмы. Методологические основы старой парадигмы оставляли за бортом и экономическую теорию фирмы, и большую часть теории организации. Экономика фирмы существовала и активно развивалась и до этого, так же как и развивалась соответствовавшая ей профессиональная деятельность, которая в российском понимании относится к бухгалтерскому учету и анализу хозяйственной деятельности. Здесь одной из центральных тем было изучение, учет и анализ ресурсов предприятия, эффективности их использования и ряда других, относящихся к данной проблематике, аспектов. Стратегический анализ многие годы развивался изолированно от них, преимущественно на основе позиционного подхода, исследовавшего ключевую проблему «снаружи», объясняя возникновение СКП из занятия экономическими субъектами особых позиций относительно конкурентов, определению направлений максимизации ценности для клиентов и т.д. Развитие позиционного подхода значительно обогатило понимание стратегии и способность обосновывать принятие решений, в рамках данного подхода сформировался стратегический анализ как таковой. С ростом понимания хозяйственной реальности в рамках позиционного подхода появилось осознание его ограничений, односторонности, обусловленной концентрацией на внешних сторонах конкуренции, невозможности интегрировать ни экономическую теорию фирмы, ни большую часть организационной теории.

РОП с самого начала, представлял собой междисциплинарный подход к интеграции методологии стратегического менеджмента и экономики фирмы для исследования проблемы формирования СКП. В дальнейшем, подход доказал способность интегрировать и другие дисциплины, и, как мы постараемся показать ниже, у него имеется потенциал для расширения объекта исследования.

Можно выделить два вектора развития и усложнения концептуального методологического аппарата подхода, каждый из которых приводил к усилению междисциплинарных взаимосвязей. Первый вектор – развитие вглубь, путем наполнения содержанием существующих концепций и конкретизации более общих, бедных, в философском понимании, категориальных понятий. Вторым вектором означал развитие вширь, за счет появления новых концепций или интеграций концепций из других отраслей знаний. Например, углубление содержания ключевой концепции ресурсов привело к возникновению концепции активов знаний, тесно связанных с науками о мышлении и менеджменте знаний, а конкретизация концепции «организационных способностей» – к прямой интеграции из упомянутых областей концепции «компетенция». Иными словами, усложнение методологического аппарата и усиление междисциплинарного характера подхода оказались взаимообусловленными процессами. Парадоксально, но в результате этого словосочетание «ресурсно-ориентированный» стало по смыслу слишком узким, чтобы точно соответствовать современному содержанию подхода. В ходе эволюции подхода в него оказалась интегрирована предложенная в 1970-х годах в рамках теории организации концепция «организационных способностей», имевшая вне РОП вспомогательный характер. В рамках РОП, в качестве способности получать доступ, комбинировать, использовать и развивать ресурсы, она превращается в концепцию одного порядка с концепцией «ресурсов». Примеры новых важных концепций, углубляющих понимание СКП, возникших в рамках подхода или интегрированных из других дисциплин, можно продолжить: «знания», «ключевые компетенции», «динамические способности» и так далее. После появления такой концепции объявляется о возникновении подхода, заменяющего РОП: «подход, ориентированный на знания» (knowledge-based view), «подход, ориентированный на компетенции» (competence-based view), динамические способности также позиционируются как самостоятельный подход одного порядка с РОП [14]. Подобные примеры можно продолжить и, по нашему мнению, такие претензии не обоснованы. Сложившееся название оправдано, так как категория «ресурсы» исторически оказалась в основе подхода к исследованию формирования СКП «изнутри». Формирование СКП носит комплексный характер и требует системного подхода. «Выхватывание» и абсолютизация одного, пусть и важного фактора, например «знания», находится в логическом противоречии с этой задачей. Напротив, идеальным решением стала бы интеграция с позиционным подходом. Однако, как это свойственно подобным решениям, оно не реализуемо, по крайней мере, на сегодняшнем уровне развития методологии.

1.2. Позиционный подход к исследованию формирования стабильного конкурентного преимущества

Альтернативным подходом ресурсно-ориентированному подходу к объяснению процесса формирования конкурентного преимущества является **позиционный подход** (positioning view). Согласно позиционному подходу *конкурентное преимущество определяется позицией, которую занимает фирма относительно своих конкурентов, контрагентов, акционеров и т.д.* Иными словами, если ресурсно-ориентированный подход исследует внутрифирменные факторы, то позиционный подход сфокусирован на изучении внешних по отношению к фирме факторов.

Позиционный подход господствовал в стратегическом менеджменте до 1990-х, пока его не начал теснить РОП. Он соответствует традиционному продуктово-рыночному пониманию стратегии и стратегического менеджмента, преобладавшему до начала 2000-х годов. В обыденном понимании, этот подход и сейчас еще является синонимом понятия «стратегический менеджмент». За рубежом приобретший популярность РОП постепенно начинает утверждаться как полноправный по отношению к позиционному подходу в решении научных проблем и практических задач только последние пятнадцать лет. Можно предположить, что в кратко- и среднесрочной перспективе мы будем свидетелями возникновения новой парадигмы, при которой позиционный подход объясняет формирование краткосрочного конкурентного преимущества, РОП – долгосрочного конкурентного преимущества. Основа последнего, как правило, зависит от внутренних характеристик фирмы. Сама по себе занятая позиция становится основой долгосрочного преимущества тогда, когда хозяйственная среда достаточно стабильна. Чем выше темп изменений, тем такая стабильность меньше. Здесь есть и другая сторона: чем выше темп изменений, тем сложнее формировать стабильное конкурентное преимущество, и, напротив, может оказаться эффективным постоянный поиск краткосрочного преимущества.

Позиционный подход исходит из того, что конкурентное преимущество, а следовательно, дифференциальная и шumpетерианская рента, проявляющаяся в аномально высокой прибыли, возникает из-за: большей, чем у конкурентов рыночной доли; дифференциации продуктов; лучшего восприятия продукции клиентами, ассоциирующегося с силой бренда и сходными факторами, действующими преимущественно за пределами организационных и экономических границ фирмы. В рамках подхода считается, что эти и сходные внешние факторы, в основном объясняют краткосрочное и среднесрочное конкурентное преимущество.



Рисунок 1 – Сопоставление позиционного и ресурсно-ориентированного подходов (примеры)

В рамках позиционного подхода лежат результаты, полученные такими авторитетными школами, как теории стратегического конфликта, теории игр, теории отраслевой организации, анализа пяти конкурентных сил М. Портера, теория стейкхолдеров и ряда других (рисунок 1). В практическом менеджменте данному подходу соответствуют приобретшие большую популярность методические инструменты, достаточно назвать матрицу бостонской консалтинговой группы или матрицу Ансоффа «про-

дукт – рыночный рост». РОП более молод, но в его рамках возникли приобретшие и продолжающие набирать популярность новые направления с выраженной междисциплинарной направленностью, такие как упоминавшийся выше подход, ориентированный на знания, или отношенческий подход, интегрирующий методологию экономической социологии. Это частный подход РОП, когда в качестве ресурсов, определяющих стабильное конкурентное преимущество, рассматриваются сетевые связи (сети и диады, которые формируют фирмы). При отношенческом подходе объект исследования экономики предприятия трактуется расширительно. Другими словами, границы фирмы расширяются и в них могут быть включены, например, в случае крупной компании, малые предприятия, работающие по договорам аутсорсинга. Методические разработки, созданные в рамках РОП, пока еще трудно сравнивать по распространенности и популярности у практиков с методическим инструментарием, относящимся к позиционному подходу. Особенно, если учесть большой потенциал, которым обладает РОП, в силу большей междисциплинарной интеграции и, прежде всего, возможностями использовать методический инструментарий финансового, экономического и организационного анализа. На составленной нами схеме, в качестве примеров методических инструментов, приведены сбалансированная система показателей и стратегические карты Нортон и Каплана, сопоставимые по популярности с инструментами позиционного подхода. По своей сути, указанные инструменты следует отнести к РОП, но надо учитывать, что они были разработаны вне всякой связи с рассматриваемым подходом.

Питер Друкер отмечал, что внутри фирмы сосредоточены только затраты, результаты находятся за ее пределами [2]. Сильная сторона позиционного подхода состоит в том, что он непосредственно начинает анализ с фактических или потенциальных результатов, исследуя из этой отправной точки позиции фирмы относительно конкурентов. Серьезное ограничение состоит в том, что такой подход действенен только в относительно стабильной среде, и его ценность снижается с увеличением темпа изменений. Связь позиционного подхода с инновационным менеджментом находится в весьма узких рамках инноваций, обусловленных спросом (*demand-driven innovations*). РОП предполагает наличие внутри фирмы некоего центра тяжести – связи особых ресурсов и способностей, которые позволяют сохранять стабильное конкурентное преимущество при высоком темпе изменений. Здесь связь с инновационным менеджментом расширяется и появляется возможность «перекинуть мостик» к экономике инноваций.

Начинающим исследователям, приступающим к серьезной научной работе, следует избегать типичной ошибки отождествления проблем научного исследования и практического менеджмента. В практическом ме-

менеджменте вопрос, конечно, не формулируется так: учитывать при разработке стратегии только внутрифирменные или только внешние факторы. Учитываются и те и другие, для чего используется ряд прикладных инструментов стратегического анализа. В качестве примера, можно привести очень простую, но удобную матрицу SWOT-анализа, позволяющую рассмотреть при разработке стратегии, одновременно, внутрифирменные и внешние факторы. Эта матрица была разработана группой ученых (Carl Christensen, Kenneth Andrews, Edmund Learned, William Guth) на заре стратегического менеджмента в 1960-х годах. В ее основе лежит модель, которая на том уровне развития науки была перспективным инструментом научного исследования. В настоящее время она актуальна, прежде всего, для решения практических задач.

Практик должен принимать решения, вне зависимости от того, насколько продвинулась наука в понимании закономерностей, влияющих на объект управления. Чем дальше продвинулась наука в их понимании, тем более обоснованными и эффективными будут управленческие решения. Но, несмотря на то, что еще очень многое остается неясным относительно закономерностей функционирования систем повышенной сложности, которыми являются современные компании (см. главу III), решения принимать надо уже сейчас. Где нет объективного знания, поможет интуиция и удача, так как действие лучше, чем бездействие. Принятие решения без достаточного знания объективных закономерностей чревато проигрышем, а бездействие – это гарантированный проигрыш. В отличие от практика, целью ученого является поиск закономерностей экономики предприятия. Для решения этой очень сложной задачи требуется соответствующая методология. Методология позиционного подхода уже достаточно развита, хотя здесь много неисследованного, а ресурсно-ориентированный подход еще только развивается. Этот процесс объясняется в следующих параграфах пособия. На сегодняшний день еще не сформировались методологические предпосылки для объединения двух подходов. Это задача будущего, которую, возможно, будет решать кто-то из вас.

Правда, нельзя считать, что альтернатива между позиционным и ресурсно-ориентированным подходом существует только в теории, но не на практике. Позиционный подход хорошо согласуется с операционным пониманием процесса разработки стратегии или, так называемой, рациональной моделью разработки стратегии (таблица 1). Эту модель правильнее назвать моделью разработки стратегии «от рынка»: определение миссии, в плане продукта или рынка, определение того, что нужно потребителю, кто конкурент, и каковы относительно сильные и слабые стороны конкурентов.

Таблица 1 – Сопоставление логики разработки стратегии в соответствии с позиционным и ресурсно-ориентированным подходами

Позиционный подход	Ресурсно-ориентированный подход
Анализ того, чего хочет клиент	Анализ ресурсов и способностей бизнеса
Анализ конкурентов	Анализ ключевых компетенций и того, как они соотносятся с внешней средой
Миссия бизнеса	Миссия бизнеса
Приведение внутренней среды фирмы в соответствие с окружающей средой	Нахождение внешней среды, соответствующей фирме
Стратегии создания/ приобретения/ развития ресурсов и организационных способностей для удовлетворения потребностей клиентов	Стратегии создания/ приобретения/ развития каналов для привлечения клиентов, потребности которых может удовлетворить фирма (вплоть до формирования таких потребностей)

РОП предполагает принципиально иной поход к разработке стратегии или, иными словами, модель разработки стратегии. Исходный пункт такой модели заключается в понимании, что есть у фирмы уникального и, исходя из этого определения, какие продукты надо производить и для каких рынков. Такой процесс часто подразумевает не только разработку продукта, но разработку рынка – сознательное формирование спроса для реализации внутрифирменных преимуществ.

Очевидно, что, как исходя из познавательных, так и утилитарных соображений, позиционный и ресурсно-ориентированный подходы должны рассматриваться не как альтернативные, а как взаимодополняющие. Объективно они не находятся в конкуренции в плане методологии, при совпадении объекта и исследовательской проблемы они подходят к ним с двух различных сторон, что требуется для формирования целостной картины.

В действительности они становятся альтернативными по субъективным причинам. В этом случае, упрощенно, позиционный подход может быть назван «подходом от маркетинга», в то время как РОП может быть назван «подходом от экономики фирмы». Когда вопрос встает о выборе

«философии» разработки стратегии, позиционный и ресурсно-ориентированный подходы являются альтернативными из-за принципиального различия в ценностном плане. В негативном плане, если ценность заключается в использовании любой ценой открывающихся возможностей, то выбор за позиционным подходом, если в поддержании любыми способами status quo – в ресурсно-ориентированном. В позитивном плане, как при разработке стратегии, так и при исследовании феномена СКП, подходы могут быть только взаимодополняющими.

1.3. Междисциплинарные взаимосвязи важнейших подходов к исследованию внутрифирменных факторов

Выше указывалось, что РОП с самого начала представлял междисциплинарный подход на стыке стратегического менеджмента и экономики. В российской научной традиции наблюдалась меньшая дистанция между экономикой и менеджментом, чем в западной, и, в особенности, англо-американской науке. Поэтому российскому ученому порой легче воспринять стыковку экономики и менеджмента, лежащую в основе РОП, чем многим западным исследователям. РОП неправомерно рассматривать в качестве экономической теории. В качестве подхода он дополняет существующие теории и позволяет приложить их выводы к эмпирическим исследованиям, перевести их в русло обоснованных практических выводов, ориентированных на принятие управленческих решений. Также РОП нельзя отнести исключительно к одному направлению экономической мысли.

РОП был «изобретен заново» в середине 1980-х годов, когда в экономической теории безраздельно господствовала неоклассическая школа. Поэтому многие труды, закладывавшие методологические основы РОП, относятся к неоклассическому направлению, но с течением времени все чаще стали встречаться публикации представителей неортодоксальных научных школ, таких как институциональная или австрийская. Методология РОП оказывается во многом нейтральна относительно внешних теоретических предпосылок из области экономической теории. То, что экзогенно предполагается наличие экономического равновесия или рациональности экономических субъектов, влияет на выводы, полученные от применения РОП, но никак не влияет на аналитическую структуру подхода, которую можно использовать при исходной предпосылке ограниченной рациональности экономических субъектов.

Важно учитывать, что РОП не предназначен для того, чтобы дать системный ответ на фундаментальные вопросы, на которые призвана от-

вечать теория фирмы: почему фирма существует, как формируются ее границы и внутренняя организация и т.д. Именно отсюда проистекает преимущество подхода в междисциплинарном плане: не претендуя на роль теории фирмы, с использованием концептуального аппарата и методов различных отраслей знаний он стремится объяснить фундаментальную проблему СКП и формирования ренты. Тем самым, он дополняет теорию транзакционных издержек, которая, по идее, должна давать системный ответ на приведенные выше фундаментальные для теории фирмы вопросы. В рамках подхода не следует ожидать нахождения ответов на принципиальные вопросы теории организации, но РОП предоставляет действенные инструменты для изучения разнородности ресурсов и объяснения структуры активов предприятия [6].

В плане нейтральности РОП по отношению к конкурирующим школам, существует исключение – эволюционная экономическая теория, интерес к которой в научном сообществе возник примерно в один промежуток времени с РОП. По мере их развития, все более очевидной становилась их органичная взаимосвязь. Укажем на два наиболее очевидных момента, связующих РОП и эволюционную экономику.

Первый – ключевая в аналитической структуре РОП концепция «организационных способностей», в свою очередь, включает в качестве важнейшей составляющей организационные рутины. В то же время рутины выступают в качестве ключевого элемента эволюционного подхода к экономике, объясняя наличие в ней преемственности и изменчивости.

Второй момент – эволюционное объяснение механизмов экономической динамики. С появлением концепции динамических способностей, в плане экономической теории, РОП можно рассматривать не только как подход, дополняющий и конкретизирующий теорию транзакционных издержек. Это подход, дополняющий эволюционную экономическую теорию, в весьма чувствительном для нее аспекте – эмпирическом тестировании гипотез. Концепция динамических способностей позволяет, как формулировать на основе положений эволюционной экономической теории гипотезы в области экономики фирмы для тестирования в ходе эмпирических исследований, так и переводить эти положения в русло практических рекомендаций.

До некоторой степени РОП также можно рассматривать как подход, дополняющий в ряде аспектов теорию отраслевой организации, что проявляется, в частности, в работах одного из основоположников РОП Ричарда Румельта [12, 13]. Однако более широко и органично теория отраслевой организации связана не с ресурсно-ориентированным, а позиционным подходом.

Подход, ориентированный на знания (knowledge-based view), является вариацией РОП, когда в качестве ресурсов, определяющих стабильное конкурентное преимущество, постулируются активы знаний, которые имеет фирма, и способности по их комбинированию [8]. Как указывалось выше, приверженцы подхода позиционируют его в качестве самостоятельного, едва ли не заменяющего РОП. Признать такое мнение оправданным означало бы признать, что другие внутрифирменные факторы, непосредственно не воплощающие уникального знания, не имеют отношения к формированию СКП. Такое предположение, очевидно, не имеет смысла. Можно предположить, что побудительный мотив приверженцев подхода, ориентированного на знание, позиционировать его как самостоятельный, обусловлен критически большим количеством у данного подхода междисциплинарных связей. В этих условиях, методологический аппарат этого частного подхода весьма сложно интегрировать с методологическим аппаратом РОП в целом. Проблема серьезная, но решать ее вне РОП означало бы отказаться от попыток полного системного рассмотрения действительности.

Вместе с тем, междисциплинарные связи подхода обширны. Так, в рамках данного подхода для экономического анализа и обоснования стратегии интегрируются важнейшие концепции современного менеджмента: «обучающейся организации» Криса Аджириса [1], «неявного знания (tacit knowledge)» Майкла Полани [11] и ряд других. Кроме очевидной связи концепции явного и неявного знания с концепцией «ресурсов», деление на эти два вида знаний позволило конкретизировать другую ключевую концепцию РОП – «организационный потенциал». Организационный потенциал частично состоит из организационных рутин, накапливаемых годами и составляющих невятное знание и той части, которая связана с целенаправленным совершенствованием практики управления, обучения сотрудников и т.д. Организационные рутины весьма инертны, и другим организациям невозможно их заимствовать, напротив, другая составляющая организационных способностей легко поддается имитации и требует особого режима защиты.

Подход, ориентированный на знания, позволяет добавить в РОП новые объекты, включить в область экономического, финансового и организационного анализа организации, создающие знание, прежде всего, организации науки и образования.

Отношенческий (сетевой) подход (relational view), предложенный Джефом Дайером и Харбиром Сингхом, объясняет аномально высокую прибыль наличием *ренды отношений*, обусловленной особыми партнерскими связями, которыми обладает фирма в рамках сетей и диад. Разработчики подхода выделяют четыре причины (фактора), по которым такие

сети дают эффект [7, р. 663]. Указанные причины можно, с некоторым уточнением, изложить следующим образом: активы, обусловленные связями; организационные способности, обусловленные и требующие связей; лучшее обеспечение выполнения обязательств; доступ к дополнительным активам и способностям партнеров (производное от более узких рутин по разделению знаний). Если подход, ориентированный на знания, обеспечивает междисциплинарные связи с эпистемологией и психологией, а более узко, когнитивной психологией, то отношенческий подход находится на стыке РОП и социологии, конкретно, экономической социологии.

Выше указывалось, что РОП не претендует на объяснение существования и определение границ фирмы. Этот фактор задается извне. Отношенческий подход позволяет расширить границы объекта исследования, когда ресурсы, способности и другие факторы формирования стабильного преимущества рассматриваются в рамках расширительного определения фирмы, которое призвано отразить реалии современной экономики. Тогда объектом исследования становится кооперационная сеть, а фирмы представляют собой ее узлы, между которыми возникают потоки ресурсов [3, с. 21].

Когда объектом анализа все же выступает отдельная фирма, присутствие у нее такого ресурса, как позиция в кооперационной сети, предстает как контроль *сетевого капитала* [4, с. 39]. В аналитической структуре РОП сетевому капиталу соответствуют *коммуникативные способности* – «уникальные способности взаимодействовать с внешней средой – хозяйственными контрагентами» [5, с. 43].

Появление концепции динамических способностей позволило исследовать в рамках РОП процесс создания, интеграции и реконфигурации компетенций. В самом названии этого частного подхода отражена задача привнесения динамики в РОП. Динамические способности являются источником возникновения шумпетерианской ренты, в дополнение к дифференциальной ренте, принимаемой в РОП «по умолчанию». В рамках этого подхода, согласно Дэвиду Тиису и соавторам [15, 16], динамические способности можно конкретизировать, как способности находить, задействовать, переконфигурировать компетенции и ресурсы. Таким образом, в исследовании динамических способностей РОП объединяет концептуально-методологический аппарат эволюционной экономической теории, стратегического менеджмента, менеджмента знаний, а также (если считать ее самостоятельной научной дисциплиной) экономики инноваций.

К РОП, с известными оговорками, следует отнести школу интеллектуального капитала. Ставшая весьма популярной в 1990-е – начале

2000-х годов данная школа обладала потенциалом для решения с использованием РОП важнейших проблем теории и практики финансового учета, обусловленных значительным возрастанием доли и значения нематериальных активов. К сожалению, данный потенциал был использован далеко не в полной мере по причинам методологического характера, которые требуют отдельного рассмотрения.

Эта глава посвящена поиску путей решения нескольких задач. Первая, относительно несложная задача заключалась в выделении наиболее существенных междисциплинарных связей РОП. Вторая – в увязке этих связей с важнейшими концепциями РОП. Главное преимущество РОП состоит в возможности интегрировать концептуально-методологический аппарат различных дисциплин для изучения феномена СКП, которое возможно только на основе системного междисциплинарного подхода. Поэтому мы постарались, наряду с изложением результатов решения этих задач, наметить некоторые взаимообусловленности между развитием методологии и методического инструментария РОП и развитием взаимосвязанных с ним дисциплин. Подобные точки возникновения междисциплинарных связей принято считать перспективными для дальнейших исследований.

Библиографический список к главе I

1. Арджирис К. Организационное научение. – М., 2004.
2. Друкер П. Эффективное управление предприятием. – М., 2008.
3. Карлик А.Е., Платонов В.В., Тихомиров Н.Н, Воробьев В.П., Ковалева А.С. Управление интеллектуальными ресурсами инновационно-активных предприятий. – СПб., 2013.
4. Платонов В.В. Интеллектуальный капитал: оценка и управление. – СПб., 2012.
5. Платонов В.В., Рогова Е.М., Воробьев В.П., Тихомиров Н.Н. Интеллектуальные активы и инновации: проблемы оценки, учета и управления. – СПб., 2008.
6. Connor T. The Resource-Based View of Strategy and its Value to Practising Managers // Strategic Change. – 2002. – Vol. 11. – № 6. – P. 307-316.

7. Dyer J.H., Singh H. The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage // Academy of Management Review. – 1998. – № 24. – P. 660–679.
8. Eisenhardt K.M., Santos F.M. Knowledge-Based View: A New Theory of Strategy? / Handbook of Strategy and Management / ed. by A. Pettigrew, H. Thomas, R. Whittington. – L., 2000. – P. 139-164.
9. Kraaijenbrink J., Spender J.C., Groen A.J. The Resource-Based View: A Review and Assessment of its Critiques // Journal of Management. – 2010. – № 1. – P. 349-372.
10. Penrose E.T. The Theory of the Growth of the Firm. – N-Y: Oxford University Press, 1959.
11. Polanyi M. The Tacit Dimension. Reprinted. – Chicago, 2009.
12. Rumelt R.P. Towards a Strategic Theory of the Firm / Competitive Strategic Management / ed. by Lamb R. – N.J., 1984. – P. 556-70.
13. Rumelt R. Theory, Strategy and entrepreneurship / The Competitive Challenge / ed. by. D. J. Teece. – N-Y, 1987.
14. Teece D. Technological Innovation and the Theory of the Firm: The Role of Enterprise-Level Knowledge, Complementarities, and (Dynamic) Capabilities / Handbook of the Economics of Innovation / ed. by Hall B. and Rosenberg N. – Amsterdam, 2010. – P. 679-730.
15. Teece D.J., Pisano G. The Dynamic Capabilities of Firms: an Introduction // Industrial and Corporate Change. – 1994. – № 3. – P. 537-556.
16. Teece D.J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. – 1997. – № 7. – P. 509-533.
17. Wernerfelt B. The Resource-Based View of the Firm // Strategic Management Journal. – 1984. – № 2. – P. 171-180.

Задания для самостоятельной работы

1. Ниже приведен ряд учебных дисциплин программы на степень мастера делового администрирования (таблица 2). Какие из ее разделов, в плане научных исследований, относятся преимущественно к ресурсно-ориентированному подходу, какие к позиционному подходу, какие требуют комбинации того и другого, и какие не относятся ни к тому, ни к другому?

Таблица 2 – Некоторые учебные дисциплины программы на степень мастера делового администрирования

Внешнеэкономическая деятельность	Предпринимательская среда бизнеса	Количественные методы анализа в менеджменте
Корпоративное управление	Управление оборотными активами	Налоговое планирование
Организационное поведение	Стратегический менеджмент	Маркетинг
Правовое регулирование бизнеса	Международный маркетинг	Управление отношениями с потребителями
Социальная ответственность	Управление проектами	Управление брендом
Управление продажами	Межкультурные коммуникации	Деловое общение
Управление человеческими ресурсами	Управление изменениями	Управление знаниями
Управленческий учет	Финансовый менеджмент	Операционный менеджмент

2. Ознакомьтесь с выдержкой из специализаций, согласно Паспорту научной специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством», разработанным экспертным советом ВАК:

– экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами;

– управление инновациями.

Специализации:

1. Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами

1.1. Промышленность

1.1.1. Разработка новых и адаптация существующих методов, механизмов и инструментов функционирования экономики, организации и управления хозяйственными образованиями в промышленности.

1.1.2. Формирование механизмов устойчивого развития экономики промышленных отраслей, комплексов, предприятий.

1.1.3. Механизмы формирования корпоративных образований в российской экономике с учетом глобализации мировой экономики.

1.1.7. Механизмы изменения форм собственности (приватизация, национализация, интеграция, демонополизация и др.) хозяйственных образований.

1.1.8. Совершенствование организационно-правовых форм хозяйствования в корпоративных образованиях.

1.1.10. Внешнеторговая деятельность предприятий в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности.

1.1.12. Условия и инструменты создания транснациональных корпораций, механизмы их адаптации к российским условиям хозяйствования.

1.1.13. Инструменты и методы менеджмента промышленных предприятий, отраслей, комплексов.

1.1.14. Диверсификация вертикально- и горизонтально-интегрированных хозяйственных структур.

1.1.15. Теоретические и методологические основы эффективности развития предприятий, отраслей и комплексов народного хозяйства.

1.1.16. Промышленная политика на макро- и микроуровне.

1.1.19. Методологические и методические подходы к решению проблем в области экономики, организации управления отраслями и предприятиями топливно-энергетического комплекса.

1.1.20. Состояние и перспективы развития отраслей топливно-энергетического, машиностроительного, металлургического комплексов.

1.1.21. Состояние и основные направления инвестиционной политики в топливно-энергетическом, машиностроительном и металлургическом комплексах.

1.1.22. Методология развития бизнес-процессов и бизнес-планирования в электроэнергетике, нефтегазовой, угольной, металлургической, машиностроительной и других отраслях промышленности.

1.1.28. Проблемы реструктуризации отраслей и предприятий промышленности.

1.3. Строительство

1.3.53. Организационно-экономические аспекты формирования систем управления строительным комплексом; исследования современных тенденций развития строительства и его организационных форм как самоор-

ганизирующей и саморегулируемой системы; государственные функции регулирования рыночных отношений в строительстве.

1.3.54. Анализ современного состояния и основных тенденций развития строительного рынка и его отдельных сегментов.

1.3.55. Анализ и оценка эффективности инвестиций в повышение технологического уровня, механизации и автоматизации строительного производства; обеспечение конкурентоспособности строительной продукции и предприятий строительного комплекса.

1.3.58. Развитие теории, методологии и методов оценки эффективности деятельности строительных организаций.

1.3.59. Методологические основы формирования системы взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве (инвестор – заказчик – застройщик – проектировщик – подрядчик).

1.3.60. Методология формирования рыночного механизма управления корпоративными структурами в строительном комплексе.

1.3.61. Развитие методологических подходов к экономике и управлению различными направлениями капитального строительства.

1.3.65. Развитие методологии управления качеством и конкурентоспособностью строительной продукции.

1.3.67. Теоретические и методические основы разработки и внедрения инноваций в основные, вспомогательные и обслуживающие производственные процессы по созданию, эксплуатации и обслуживанию объектов недвижимости.

1.3.68. Методологические подходы к анализу портфельных инвестиций на рынке недвижимости.

1.3.69. Теоретические и методологические проблемы управления стоимостью объектов недвижимости на различных стадиях жизненного цикла.

1.3.76. Развитие методологии управления и организации инвестиционного проектирования в строительстве.

1.3.77. Теоретические, методологические и методические основы определения эффективности инвестиционных проектов в строительстве.

2. Управление инновациями

2.1. Развитие теоретических и методологических положений инновационной деятельности; совершенствование форм и способов исследования инновационных процессов в экономических системах.

2.2. Разработка методологии и методов оценки, анализа, моделирования и прогнозирования инновационной деятельности в экономических системах.

- 2.3. Формирование инновационной среды как важнейшее условие осуществления эффективных инноваций. Определение подходов, форм и способов создания благоприятных условий для осуществления инновационной деятельности. Пути улучшения инновационного климата.
- 2.4. Исследование интеграционных процессов в инновационной среде. Концепции обновлений и формы их практической реализации.
- 2.5. Особенности создания и исследования национальных инновационных систем: принципы построения и развития, структуры и функции, оценка эффективности.
- 2.7. Особенности и проблемы формирования малых инновационных предприятий на базе бюджетных научных и учебных организаций.
- 2.8. Исследование жизненного цикла инноваций: параметры цикла, инструменты и технологии управления параметрами жизненного цикла, сбалансированное развитие инновационного и инвестиционного циклов в экономических системах.
- 2.9. Оценка инновационного потенциала экономических систем.
- 2.10. Оценка инновационной активности хозяйствующих субъектов в целях обеспечения их устойчивого экономического развития и роста стоимости.
- 2.12. Исследование форм и способов организации и стимулирования инновационной деятельности, современных подходов к формированию инновационных стратегий.
- 2.15. Исследование направлений и средств развития нового технологического уклада экономических систем.
- 2.16. Обеспечение сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности экономических систем.
- 2.20. Разработка инновационных методов инвестирования простого и расширенного воспроизводства основного капитала, исследование тенденций изменения структуры имущественного комплекса в инновационно активных экономических системах.
- 2.21. Совершенствование воспроизводственной и технологической структур инвестиционных вложений в целях повышения эффективности основного капитала.
- 2.26. Разработка методологии управления интеллектуальной собственностью и методов оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта.
- 2.27. Структура, идентификация и управление рисками инновационной деятельности на разных стадиях жизненного цикла инноваций.

2.29. Совершенствование методологии управления человеческим капиталом в интересах инновационного развития.

Распределите приведенные здесь пункты, относящиеся к этим двум специализациям, согласно Паспорту научной специальности, среди ресурсно-ориентированного и позиционного подхода. Один и тот же пункт может относиться к двум подходам. Вы можете обосновать мнение, что тот или иной пункт не относится ни к ресурсно-ориентированному, ни к позиционному подходу (таблица 3).

Таблица 3 – Образец

Пункт Паспорта специальности	Соответствующий подход
1.1.4. Инструменты внутрифирменного и стратегического планирования на промышленных предприятиях, отраслях и комплексах	Ресурсно-ориентированный подход
1.1.9. Инструменты функционирования товарных рынков с ограниченной и развитой конкуренцией в условиях глобализации мировой экономики и свободной торговли	Позиционный подход

2.2. Попробуйте сопоставить некоторые пункты, входящие в эти две специализации, с частными подходами и концепциями, относящимися к ресурсно-ориентированному подходу (таблица 4).

Таблица 4 – Образец

Пункт Паспорта специальности	Соответствующий частный подход или концепция
2.9. Оценка инновационного потенциала экономических систем	Отношенческий подход, подход, основанный на знаниях, концепция динамических способностей

3. Какие междисциплинарные связи существуют в рамках выбранной вами темы диссертационной работы?

4. Какая из упоминаемых в данной главе концепций объясняет причину, по которой, казалось бы, эффективные методические подходы не удается внедрить на практике или результат от их внедрения оказывается совсем не таким, как ожидали? Как могут помочь исследования в области экономики и организации предприятия для устранения данной причины неэффективности реализации методических подходов?

ГЛАВА II

ПРОБЛЕМЫ АНАЛИЗА ВНУТРИФИРМЕННЫХ ФАКТОРОВ ФОРМИРОВАНИЯ СТАБИЛЬНОГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Ключевые слова: *уникальные внутрифирменные факторы; аналитическая структура; организационный потенциал; ресурсы; компетенции; технологии; организационные способности; изолирующие механизмы*

2.1. Предпосылки реализации методологического подхода к анализу внутрифирменных факторов

Как отмечалось во введении, экономика фирмы предлагает действенные инструменты анализа, на которых основан современный финансовый и инвестиционный менеджмент, но возможности ее для поиска ответов на вопросы стратегического характера были ограничены (подробнее обсуждение этой проблемы см. у Г.Б. Клейнера [7]). Маркетинговые исследования призваны дать ответ на то, что хочет клиент? Вместе с тем, только экономика фирмы может дать научно-обоснованный ответ на принципиальный вопрос: *как успешным фирмам удастся производить то, что хочет клиент.*

Для отечественной экономической науки, приоритетным направлением должно являться исследование уникальных внутренних факторов, свойственных отечественным предприятиям и возможностей формирования на этой основе СКП. По некоторым оценкам, первый в мире потенциал по невозобновляемым природным ресурсам [9, 33] и третий в мире инженерно-технический кадровый потенциал [37]. В России сосредоточено 25% мировых запасов природных ресурсов [15], наша страна занимает третье место в мире по подготовке инженеров (7%), позади Китая и Евросоюза, но впереди США [37]. Подобные факты находятся в явном несоответствии с достигнутой на сегодняшний день конкурентной позицией и девятым местом России по ВВП (по методике Мирового банка [13]).

Возникновение ресурсно-ориентированного подхода создает предпосылки для развития исследований внутрифирменных факторов. В русскоязычной научной литературе, хотя и имеются публикации, некоторые из которых (прежде всего, М.Б. Белоусенко, В.С. Катькало, Г.Б. Клейнера) вносят вклад в развитие ресурсно-ориентированного подхода в целом

[1, 5, 6, 7], общее число публикаций по данной тематике невелико. Вместе с тем, для решения ряда проблем отечественных промышленных предприятий необходимо формирование системного подхода. Эта задача пока еще ждет своего решения. Ряд российских консультационных фирм, не дожидаясь теоретического обоснования, уже широко предлагают своим клиентам «разработку стратегии на основе ресурсного подхода».

Методология ресурсно-ориентированного подхода универсальна, но на сегодняшний день его основные принципы рассмотрены применительно к ситуации рыночной конкуренции. В контексте конкуренции успех предприятия может быть мимолетным, краткосрочным, а может приводить к формированию СКП. К такому успеху стремятся все компании и даже целые страны, но достигают его немногие. Идея, которая лежит в основе ресурсно-ориентированного подхода (РОП) к объяснению СКП, заключается в том, что такое преимущество, возникающее время от времени у некоторых компаний, обусловлено глубинными внутренними причинами. Другими словами, объяснение следует искать внутри самой фирмы, а не в конкурентной обстановке и действиях в ней данной фирмы. Вначале эти внутренние причины сводили к уникальным ресурсам, позже стало формироваться целостное и системное представление, где наряду с ресурсами стали рассматривать другие ключевые факторы, но название за подходом уже закрепилось.

Развитие РОП как современного направления стратегического менеджмента и экономики фирмы начинается в первой половине 1980-х, а конкретно, с публикаций Биргера Вернерфельдта [17] и Ричарда Румельта [34]. Однако основные идеи, лежащие в основе этого подхода, прежде всего о роли ресурсов фирмы, их нематериальной составляющей (наряду с особыми интеллектуальными способностями менеджеров) в обеспечении роста фирмы, были изложены Эдит Пенроуз 25 годами ранее [10]. Согласно Пенроуз, рост фирмы происходит за счет поиска «производительных возможностей (productive opportunities)» использования ресурсов менеджерами, и по петле обратной связи из-за дальнейшего роста ресурсной базы: «менеджмент пытается найти наилучшее применение ресурсам в ходе по-настоящему «динамичного» интерактивного процесса» [10, р. 5]. В первой главе подробно рассматривалось, что альтернативным ресурсно-ориентированному выступает позиционный подход. На языке принципов практического менеджмента суть различия между ними состоит в следующем. Согласно позиционному подходу, для стабильного преимущества надо определить то, что создает максимальную добавленную ценность для клиента, и это производить. Согласно РОП – надо определить, что мы умеем производить лучше всех и найти тех, кому это создает добавленную ценность. Данное сравнение, конечно, имеет значительную долю упроще-

ния, но оно выражает суть различия, которое имеет не только методический и концептуальный, но и ценностный характер.

Проблема состоит в том, что, хотя на сегодняшний день в рамках РОП присутствуют основные элементы методического инструментария, делающие потенциально возможным проведение эмпирических исследований для расширения наших знаний о закономерностях экономики фирмы, аналитическая структура подхода в литературе, явным образом, все еще не систематизирована [9]. Здесь показано, как заполнить этот пробел, последовательно систематизировав аналитическую структуру РОП, путем упорядочивания и при необходимости конкретизации ключевых концепций.

Так как РОП является новой и быстроразвивающейся областью, в рамках подхода в сжатый период времени, появилось много содержательных концепций. Как обратная сторона этого процесса, возникла серьезная проблема: взаимосвязь и субординация новых концепций часто не выражены явным образом, а между многочисленными публикациями имеются значительные противоречия и разночтения. Некоторые определения оказываются неконкретными, либо всеохватывающими, либо противоречащими содержанию взаимосвязанных концепций, или несогласующимися с их пониманием, устоявшимся в тех областях знаний, из которых концепции заимствованы. Для решения этой проблемы здесь дается наиболее обобщенное определение ключевых концепций подхода и устанавливаются взаимосвязи между выделением различных уровней анализа.

РОП появился в попытке объяснить формирование СКП, анализируя фирму изнутри, что на достигнутом к тому времени уровне понимания проблемы тождественно рассмотрению ее ресурсов. В ходе последующего развития подхода начала формироваться система концепций, объясняющих СКП, да и само преимущество все чаще стали определять несколькими показателями. Достигнутый на сегодняшний день уровень развития РОП предполагает строгую аналитическую структуру, но она рассеяна во многих работах и выражена неявным образом. Для того, чтобы изложить ее сжато и системно, в данном разделе формулируются основные концепции РОП и описываются взаимосвязи между ними.

В рамках РОП существует серьезная проблема неточности и противоречивости терминологии, что отмечалось и критиками подхода, и рядом его сторонников [21, 9]. Чтобы продвинуться в решении этой проблемы, надо обратиться к ее истокам. Ситуация терминологической путаницы возникла по двум причинам.

Во-первых, она возникла из-за междисциплинарного характера РОП, что типично и для других междисциплинарных подходов. Так, СКП отно-

сится к области стратегического менеджмента, но определяется оно на основе ресурсов, относящихся к предмету изучения финансового и управленческого учета, а также организационных способностей и компетенций, которые относятся к предмету менеджмента знаний. Тесно связана с проблематикой РОП теория фирмы и, в частности, теория транзакционных издержек. Междисциплинарность обеспечивает РОП фундаментальное преимущество, позволяя сформировать целостное представление о фирме как комплексном явлении. В то же время, оно имеет и обратную сторону, неточность и неконкретность определений, обусловленную тем, что авторы вынуждены выходить за пределы своей области специализации. В этом, например, кроется причина критики РОП за «неконкретность определения понятия ресурса» [9, р. 356].

Во-вторых, нечеткость терминологического инструментария – обратная сторона значительного прогресса, достигнутого РОП за относительно короткий промежуток времени. В итоге, некоторые определения в публикациях, ставших в свое время вехами в развитии подхода, устарели, противоречат новым представлениям, но на них продолжают то и дело ссылаться. Возникает своеобразный эффект эха, создающий смысловую путаницу. Например, в статье Барни, опубликованной в 1991 г., дается определение ресурсов как «включающих все активы, способности, организационные процессы, атрибуты фирмы, информацию, знания и т.д., контролируемые фирмой, которые позволяют ей разрабатывать и воплощать стратегии, улучшающие ее эффективность и результативность» [16]. Здесь смешаны все ключевые понятия: ресурсы, технологии, компетенции и организационные способности. Такое определение может быть полезно для формирования видения проблемы, на основе образного мышления, но противоречит аналитическому мышлению, требующемуся в РОП. Возникновение этой проблемы объясняется междисциплинарным характером подхода: авторам, в данном случае специалисту в области стратегического менеджмента, приходится оперировать понятиями из других областей – экономики фирмы, менеджмента знаний и управленческого учета. Однако на это определение 20-летней давности то и дело продолжают ссылаться и поныне. Даже несмотря на то, что в нем отсутствует деление на ресурсы и организационные способности. Сказывается и авторитет автора, и то, что статья стала вехой в развитии РОП. Подобные примеры можно множить и далее.

Мы не хотим ретранслировать эти проблемы в только возникающую русскоязычную литературу по данной тематике РОП. Поэтому здесь применяются три принципа определения ключевых понятий подхода. Первый – приоритет отдается пониманию, достигнутому в тех специальных областях, предмету которых эти понятия ближе всего соответствуют. Второй –

разграничиваются статика – производство ценности, и динамика – ее приращение. Третий – учитывается фактор времени и эволюция понятийного аппарата.

2.2. Ключевые концепции и взаимосвязи при анализе внутрифирменных факторов

Несмотря на быстрое развитие и рост популярности РОП, у многих вызывают сомнения и скепсис присутствующие в нем серьезные проблемы методологического характера. Прийм и Батлер [31] отмечали, что из-за этих проблем весь подход превращается в тавтологию, и использующий его попадает в порочный круг. Они указывают: практически что угодно может быть «ресурсом», и можно выхватить любую успешную компанию и указать на что-то, являющееся для нее ключевой компетенцией. Мы считаем, что эти проблемы носят технический характер и легко решаются, как только определены ключевые понятия РОП и взаимосвязи между ними.

На фоне этих проблем развитие РОП создало предпосылки для выработки системного подхода к исследованию формирования СКП. Выше мы указывали на парадокс, когда название «ресурсно-ориентированный» к началу 2010-х годов может уже ввести в заблуждение. Речь идет о системе факторов, определяющих СКП. Наряду с ресурсами, в качестве ключевого фактора формирования СКП, РОП интегрировал организационные способности.

В качестве ключевых концепций подхода утвердились «технологии» и «компетенции». В итоге, вполне ожидаемо возникла проблема: как соотнести все концепции (ресурсы, организационные способности, технологии и компетенции) между собой? Нередки случаи, когда даже в одной и той же публикации они то разграничиваются, то используются в различных комбинациях, взаимозаменяемо. Иными словами, чтобы вылечить болезнь роста, необходимо систематизировать и упорядочить аналитическую структуру подхода. Ниже представлена такая попытка и определены основные концептуальные понятия модели аналитического подхода РОП с описанием ключевых концепций и соответствующих взаимосвязей (рисунок 2).

Концепции и взаимосвязи упорядочены по уровню анализа: индивидуальный, групповой, организационный, мезо- и макроуровни. Где это необходимо, информация конкретизирована, применительно к обсуждаемым сейчас в печати проблемам отечественных промышленных предприятий.

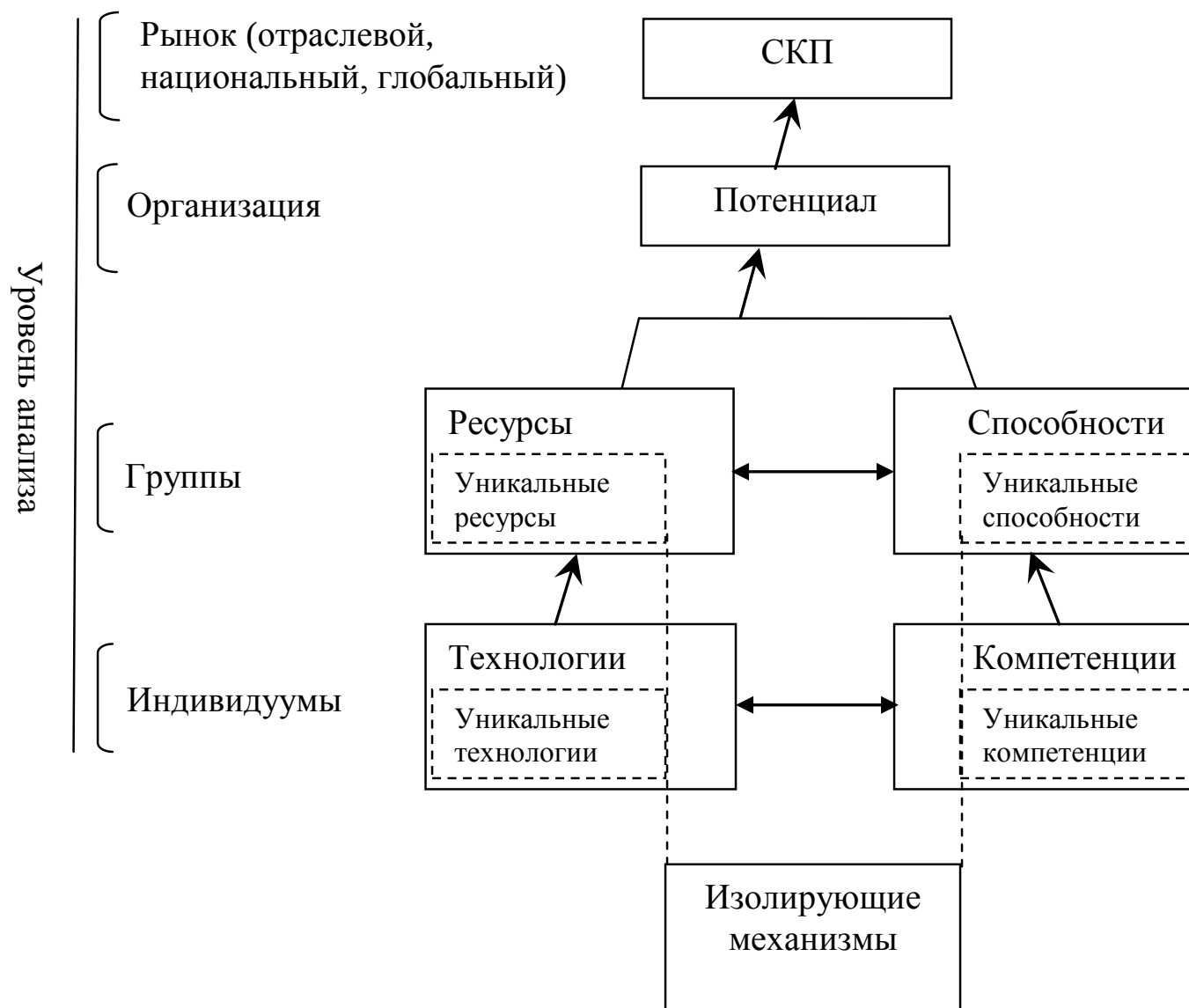


Рисунок 2 – Модель аналитической структуры РОП

Конкурентное преимущество относится к *преимуществу фирмы над конкурентами, позволяющее извлекать ренту*, которая количественно может быть выражена в виде аномально высокой прибыли или добавленной ценности (value added). Далее англоязычный термин «value» будет переводиться как «ценность», а не как стоимость, что обычно принято для перевода в отечественной специальной литературе. В данном случае мы вынуждены пожертвовать привычностью использования термина в пользу точности, так как применительно к РОП использование термина «стоимость» вместо «ценность» может приводить к смысловому искажению. Исключение сделано для термина «чистая приведенная стоимость» (NPV), т.к. этот перевод – устоявшийся, и не в меньшей степени искажает смысловое содержание, когда применяется в контексте РОП.

Стабильное конкурентное преимущество – *долгосрочное конкурентное преимущество, которое повторно воспроизводится, в том числе, на новом этапе делового цикла*. В практическом плане оно означает преимущество, которое сохраняется, как минимум, в пределах горизонта перспективного планирования, принятого в организации. Эффект от СКП, по своему характеру, представляет собой дифференциальную ренту, источником которой являются уникальные внутрифирменные факторы, а терминах Риккардо – обладание редким и ценным ресурсом [14]. Динамический процесс возникновения СКП связан с возникновением предпринимательской ренты, которую Шумпетер объяснял нахождением предпринимателем новой комбинации факторов производства и его перемещения в зону повышенной прибыли [36, 16].

Внешней (хозяйственной) средой описываемой системы и верхним уровнем анализа является рынок, так как СКП, по определению, подразумевает рыночную внешнюю среду. Здесь ресурсно-ориентированный подход стыкуется с позиционным подходом. Рынки могут быть также разной степени агрегирования, причем различные по степени агрегирования рынки могут описывать внешнюю среду одной и той же фирмы. Степень агрегации зависит от особенностей рыночного присутствия фирмы и от целей анализа. Например, фирма может действовать на национальном рынке, но иметь СКП перед компаниями-конкурентами на глобальном рынке капитала. В России, где стоимость капитала выше, чем в мировых финансовых центрах, такое преимущество становится важным фактором конкуренции на расширяющихся продуктовых рынках, требующих осуществления инвестиций. Так, Дерипаска О.В. и Зигфрид Вольф – руководитель холдинговой структуры, контролирующей группу ГАЗ, отнесли существенный выигрыш в стоимости капитала к фундаментальным причинам СКП зарубежных компаний в производстве автомобильных комплектующих на российском рынке, наравне с более высокой производительностью труда [41].

Здесь мы сталкиваемся с интересной научной проблемой: следует предположить, что не только зависимая переменная – СКП будет варьироваться для разных рынков, но для разных рынков также будет изменяться влияние независимых переменных – потенциала и его структурных составляющих. Например, СКП на рынке капитала будет проявляться в лучшем профиле «риск – доходность», а для СКП на продуктовых рынках стран первого мира, следует предположить особое значение комбинаций ресурсов и способностей, обеспечивающих неценовое преимущество. Сильные стороны для одних рынков или отраслей могут быть слабыми сторонами для других [16]. Степень агрегации соотносится с двумя уровнями анализа за пределами фирмы: мезуровень (отрасль и регион) и макроуровень. В зависимости от целей анализа также может выделяться глобальный уровень.

Так как в рамках современной методологии РОП разделены несводимые друг к другу ресурсы и «организационные способности», для построения аналитической структуры необходим уровень анализа, соответствующий фирме в целом. Поэтому системообразующей в данной аналитической структуре является концепция «организационный потенциал», соответствующая *уровню анализа организации в целом*. Потенциал фирмы непосредственно определяет для нее СКП, в более общем виде – поток добавленной ценности, генерируемый фирмой, а наиболее абстрактно, по выражению Джеффри Ходгсона, возможность действовать – осуществлять хозяйственные операции [23]. Все остальные внутрифирменные факторы представляют собой структурные элементы ее потенциала по строгой иерархии. Увы, в условиях еще не зрелой методологии РОП, большинство авторов, пишущих на эту тему, склонны упускать организационный уровень, отождествляя с ним то ресурсы, то способности, а то и компетенции. Потенциал, как концепция, выражает новое качество, возникающее в результате взаимодействия ресурсов и организационных способностей и составляющих их технологий и компетенций. Концепция «организационные способности» была впервые предложена Джорджем Ричардсоном в 1972 году, задолго до возрождения интереса к РОП [32]. В рамках РОП «организационные способности» превращаются в ключевую концепцию. Теперь ресурсы и способности формируют две составляющие потенциала действия фирмы [23]. Иными словами, СКП непосредственно определяется организационным потенциалом, который можно определить как *функцию от объема и структуры ресурсов фирмы и организационных способностей формировать СКП, в случае фирмы, действующей в условиях рынка, создавать добавленную стоимость и получать ренту*. Следует отметить, что потенциал фирмы определяется не только ресурсами и способностями, но и правильными пропорциями между ними. Следует разграничивать создание, приобретение и владение потенциалом [9, р. 365]. Тогда можно по-

строить концептуальные и количественные модели, в которых потенциал является необходимым и достаточным условием СКП. Это дает теоретическое обоснование РОП.

Ранее был упомянут парадокс несоответствия отечественного потенциала и достигнутой российскими компаниями конкурентной позиции. Ситуация известная, как и пути объяснения такого парадокса. Обеспеченность природными ресурсами сводится на нет неэффективными технологиями, огромный накопленный объем основных фондов нивелируется их физическим и моральным износом [2], использованию инженерно-технических кадров препятствует отсутствие квалифицированных управленцев и т.д. Все эти соображения обоснованы, причем подобная же логика используется школой интеллектуального капитала, ставшей популярной в 1990-х годах на Западе, и в 2000-х – в России. По этой логике, чтобы использовать материальные ресурсы, требуются еще и нематериальные, которые играют в современной экономике ключевую роль. «Послание» исключительно важное, и неудивительно, что тематика интеллектуального капитала приобрела высокую популярность, но после первоначального энтузиазма эта популярность стала сходиться на нет [8]. Проблема заключается в том, что дальнейший анализ экономики фирмы в рамках этой тематики заходит в тупик. Рассмотрение потенциала как единства двух различных в экономическом плане составляющих, ресурсов и организационных способностей, обусловленных особыми технологиями и компетенциями, выводит из данного методологического тупика. Так, огромный накопленный объем основных фондов, даже при наличии значительного износа, так же как и квалифицированные, и все еще самые дешевые среди индустриальных стран [2] инженерно-технические кадры, создают возможность диверсифицировать производство. Но для этого необходимы не только управленцы, как нематериальный ресурс, но организационные способности, включая организационные рутины (см. ниже), обеспеченные сложившимся взаимодействием и управленцев, и инженерно-технического персонала в конкретном организационно-экономическом контексте. При более глубоком анализе оказывается, что частично неэффективность использования основных фондов и инженерно-технического персонала объясняется взаимодействием экономики и технологии. Например, технологии и компетенции для производства военных авиационных двигателей механически не означают эффективное использование основных фондов и кадрового потенциал соответствующих заводов КБ в гражданском двигателестроении. Для этого требуются как дополнительные инвестиции, так и динамические способности, связанные с обучением. Применение многоуровневой аналитической структуры РОП позволяет учесть в системе и исследовать подобные многофакторные и междисциплинарные взаимозависимости.

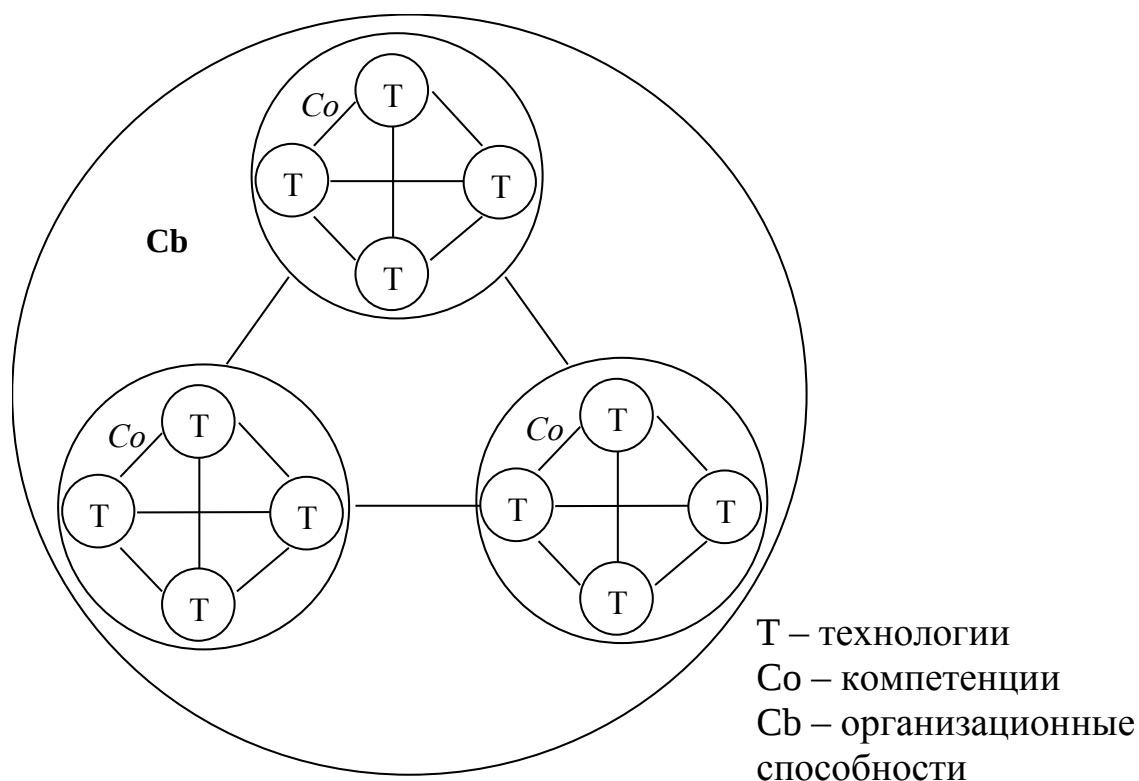


Рисунок 3 – Структура организационных способностей

В основе аналитической структуры РОП лежат две ключевые концепции: компетенции и технологии. Они соответствуют *индивидуальному уровню анализа*. На абстрактном уровне компетенции и технологии отражают труд и капитал (человеческие и материальные факторы производства) и соответствуют индивидуальному уровню анализа. Ресурсы и способности представляют собой подсистемы более высокого уровня, по сравнению с технологиями и компетенциями (групповой уровень). Частично они представляют собой комбинацию технологий и компетенций, включая их в качестве составных элементов, наряду с элементами, впервые появляющимися на данном уровне агрегации. Наиболее логично соотношение между ними и иерархию понятий «технологии», «компетенции» и «способности» сформулировал Макс Буассо при разработке модели информационного пространства (i-space) [18]. При определенной модификации созданные Буассо в рамках подхода, основанного на знаниях, обе концепции органично вписываются в предлагаемую нами аналитическую структуру (рисунок 3) [18, р. 4].

Технология определяет социально-физическую систему, сконфигурированную так, чтобы производить определенный тип эффекта, например, тягу реактивного двигателя. Компетенция представляет собой организационные и физические навыки, требующиеся для достижения определенного уровня эффективности и результативности при производстве определенного эффекта, например, развивать тягу реактивного двигателя с

высокой степенью двухконтурности и высокой экономичностью. Уже на индивидуальном уровне анализа проявляется взаимосвязь технологий и компетенций с СКП. Генеральный конструктор НПО «Сатурн» В.М. Чепкин отмечает, что, если для гражданского авиационного моторостроения важнейшими параметрами являются экологичность и экономичность, чему, по его мнению, отвечают винто-вентиляторные технологии, то для военного применения ключевые требования иные, например, двигатель истребителя 5-го поколения отличается повышенной удельная тяга [11]. Опыт конверсии в 1990-х показал, как сложно развить дополнительные компетенции. Следует подчеркнуть, что, по логике РОП, между внутрифирменными факторами, начиная с нижнего уровня анализа, и СКП существует взаимная двухсторонняя связь. Причем именно внутрифирменные, а не рыночные факторы первичны при определении СКП. Они оказываются источником роста и развития фирмы [1]. Иными словами, инвестиции «с нуля» для развития фирмы, в ответ на изучение спроса, составляют исключение, общий случай роста – формирование спроса для использования, «подрычаживания» уже созданного потенциала фирмы. Причем, в силу фактора экономии от масштаба и оптимального размера предприятия, этот путь является не конкурентной возможностью, а экономической необходимостью. В этой связи, продолжая пример российского авиационного моторостроения, следует указать на задачу развития непрофильных производств, сформулированную на уровне правительства РФ, в том числе приложение имеющихся компетенций для создания технологий производства газотурбинных установок для энергетики, судостроения, газотранспортных систем [3]. Другой острой проблемой отечественного авиастроения и моторостроения, в частности, является международная сертификация. В рамках аналитической структуры РОП для учета данного фактора требуется переход на следующий уровень анализа – к исследованию ресурсов и организационных способностей.

Организационная способность означает *применение и интеграцию индивидуальных компетенций для установления контроля (приобретения), использования, комбинирования, качественного и количественного приращения ресурсов*, например, способность производства двигателей по цене, техническому уровню и предоставляемому уровню сервиса, отвечающим потребностям широкого спектра заказчиков. Решение этой задачи принципиально усложняется, так как включает взаимодействия многих менеджеров, специалистов и рабочих, а также связано с функционированием организационных рутин.

Организационные рутины являются важной составляющей организационных способностей. В настоящее время в специальной литературе рутины определяют как «повторяющиеся в организации модели, паттерны взаимодействия» [17, р. 25]. Рутины являются групповым, а не индивиду-

альным явлением. В отличие от других организационных взаимодействий и механизмов, рутины укоренены в организации, представляя неявное знание. Типична ситуация, когда реализующие их сотрудники затрудняются описать элементы используемого ими самими механизма. Рутины нарабатываются в ходе длительного процесса хозяйственной деятельности конкретной фирмы. Это то, как в ней *привыкли и умеют* решать вопросы «в рабочем порядке». Рутины зависят от контекста (внутриорганизационной среды), и трудно менять неэффективные рутины. Практически невозможно «пересадить» эффективные рутины в другие организации. Видимо этим можно объяснить тот факт, что в Германии, обладавшей до 1945 года развитым авиационным моторостроением, 15-летний запрет на собственные разработки, привел к необратимому разрушению научно-производственного потенциала в данной области. Анализ в рамках РОП мог бы способствовать ответу на вопрос, оставленный в указанном контексте открытым В.М. Чепкиным: прошла ли аналогично Россия «точку невозврата», после многолетнего недофинансирования в области авиационного моторостроения? [11]

Инертность организационных рутин, в частности, надо учитывать при оценке перспектив применения подходов к организационному инжинирингу, такому как бенчмаркинг. Рутины оказываются ключевым фактором РОП, являясь стабильным «неотчуждаемым» фактором, усиливающим или ослабляющим эффективность и результативность деятельности фирмы.

Это основополагающая концепция эволюционной экономики, дающая ключ для объяснения в ее рамках механизмов развития форм организации хозяйственной деятельности. Рутины являются фактором постоянства и изменчивости. Организации с более подходящими рутинами выживают и развиваются, другие сходят со сцены хозяйственной жизни. Данный момент весьма существенен при разработке программ эмпирических исследований и обобщения их выводов в рамках РОП.

Буассо указывал, что движение вверх по иерархии «технологии – компетенции – способности» означает движение вверх по лестнице организационной иерархии фирмы: от операционной деятельности к управлению. Вместе с тем, трудно согласиться с отнесением Буассо технологий к нижнему иерархическому уровню, относительно компетенций. Напротив, с предлагаемой нами аналитической структурой РОП хорошо согласуется трактовка компетенций и способностей как навыков разного уровня. Подход Буассо, согласно которому технологии дифференцированы от навыков и определены в качестве социально-физической системы в предлагаемой аналитической структуре, упорядочивает уровни анализа. Следуя этой логике, технологиям на более высоком уровне анализа должны соответствовать ресурсы, а компетенциям – организационные способности.

Продолжая пример отечественного авиационного моторостроения, острая в этой области проблема международной сертификации, ограничивающая для отечественных производителей возможности конкуренции на зарубежных рынках, по своему характеру относится к анализу на уровне организационных способностей и ресурсов. Проблема не в компетенции отдельных работников, а в организационной способности соответствовать требованиям сертификации и обеспечивать ее прохождение на международном уровне. Все это увязано с ресурсами, начиная от отвечающего высоким техническим стандартам основного и оборотного капитала и заканчивая сетевым (отношенческим) капиталом и брендом.

В структуре Буассо ресурсы явным образом не отражены. В его структуре индивидуальный уровень, представленный технологиями и компетенциями, сформирован полностью, а групповой – только наполовину – организационными способностями. Как только мы добавляем концепцию «ресурсы», все уровни анализа заполнены, и система приобретает законченный вид. Так же как компетенции на индивидуальном уровне анализа представляют собой внутрифирменный фактор, необходимый для использования технологий, организационные способности объясняют использование и воспроизводство ресурсов на групповом уровне. Интеграция технологий и компетенций (переход на следующий уровень формирования СКП) подразумевает как привнесение необходимых организационных способностей (интеграционных навыков), так и добавление материальных и нематериальных активов, обеспечивающих такую интеграцию. Так, производство двигателей с требуемой ценой, техническим уровнем и предоставляемым сервисом потребует активов, которые не входили в материальные и нематериальные факторы технологических систем более низкого уровня. Примерами могут сложить торговые марки, финансовые ресурсы, интеллектуальная собственность (патенты, лицензии) и т.д. Здесь мы прекращаем иллюстрацию аналитической структуры РОП на примере авиационного моторостроения. Связь технологических активов и нематериальных ресурсов представляет отдельную интересную исследовательскую тему. Так, согласно результатам одного исследования, частота осуществления проектов НИОКР у западноевропейских компаний, обладающих брендами, в два раза превосходит интенсивность НИОКР у компаний той же выборки, которые не имеют данного вида нематериальных активов [19].

В рамках аналитической структуры РОП на категориальном уровне, то есть наиболее обобщенном, «бедном», ресурсы (активы) означают все то, что фирма *контролирует и использует в своей деятельности*. В результате длительных дискуссий, при разработке международных стандартов финансовой отчетности (МСФО) было принято следующее определение актива: «это ресурсы, контролируемые организацией в результате со-

бытий прошлых периодов, от которых ожидается получение экономической выгоды в будущем» [10]. Данное бухгалтерское определение актуально для РОП. Исключение – упоминание «об экономической выгоде», которое для РОП тавтологично, так как смысл самого РОП – исследование того, как контролируемые ресурсы приводят (или не приводят) к экономическим выгодам.

По той же причине, предотвращения тавтологии при построении аналитической структуры РОП, мы отказались от критерия VRIN. Согласно этому популярному критерию [16], ресурсы должны быть ценными, редкими, не иметь заменителей и не поддаваться копированию. Несмотря на частое цитирование, критерий не выдерживает научной критики [9], так как 3 и 4 атрибуты сводятся ко второму, но принципиальный недостаток критерия – тавтология: «чтобы создавать добавленную ценность ресурс должен быть ценным».

Дифференциация между ресурсами и способностями – столь же принципиальный, сколь и сложный момент при конкретизации аналитической структуры РОП. Носителями компетенций являются люди, контроль над которыми, в более или менее свободных обществах, всегда частичен, а следовательно, и частичен контроль фирмы над организационными способностями. Компетенции и организационные способности отличаются от ресурсов по экономическому содержанию, так как применяются для получения контроля, использования, интегрирования, переконфигурирования и ликвидации активов.

Важным объясняющим фактором в РОП является зависимость от цепочки предыдущих событий (path dependence). Данный фактор можно учесть в предлагаемой здесь аналитической структуре РОП, если предыдущие события рассматривать в качестве ресурсов, на основе подхода, разработанного Г.Б. Клейнером [7]. Существенно, что такие ресурсы являются неотчуждаемыми, абсолютно уникальными факторами, то есть теми, которые могут объяснить возникновение СКП.

2.3. Уникальные (стратегические) внутрифирменные факторы

Общедоступные ресурсы и способности не могут объяснить возникновение СКП. Конкурентное преимущество не может быть обусловлено тем, что доступно конкурентам. Сам по себе этот момент РОП столь же важен и принципиален, сколь очевиден и банален. Более важен вопрос: почему фирма приобретает и на длительный период сохраняет контроль над уникальными технологиями/ресурсами и компетенциями/организационными способностями, которые называются ключевыми или стратегическими? Существенно, что в контексте СКП, уникальность означает не

эксклюзивность – исключительную принадлежность, но редкость – принадлежность немногим хозяйственным субъектам. Какие-то факторы могут оказаться эксклюзивными, но следует предположить более распространенным СКП, обусловленное комбинацией ряда редких факторов. Комбинация нескольких факторов и общая, более мощная ресурсная база могут во многих случаях давать больший эффект, чем обладание одним эксклюзивным ресурсом или способностью.

Поэтому необходимое условие СКП заключается в том, что уникальные факторы должны быть: а) редкими; б) ценными, обуславливающими преимущество. Для формирования СКП необходимо создание, приобретение, использование и расширенное воспроизводство таких факторов. Исследование этого процесса и разработка механизмов его интенсификации – важная тема в рамках РОП. *Уникальные ресурсы/технологии* – это те материальные и нематериальные факторы, которые фирма контролирует, при этом они недоступны другим. Примерами являются технологии, включая средства производства, необходимые для производства продукции с лучшими техническими параметрами или известная торговая марка. *Уникальные организационные способности/компетенции* – это то, что фирма или ее отдельные сотрудники научились делать лучше других и что другим трудно приобрести или скопировать. Например, компания приобретает нерентабельное предприятие и делает его прибыльным, так как лучше *умеет* управлять производственной себестоимостью.

Чтобы объяснить устойчивость контроля фирмы над уникальными факторами, Ричард Румельт ввел концепцию *изолирующих механизмов*, которую следует признать одной из системообразующих в РОП. Он заимствовал термин из области эволюционной биологии. В контексте экономики фирмы изолирующие механизмы означают *любые препятствия к приобретению и имитации факторов, обуславливающих получение ренты* [13, р. 145].

Выделяются два основных вида изолирующих механизмов [22, р. 60]. Первый вид – *экономические изолирующие механизмы*, связанные с экономией от накопления ресурсов. После того, как фирма добилась первоначального успеха, она накапливает активы, что все больше и больше затрудняет задачу последователям потеснить ее из-за экономии новатора на масштабах и безвозвратных издержках. Сюда же следует отнести накопление опыта и наработку организационных рутин, т.е. укрепление организационных способностей. Хотя речь идет об организационных способностях, но данный момент – сугубо экономический – такое накопление может, опять-таки по соображениям экономии на масштабах, сделать имитацию во многих случаях экономически нецелесообразной. Следующим экономическим фактором, препятствующим подражанию, является взаимозависимость активов. В этом случае при имитации требуется воссозда-

ние значительной части потенциала, что также ставит вопрос об экономической целесообразности такого решения. Другим фактором являются особенности рынка данного вида ресурсов. Первый случай – это достаточно эффективный (в смысле рыночной эффективности) и ликвидный рынок, при котором приобретение ресурсов конкурентами ограничивается только приведенными выше факторами. Второй случай – неэффективный и малоликвидный рынок для того или иного вида ресурсов, что, само по себе, создает определенную редкость таких ресурсов [14]. В этой связи Джей Барни ввел такое понятие, как «рынок стратегических ресурсов» [16]. Третий случай, когда рынок для этого вида ресурсов отсутствует, что является достаточным условием для обеспечения их редкости. Таким примером являются некоторые природные ресурсы, а также узкоспециализированные активы.

Второй вид – *неэкономические изолирующие механизмы*. Среди них, прежде всего, следует указать на механизмы правовой защиты интеллектуальной собственности. В контексте охраны стратегических ресурсов, надежда на такие механизмы столь же типична для обыденного сознания, сколь проблематична для специалиста в области РОП: область эффективного применения таких механизмов ограничена не только в России, но и в странах с более развитой правовой средой. В России у части представителей науки и практики существует склонность переоценивать потенциальную действенность правовых механизмов защиты интеллектуальной собственности. На преодоление таких механизмов направлена имитация, составляющая значительную часть усилий компаний в странах с развитой рыночной экономикой, которую часто сложно отделить от инновационной деятельности [12, с. 28]. Тем не менее, промышленная собственность – формально защищаемые государством патенты и лицензии – составляет один из важных неэкономических механизмов защиты уникальных ресурсов. Альтернативный вариант составляет защита ноу-хау, на основе сохранения коммерческой тайны. Такое сохранение зависит от создания искусственных барьеров на пути распространения конфиденциальной информации, а также от наличия естественных барьеров, препятствующих получению ключевого знания конкурентами.

В плане естественных барьеров, во-первых, следует упомянуть концепцию неявного знания Майкла Полани [11]: неявность (невнятность) знания представляет собой существенное препятствие для его передачи, по сравнению с формальным, явным знанием. Во-вторых, в этой связи, следует указать, что организационные рутины, являющиеся ключевым элементом организационных способностей, содержат как неявное знание, так и знание коллективное. Организационные способности могут определяться уникальными условиями внешней среды (региональной, национальной), в которой действует фирма, по сравнению с конкурентами. В-

третьих, естественные барьеры могут быть обусловлены особенностями сетевого взаимодействия, а именно, позициями фирмы в рамках кооперационных сетей, прежде всего, в связи с образованием структурных пустот, благоприятствующих данной фирме [28]. В-четвертых, передаче информации препятствует так называемая неявная причинно-следственная связь (causal ambiguity), когда связь того или иного ресурса или способности и СКП для внешнего наблюдателя остается незаметной или недостаточно ясной. Например, это может обуславливать социальная комплексность, когда эффект или возможность использования актива или способностей определяется сложной, взаимосвязанной и неоднозначной системой зависимостей, обусловленных национальной или корпоративной культурой межличностных отношений и т.д. [16].

Таблица 5 – Степень защищенности нематериальных уникальных факторов [разработано на основе 42]

	<u>Степень защищенности</u>	
	<u>Слабая</u>	<u>Сильная</u>
<u>Компетенции/способности</u>		
<u>Могут быть выражены в знаковой форме</u>	+	
<u>Могут быть определены на основе продукта/услуги</u>	+	
<u>Передаются в результате обучения</u>	+	
<u>Характер технологии</u>		
<u>Комплексная</u>		+
<u>Простая</u>	+	
<u>Элементы более сложной системы</u>		+
<u>Независимая</u>	+	

В таблице 5 представлены закономерности формирования естественной защиты для нескольких важных случаев нематериальных факторов, связанных с формированием СКП. Такая защита возникает «как бы сама собой», не требуя управленческих воздействий, что может объяснять

СКП, достигаемое рядом компаний в реальной жизни. Кроме того, знание данных закономерностей позволяет разработать управленческие процедуры, направленные на ее усиление или использование при разработке стратегии.

2.4. Дискуссионные моменты анализа внутрифирменных факторов

В заключение остановимся на дискуссионных моментах, связанных с конкретизацией основных концепций, взаимосвязи между ними и границ РОП как составной части наук о бизнесе. Первый частный, но весьма важный момент касается соотношения РОП и концепции ключевых компетенций. Второй дискуссионный момент относится к проблеме учета, в рамках РОП, важных характеристик творческой личности. Они, безусловно, имеют отношение к проблеме формирования СКП, и РОП критикуют за нежелание или неспособность учесть столь важные «субъективные моменты».

В рамках предложенной выше аналитической структуры РОП понятие «уникальные компетенции» представляет один из важнейших системных факторов, влияющих на СКП. Иными словами, он влияет не напрямую, а как один из элементов системы, взаимодействуя с другими не менее важными внутрифирменными факторами. Этим данное понятие принципиально отличается от популярной концепции *ключевых компетенций* Коимбаторе Прахалада и Гэри Хэмэла.

Концепция «ключевые компетенции» была введена ими в качестве центрального фактора для объяснения успеха бизнеса [30]. К ним относятся компетенции, которые используются во многих направлениях (для многих продуктов), приносят пользу конечным клиентам и их сложно имитировать. Прахалад был самобытным мыслителем в области бизнеса, создавшим свою школу управленческого консалтинга, весьма популярную по всему миру, с множеством последователей. Несмотря на очевидную связь ключевых компетенций и РОП, надо учитывать, что эта концепция создана вне контекста РОП. Если ее «наложить» на современную аналитическую структуру РОП, окажется, что концепция ключевых компетенций носит редуccionистский характер. Она сводит в одно и ключевые компетенции, и ключевые организационные способности, и даже ключевые нематериальные активы. Все категории сокращаются до одной, и все факторы сводятся только к ключевым. Такой упрощенный, наглядный подход полностью оправдан при популяризации сложных идей стратегического менеджмента для недостаточно подготовленной в научном плане аудитории, а также в целях консалтинга. Это заставляет предпринимате-

лей и управленцев задуматься над тем, что является сильными, отличительными сторонами их фирмы и как это связано с формированием СКП. Однако такое решение нельзя рассматривать в плане научной методологии. Прахалад был серьезным ученым, и в его работах, выполненных в научных целях и реализующих РОП, концепция ключевых компетенций используется редко [20].

РОП иногда критикуют за неспособность интегрировать в своей методологии интуицию, творческий потенциал личности и другие свойства менеджеров, представляющие важнейшие факторы успеха и развития фирмы [9]. Требовать выполнения этой задачи от РОП равносильно созданию на его основе метанаучной методологии. Перспектива столь же заманчивая, сколь и невыполнимая для любой области исследования на современном уровне развития научной методологии, а возможно, ступени эволюции вида гомо сапиенс. Предметом РОП как части экономики и менеджмента является исследование организационно-экономических факторов формирования СКП. Аналогично тому, как экономика предприятия в качестве научной дисциплины не претендует на подмену технических наук, оставляя за рамками своего предмета изучение физических свойств активов, также не следует стремиться при помощи РОП подменить экономикой или менеджментом предмет психологии и антропологии. Другими словами, подобно тому, как в задачи экономиста не входит разработка новых поколений техники в случае материально-технических ресурсов, так же применительно к организационным способностям его задача ограничивается изучением и совершенствованием организационно-экономических механизмов.

Библиографический список к главе II

1. Белоусенко М.В. Экономическая организация: ресурсно-ориентированный подход // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2008. Выпуск 34-1. – С. 190-197.
2. Давыдов А.Ю. Российско-американская торговля: состояние, проблемы, перспективы [Электронный ресурс] // Россия и Америка в XXI веке. Электронный научный журнал. <http://www.rusus.ru/?act=read&id=48>
3. Д. Медведев о необходимости диверсификации производства авиадвигателей [Электронный ресурс] // Металлоснабжение и сбыт. <http://www.metalinfo.ru/ru/news/62152>. Просмотрено 01.04.2013.
4. Карлик А.Е., Платонов В.В., Тихомиров Н.Н., Воробьев В.П., Ковалева А.С. Управление интеллектуальными ресурсами инновационно-активных предприятий. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2013.

5. Катькало В.С. Методологические особенности и приоритеты развития ресурсной концепции стратегического управления // Экономическая наука современной России. – 2003. – № 2. – С. 61-70.
6. Катькало В.С. Две трактовки ресурсного подхода в теории стратегического управления: сравнительный анализ / В сб.: Россия: тенденции и перспективы развития. Доклады Третьей международной конференции / Под ред. Г.Б. Клейнера. Москва, 17 декабря 2002 г. – М.: ЦЭМИ РАН, 2003.
7. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1. – Т. 1.
8. Козырев А.Н. Интеллектуальный капитал: состояние проблемы. Интеллектуальный капитал: состояние, проблемы, перспективы / Сборник материалов Научной конференции «Интеллектуальный капитал организации – ключ к развитию и росту экономики» / Сост. и науч. ред. Т.М. Орлова. – М.: ЦЭМИ РАН, 2004. – 144 с.
9. Лотош В.Е. Природно-ресурсный потенциал и предприятия России // Проблемы окружающей среды и природных ресурсов. – 2006. – № 10. – С. 88-102.
10. Международный стандарт финансовой отчетности «Представление финансовой отчетности» МСФО ОС 1 (перевод). – М.: Международное объединение BDO, 2012.
11. Отрасль двадцать лет разваливали. Интервью с генеральным конструктором ОАО «НПО Сатурн» Виктор Чепкиным [Электронный ресурс] // Мир новостей Best of Hot News http://bohn.ru/news/otrasl_dvadcat_let_razvalivali/2011-05-28-526. Просмотрено 12.03.2013.
12. Платонов В.В. Стратегия ресурсного обеспечения инновационной деятельности. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999.
13. Рейтинг стран мира по уровню валового внутреннего продукта – информация об исследовании [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий, 2012. <http://gtmarket.ru/ratings/rating-countries-gdp/rating-countries-gdp-info> Просмотрен 28.03.2013.
14. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Сочинения / Пер. с англ.; Под ред. М.Н. Смит. – Т. 1. – М.: Госполитиздат, 1955.
15. Супян В.Б. Мирохозяйственные позиции и экономические отношения России и США в начале XXI века [Электронный ресурс] // Россия и Америка в XXI веке. Электронный научный журнал. <http://www.rusus.ru/?act=read&id=198>

16. Barney J.B. Firm resources and sustained competitive advantage // *Journal of Management*. – 1991. – № 1. – Vol. 17. – P. 99-120.
17. Becker M.C. The concept of routines twenty years after Nelson and Winter (1982): A review of the literature. Working Paper 03–06. – Copenhagen: *Druid, Copenhagen Business School*, 2005.
18. Boisot M. Knowledge assets: Securing competitive advantage in the information economy. – New York: *Oxford University Press*, 1998.
19. Clifton R. Brands and Branding, Second Edition (*Economist Books*). – London: *Profile Books Limited*, 2009.
20. Conner K.R., Prahalad C.K. A Resource-Based Theory of the Firm: Knowledge versus Opportunism // *Organization Science* September. – 1996. – Vol. 7. – № 5. – P. 477-501.
21. Connor T. The Resource-Based View of Strategy and Its Value to Practising Managers // *Strategic Change*. – 2002. – Vol. 11. – № 6. – P. 307-316.
22. Cool K., Almeida Costa L. Dierickx I. Constructing Competitive Advantage / *Handbook of strategy and management* / Ed. Pettigrew, Andrew, Thomas, Howard, Whittington, Richard. – London: *SAGE Publ.*, 2002. – P. 55-71.
23. Hodgson G.M. The concept of a routine / *The handbook of organizational routines*. M.C. Becker (Ed.). – Cheltenham, UK: *Edward Elgar*, 2008. – P. 15-29.
24. Kraaijenbrink J., Spender J.C., Groen A.J. The Resource-Based View: A Review and Assessment of its Critiques, *Journal of Management*. – 2010. – Vol. 36. – № 1. – P. 349-372.
25. Nelson R., Winter S. Toward an Evolutionary Theory of Economic Capabilities // *American Economic Review*. – 1973. – Vol. 63. – № 2. – P. 440-449.
26. Nelson R., Winter S. An Evolutionary Theory of Economic Change. – Cambridge: *Belknap Press/Harvard University Press*, 1982.
27. Penrose ET. The Theory of the Growth of the Firm. – New York: *Oxford University Press*, 1959.
28. Platonov V., Bergman J-P. Cooperative Networks in Perspective of Cross-border Innovation Dynamics // *International Journal of Knowledge-Based Organizations*. – 2011. – Vol. 1. – № 1.
29. Polanyi Michael. The Tacit Dimension. First published New-York: *Doubleday & Co*, 1966. Reprinted. – Chicago: *University of Chicago Press*, 2009.

30. Prahalad C.K., Hamel G. The core competence of the corporation // Harvard Business Review. – 1990. – Vol. 68. – № 3. – P. 79-91.
31. Priem R.L., Butler J.E. Tautology in the Resource-Based View and the Implications of Externally Determined Resource Value: Further Comments // Academy of Management Review. – 2001. – Vol. 26. – P. 57-66.
32. Richardson G.B. The Organization of Industry // The Economic Journal. – 1972. – Vol. 82. – № 327. – P. 883-896.
33. Ruta M., Venables A.J. International Trade in Natural Resources: practice and policy. – Geneva: World Trade Organization Economic Research and Statistics Division, 2012.
34. Rumelt Richard P. "Towards a Strategic Theory of the Firm," in Robert Lamb (ed.) Competitive Strategic Management. – Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1984. – P. 556-70.
35. Rumelt R. Theory, Strategy and entrepreneurship / The Competitive Challenge / Ed. by D. J. Teece. – N-Y.: Harper & Row publ., 1987.
36. Schumpeter Joseph. The Theory of Economic Development. 1934. Reprint. – New Brunswick, NJ: Transaction, 2002.
37. Science and Engineering Indicators 2012. – Arlington VA: National Science Foundation (NSB 12-01), 2013.
38. Teece D. Technological Innovation and the Theory of the Firm: The Role of Enterprise-Level Knowledge, Complementarities, and (Dynamic) Capabilities / Hall B. and Rosenberg N. (eds.), Handbook of the Economics of Innovation. – Amsterdam: Elsevier, 2010. – P. 679-730.
39. Teece D.J.; Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. – 1997. – Vol. 18. – № 7. – P. 509-533.
40. Wernerfelt B. The Resource-Based View of the Firm // Strategic Management Journal. – 1984. – Vol. 5. – № 2. – P. 171-180.
41. Warburton Simon. COMMENT: Oleg Deripaska: Basic Element and GAZ Group. 1 March 2013 [Электронный ресурс] <http://www.just-auto.com/comment/basic-element-and-gaz-group> id132082.aspx
Просмотрен 31.03.2013.
42. Winter S.G. Knowledge and Competence as Strategic Assets. The Competitive Challenge: Strategies for Industrial Innovation and Renewal. ed. D. Teece. – Cambridge, MA.: Ballinger, 1987. – P. 159-184.

Задания для самостоятельной работы

Зайдите на сайт ОАО «Газпром» и посмотрите годовые отчеты и отчеты руководства ОАО «Газпром». <http://www.gazprom.ru> → Акционерам и инвесторам → Отчетность → Годовые отчеты и отчеты руководства за последние годы

На основе данных отчетности и при необходимости, используя дополнительную информацию, находящуюся в открытом доступе, заполните приведенную ниже таблицу (таблица 6).

Таблица 6 – Шаблон структуры важнейших концепций ресурсно-ориентированного подхода

Стабильное конкурентное преимущество			
Рынки			
Добавленная ценность			
Организационный потенциал			
Важнейшие ресурсы		Важнейшие способности	
Уникальные ресурсы		Уникальные способности	
Важнейшие технологии		Важнейшие компетенции	
Уникальные технологии		Уникальные компетенции	
Изолирующие механизмы			
Примечание. Количество ячеек, соответствующее графе «рынки», указано условно			

Чтобы заполнить таблицу, ответьте на следующие вопросы:

- ✓ На каких рынках компания сформировала стабильное конкурентное преимущество?

- ✓ В чем состоит добавленная стоимость для клиентов?
- ✓ Подумайте, каким образом можно охарактеризовать и в чем можно измерить организационный потенциал ОАО «Газпром»?

Впишите в соответствующие ячейки таблицы:

- ✓ важнейшие внутрифирменные факторы для экономики СКП ОАО «Газпром»;
- ✓ уникальные внутрифирменные факторы, определяющие СКП ОАО «Газпром»;
- ✓ изолирующие механизмы, обеспечивающие устойчивость уникальных внутрифирменных факторов, определяющих СКП.

ГЛАВА III

РАЗВИТИЕ СИСТЕМНОГО ПОДХОДА К ИССЛЕДОВАНИЮ ЭКОНОМИКИ ФИРМЫ

Ключевые слова: *системный подход; комплексные хозяйственные системы; усложненные системы; редукционизм; холизм; синтез; эмерджентность; синергия; производственная мощность; стоимость фирмы; гудвилл*

Аналитическая структура ресурсно-ориентированного подхода построена на нескольких ключевых концепциях. *Стабильное конкурентное преимущество* определяется *организационным потенциалом*, а он, в свою очередь, объединяет две концепции – *ресурсы* и *организационные способности* по приобретению, использованию, комбинированию и приращению ресурсов. Это принципиально отличает ресурсно-ориентированный подход (РОП) от привычных подходов к финансовому анализу, которые принимают во внимание только ресурсы (активы), позволяя лучше учесть непростые организационно-экономические взаимозависимости экономики фирмы. Организационные способности объясняют эффективность и результативность использования ресурсов. Но РОП позволяет достичь еще более глубокий уровень понимания закономерностей функционирования фирмы, интегрируя такие концепции, как *компетенции* и *технологии*, доводя тем самым анализ до истоков экономики и организации – взаимодействия отдельных людей с природой и друг с другом. Наконец, концепция *изолирующие механизмы* позволяет ответить на вопрос, почему у фирмы сохраняется уникальность отдельных ресурсов, способностей, компетенций и технологий. В противном случае, объяснить стабильность конкурентного преимущества невозможно. В этой главе обсуждаются возможности использования аналитической структуры РОП как основы для формирования полноценной модели для анализа и синтеза информации об экономике современной фирмы – системы повышенного уровня сложности, отличающейся разнородностью ресурсов, сложными взаимосвязями и неоднозначными причинно-следственными связями.

Глава построена следующим образом. Вначале рассматриваются теоретические проблемы принципиального характера, возникшие в ходе формирования РОП. Их понимание способствует как совершенствованию методологии ресурсно-ориентированного исследования, так и его более полной ориентации на решение актуальных задач развития науки об экономике фирмы. Затем рассматривается применение РОП для исследования

сложных хозяйственных систем. В заключительной части обсуждаются методический аспект комбинирования ресурсно-ориентированного и системного подходов и проблема комплексного применения методических подходов и концепций.

3.1. Проблема редукционизма в исследовании экономики фирмы

В первой главе указывалось, что перевод на русский язык англоязычного термина “resource-based view” как «ресурсный подход» не вполне корректен, в плане передачи экономического смысла. Он перемещает фокус анализа вовнутрь организации, то есть *ориентирует* его на ресурсы, но не ограничивается одними только ресурсами. Если бы все ограничивалось ресурсами, ресурсно-ориентированный подход был бы одним из редукционистских подходов, распространенных в экономических исследованиях. Понять результативность деятельности всей фирмы, найдя особые ресурсы, ее объясняющие, весьма заманчиво. Редукционизм, как методологическая установка на сведение сложного к простому, целого к свойствам частей [1], был вполне оправдан для изучения предприятий индустриальной эпохи. Такие предприятия являлись пусть и сложными, но достаточно очевидными объектами исследования, принципиально не отличавшимися от сложных механизмов. Последовательный анализ и синтез таких объектов – непростая и трудоемкая задача, но ее осуществление не наталкивается на трудноразрешимые методологические проблемы. Проблемы возникают, когда значительный, а часто преобладающий вес приобретают нематериальные факторы, а причинно-следственные связи становятся запутанными и неоднозначными. РОП интересен тем, что, применяя его, можно попытаться найти решение подобных проблем.

Ресурсы – это то, что оказывалось в фокусе научного исследования и раньше, когда хотели понять фирму изнутри. Неслучайно возникло столько синонимов этого понятия: «активы», «фонды», «средства», «реальный капитал» ... Редукционистская методология финансового анализа, основанная на учете, в денежном выражении, ресурсов и генерируемых ими результатов в XX веке достигла высочайшей степени развития, став краеугольным камнем обоснования решений по управлению предприятием и его оценке извне. По сути, эта строгая количественная методология и есть, в прямом смысле, «ресурсный подход». Применяя ее многогранную реальность к экономике фирмы, стараются ее понять и оценить, сводя все к анализу активов, источников их формирования и полученных результатов в стоимостном выражении. Проблема в том, что результаты финансового анализа оказались малоинформативными, когда их попытались использо-

вать в стратегическом менеджменте. Когда на смену предприятиям индустриальной эпохи стали приходить компании нового типа с гетерогенным набором ресурсов и важностью результатов, не выражаемых в денежных измерителях, проблема усугубилась в еще большей степени. Ее главным следствием стала невозможность формирования целостного, но в то же время научно-обоснованного представления об экономике фирмы. Между тем, оно необходимо для разработки стратегии. Поэтому зарождающийся стратегический менеджмент нашел удивительное, но единственно возможное в этих условиях решение, сместив акцент с внутрифирменных факторов на внешние. В понимании внешней среды функционирования фирмы, прежде всего в отраслевой экономике, был накоплен куда больший задел. Решение несбалансированное, но в этой ситуации – безальтернативное. Поэтому РОП начал формироваться в научную методологию как бы «по заказу» стратегического менеджмента, требующего «заглянуть вовнутрь» для полноценного обоснования стратегии фирмы, как методологический подход для проведения анализа и синтеза. Последовательное осуществление анализа и синтеза может показаться простой задачей только тем, кто впервые изучает методологию экономических исследований. В западной научной традиции, со времен Декарта, доминировал аналитический подход. С его помощью были получены результаты, принципиально расширившие человеческие знания в ходе научной революции, но оказалось, что редукционизм, обусловленный подобным доминированием, сужает понимание реальности. Это сужение оказывается критичным, когда речь идет об исследовании наиболее сложных объектов, к которым относятся современные организации. С середины двадцатого века постепенно популярность начал приобретать холизм, исходящий из качественного своеобразия целого по отношению к его частям [5]. Методологической установкой, противоположной редукционизму, следует считать эмерджентизм (от английского слова *emerge* – возникать). Это – установка на исследование нового качества и синергии, которые возникают при переходе от частей к целому. На современном этапе развития науки данная установка реализуется системным подходом. Этот принцип лежит в основе аналитической структуры РОП. Она имеет многоуровневую структуру, и при переходе между уровнями возникает новое качество. Например, при переходе от индивидуальных компетенций к организационным способностям, среди прочего, возникает такой важнейший новый фактор, как организационные рутины.

Понятиями, тесно связанными с эмерджентностью, являются «синергия» и «неаддитивность», когда целое оказывается иным, чем сумма частей. На современном уровне развития науки учет эмерджентности и синергии осуществляется в рамках системного подхода. В России трудно найти экономиста, который не поддерживал бы применение системного подхода. Немногие открыто признают, что придерживается методологиче-

ской установки редукционизма. Однако незавершенность формирования методологии по многим направлениям экономических исследований обуславливает преобладание аналитических методов. Этому также способствует тот факт, что при исследовании современных предприятий, в особенности инновационных процессов, объектом исследования становятся не просто сложные, а очень сложные системы. Ниже будут рассмотрены вопросы формирования концептуальной модели РОП для исследования хозяйственных систем повышенного уровня сложности, которая призвана способствовать решению задачи совмещения анализа и синтеза в РОП.

Последствие разрыва анализа и синтеза проявляется при осуществлении эмпирических ресурсно-ориентированных исследований, но в наибольшей степени оно блокирует разработку новых организационно-экономических подходов. В странах, уже сформировавших производительную экономику, последний аспект – организационно-экономический инжиниринг, не столь актуален. Напротив, разработка таких подходов – принципиальный момент для России как страны, вынужденной догонять, наверстывать значительный разрыв в уровне экономического развития. При определении структуры научных исследований и разработок приходится принимать во внимание, что в нашей стране ВВП в расчете на отработанные часы в 2011 году составил чуть больше 30% от среднего уровня стран ОЭСР [7]. В этих обстоятельствах актуальность организационно-экономического инжиниринга предстает по-иному, и это приходится принимать во внимание при определении программы научных исследований.

Парадоксально, но РОП подвергается критике именно за редукционизм. Критике отчасти справедливой, так как внутри РОП имеется достаточно мощное течение, которое стремится объяснить формирование ренты на основе рассмотрения ресурсов или преимущественно ресурсов. Происходит ошибочное отождествление этого течения со всем подходом [12]. Возникновение течения и даже его преобладание в РОП, несмотря на потенциал подхода для комбинирования анализа и синтеза, не может произойти случайно, без серьезных предпосылок. Во-первых, так как РОП возник из потребностей стратегического менеджмента, ведущую роль в этом процессе играли ученые в области стратегии, но в качестве методологии анализа экономики фирмы использовалась та, что тогда была в наличии – неоклассическая экономическая теория. В ее основе находится редукционизм. То же самое справедливо для теории трансакционных издержек. Исключение в этом плане составляет только эволюционная экономическая теория, играющая все большую роль в РОП, по мере развития подхода. Во-вторых, хотя ключевым для разработки стратегии является формирование видения, требующее холизма, также успешное стратегическое мышление состоит в поиске ключевых факторов, обеспечивающих успех, что ведет к редукционизму. Наличие такого фундаментального противоречия привело к тому, что на первых этапах развития подхода его

потенциал в плане исследования экономики фирмы был реализован в минимальной степени, и на этих этапах РОП практически всецело оказался в области стратегического менеджмента.

Повторим, что считать методологический редукционизм исключительно негативным явлением не следует, так как реальность фирмы – слишком сложна, и поэтому сведение ее к простым элементам – один из стратегических вариантов ее изучения. Иногда может оказаться действенным приемом научного исследования объяснение свойства целого из свойств ключевого элемента. Это – упрощение, но упрощение – один из способов как-то понять сложную систему. Успешным примером такого решения стала приобретающая широкую популярность в 1990-е годы концепция ключевых компетенций Прахалада и Хамела. Проблема только в том, что такое решение будет неполным и результат преходящим. История экономической мысли дает много таких примеров. Многие частные концепции РОП, взятые в отрыве от других, являются редукционистскими. Так, подход, основанный на знаниях, сводит формирование СКП и ренты к активам знаний, школу интеллектуального капитала – к нематериальным активам, аналогичная методологическая установка лежит в основе компетентностного подхода, примеры можно множить. Редукционистское течение в значительной части является развитием логики финансового анализа, стремясь дать более глубокую и широкую интерпретацию активов. В результате возникли такие концепции как «интеллектуальный капитал», «активы знаний», «стратегические активы», «изолирующие механизмы». Так, следуя этой логике, развитие концепции «интеллектуальный капитал» должно привести к разработке приемлемых, с точки зрения логики и точности, методов оценки и учета нематериальных активов. Это лишь дело времени и усилий разработчиков [6].

Приверженцам той или иной концепции, возникшей в рамках РОП, свойственно стремление основываться на ней при объяснении многогранной внутрифирменной реальности. Но это противоречит реализации возможностей РОП для комплексного, в том числе, междисциплинарного анализа и синтеза, формирующего системное представление о данной реальности.

Когда за анализом не следует синтез или когда пытаются построить целостную картину без предварительного анализа экономики фирмы, проявляются распространенные слабости РОП. Синтез без анализа приводит к размытости, неконкретности концепций, к всеохватывающим, внутренне противоречивым определениям, что, как указывал Генри Минтцберг [13], является неизбежным при формировании видения, но входит в противоречие со строгим аналитическим мышлением. Например, термины «способности» и «компетенции» одним и тем же автором то разграничиваются, а то используются как взаимозаменяемые. Характерный для редукционизма анализ, без синтеза, часто приводит к ситуации, когда части приписывают

свойства целого и в итоге возникает тавтология. Например, в популярнейшей модели VRIN постулируется, что ресурс должен быть ценным, чтобы формировать стабильное конкурентное преимущество, которое ... создает добавленную ценность [8].

В следующем параграфе рассмотрены возможности РОП для исследования хозяйственной системы, повышенной степени сложности, которой является современная фирма.

3.2. Системный подход в исследовании экономики фирмы

Главное значение аналитической структуры РОП в ресурсно-ориентированном исследовании состоит в возможности выделить ключевые факторы в многогранной внутрифирменной реальности, осуществив ее редукцию. Это – один контур ресурсно-ориентированного исследования. Для того чтобы осуществить такое комплексное исследование, аналитическая структура должна быть дополнена контуром, позволяющим осуществить синтез, выявить синергии, возникающие при рассмотрении фирмы в целом.

В параграфе 3.1 указывалось серьезное препятствие для изучения экономики фирмы: чем сложнее система, тем труднее комбинировать анализ и синтез. То, что предприятие является сложной системой, очевидно. Неудивительно, что системный подход приобрел много приверженцев, несмотря на преобладание редукционизма в западной экономической мысли XX века. С советских времен он занимал важное место и в отечественной научной традиции, в том числе в области конкретных экономических исследований.

Серьезным вызовом применению системного подхода к современной фирме стало еще большее усложнение ее экономики. Степень сложности системы бывает разная, и эта степень, безусловно, возросла, прежде всего, из-за возрастания взаимозависимостей и разнородности внутрифирменных факторов, определяющих эффективность ее деятельности. Автомобиль также является сложной системой, но уровни сложности у них разные. Промышленное предприятие индустриальной эпохи можно было уподобить очень сложному механизму. Применительно к предприятию постиндустриальной эпохи такое допущение уже неоправданно: слишком разнородны (гетерогенны) ресурсы, велики взаимозависимости и неоднозначны причинно-следственные связи. Например, промышленное предприятие с высокой производственной культурой, высокими технологиями и компетенциями работников оказывается неконкурентоспособным из-за недостатка ключевых факторов совсем иного рода – сетевого (отношенческого) капитала и маркетинговых активов. Яркий пример неоднозначности причинно-следственных связей в современном бизнесе дает фирма

Макдональдс. При поверхностном взгляде это – сеть ресторанов, продающая бургеры. Кажется, что естественным следствием этого основного рода деятельности является приобретение Макдональдс недвижимости под рестораны. Однако причинно-следственная связь – обратная. Основная линия бизнеса Макдональдс – управление портфелем коммерческой недвижимости, а франчайзинг в ресторанном бизнесе оказывается вспомогательной, обеспечивающей деятельностью. Уточним, это – всего лишь наиболее яркие примеры, раскрывающие этот тезис. При изучении современной фирмы возникают случаи менее очевидные, более многочисленные, а значит, создающие серьезный вызов для идентификации, анализа и выявления взаимозависимостей.

Поэтому следует вести речь о системах различного уровня сложности. Живая клетка – сложная система, человек – сложная система более высокого уровня, где живая клетка является элементом, организация – сложная система следующего уровня, где человек является одним из элементов. Системный подход в экономике популярен, но на поверку часто оказывается, что к системам особой сложности, которые представляют собой современные предприятия, подходят как к физическим системам. Когда эта повышенная сложность не учитывается, при применении системного подхода он превращается в свою противоположность – скрытую форму редукционизма. Это – проблема не только нашей экономики, она имеет глобальный характер. Чтобы избежать подобной опасности, Саргут и МакГраф предложили разграничивать понятия *сложные* (complex) и *усложненные* (complicated) системы. Наиболее существенные отличия для стратегического менеджмента между этими системами суммированы в приведенной ниже таблице 7.

Таблица 7 – Различия между сложной и комплексной системами

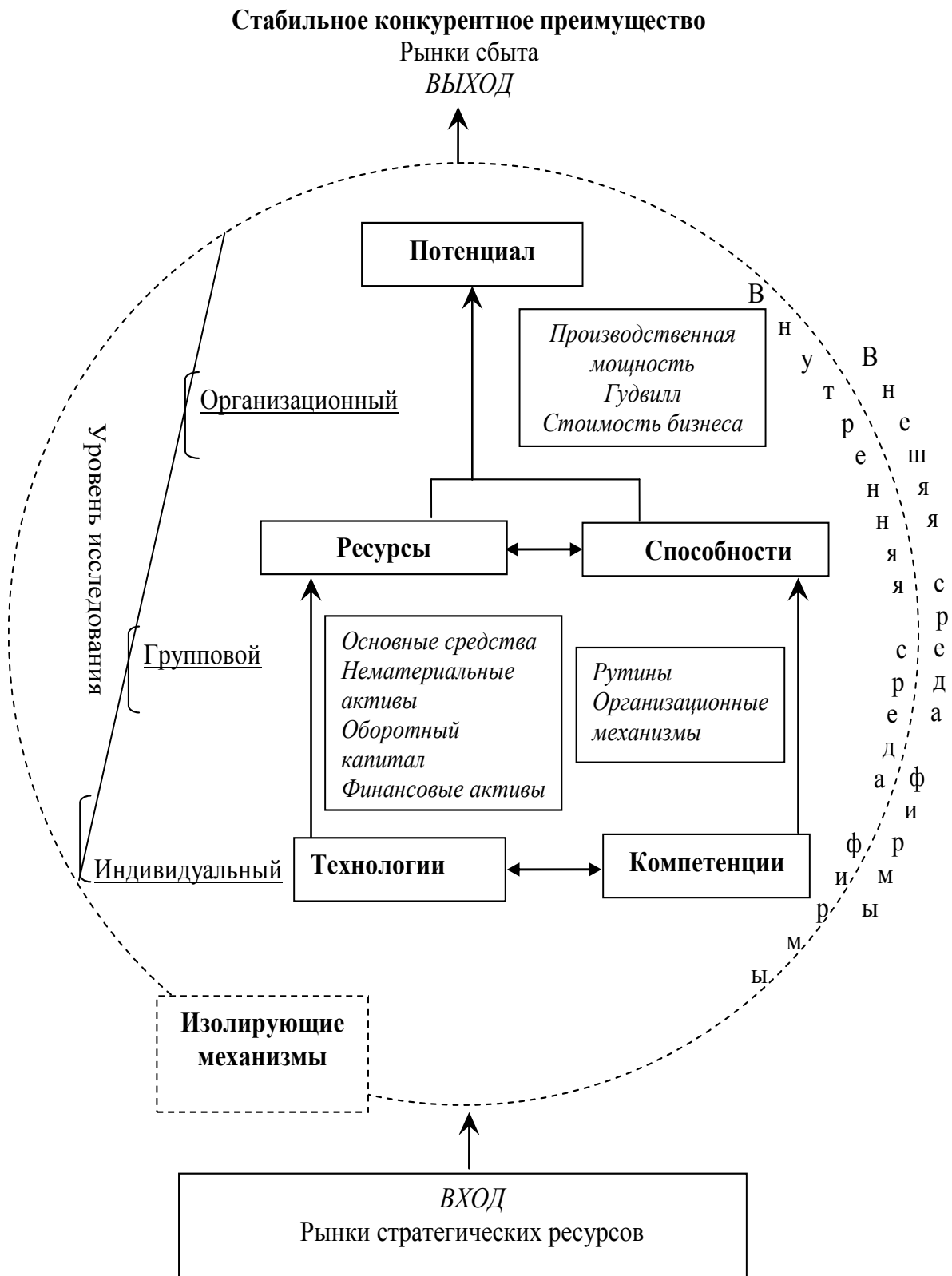
Усложненная система	Сложная (комплексная) система
Состоит из многих динамических элементов	Состоит из многих динамических разнородных элементов
Существуют закономерности изменения элементов системы	Существуют закономерности изменения свойств системы
Есть предсказуемая корреляция между состоянием в прошлом и в будущем	Отсутствует предсказуемая корреляция между состоянием в прошлом и в будущем
Можно предсказать результат функционирования усложненной системы	Проблематично предсказать результат функционирования комплексной системы
Таблица разработана на основе [14]	

Так как уже повелось называть усложненные системы сложными, чтобы избежать недоразумений, для обозначения систем повышенной сложности, состоящих из многих разнородных динамических элементов, мы будем использовать термин «комплексные системы». Важнейшими факторами, делающими невозможным прогнозирование таких систем, являются: мультипликативность: количество взаимодействующих элементов; взаимозависимость: сетевое взаимодействие компонентов; разнообразие: разнородность их компонентов; ограниченность когнитивных способностей человека. В итоге, в случае комплексной хозяйственной системы, в еще большей степени возрастает значение учета синергии. Ключевой момент применения традиционных аналитических подходов – расчленение хозяйственной системы на части, необходимая процедура при анализе, приводит к ошибочным выводам, когда они применяются к комплексным хозяйственным системам. Поэтому традиционные и даже инновационные методы финансового анализа, по указанной выше парадигме «источники средств – ресурсы – результат» от модели Дюпона до модели EVA, дают ограниченные результаты.

Мы считаем, что многие проблемы исследования комплексных хозяйственных систем могут быть решены комбинированием ресурсно-ориентированного и системного подхода. В этом случае формируется исследовательская модель более высокого уровня абстракции, где реальные внутрифирменные объекты заменяются идеальными объектами – конструктами. Построение иерархии абстракций для образования более общих моделей – важнейший путь справиться с комплексностью, формирование конструктов также ключевой момент исследований в области общественных наук. Значение РОП в том, что он позволяет осуществить и то, и другое. Ниже предлагается концептуальная модель, реализующая системный подход в ресурсно-ориентированном исследовании комплексных хозяйственных объектов (рисунок 4).

Модель позволяет осуществлять анализ, выявляя существенные факторы формирования СКП, и изучать эмерджентность – возникновение новых свойств при комбинировании внутрифирменных факторов создания ценности. Получается, с одной стороны, аналитический инструмент, с другой – инструмент для синтеза – формирования видения компании как единого целого. Анализ соответствует движению вниз, при котором идентифицируются важнейшие факторы формирования СКП, и движение снизу вверх, соответствующее синтезу, выявлению возникающих (эмерджентных) свойств.

На схеме жирным шрифтом обозначены системообразующие «аналитические» концепции, а курсивом выделены возникающие (эмерджентные) концепции. Модель предполагает открытую систему.



**Рисунок 4 – Концептуальная модель
ресурсно-ориентированного подхода к исследованию
комплексных хозяйственных систем**

Рассмотрим предельно сжато движение сверху вниз и соответствующие ему концепции (подробное рассмотрение этих концепций и аналитического контура РОП смотрите во второй главе). СКП определяется организационным потенциалом. В результате достижения СКП формируется рента. Она может быть рассчитана сопоставлением финансового результата на выходе и затрат ресурсов на входе, с учетом тех же параметров у конкурентов. Наиболее типичный случай для РОП – рикардиянская рента.

При дальнейшей детализации (движение сверху вниз) выявляются две составляющие потенциала: ресурсы (активы) – все то, что фирма контролирует и использует в своей деятельности, и организационные способности. Дальнейшая конкретизация внутрифирменных факторов позволяет дойти до глубинного – индивидуального уровня понимания экономики фирмы – взаимодействия отдельных людей с предметами и средствами труда и друг с другом. Две важнейшие системообразующие концепции этого уровня – «технология» и «компетенции».

Технология определяет социально-физическую систему, сконфигурированную так, чтобы производить конкретный вид эффекта. В этом определении технология понимается как единство процессов и техники, используемой для их осуществления. Это надо принимать во внимание, так как традиционно в русском языке «технология» сводилась только к процессам.

Компетенция представляет собой организационные и физические навыки людей, требующиеся для достижения определенного уровня эффективности и результативности при производстве конкретного вида эффекта.

Другая системообразующая концепция РОП – изолирующие механизмы, к которым относятся любые препятствия к приобретению и имитации факторов, обуславливающих получение ренты [3]. Они, представляя собой экономические, организационные и юридические барьеры, защищают уникальность внутрифирменных факторов и обеспечивают существование границы между внутренней и внешней средой фирмы. Эта граница должна существовать, чтобы СКП было достижимым. В противном случае внутрифирменные факторы, его обуславливающие, полностью открыты для конкурентов, и такое преимущество исчезает. Противоположная ситуация – непроницаемая граница не только в реальности труднодостижима, но, если бы непроницаемую границу удалось создать, это означает изоляцию, блокирующую участие в инновационном процессе и, в конечном итоге, гибель хозяйственной системы. Поэтому на схеме (рис. 4), граница между внутренней и внешней средой обозначена пунктирной линией. Здесь наблюдается прямая аналогия с биологическими системами (живыми клетками) – они не могут существовать как при пол-

ностью проницаемой границе, так и абсолютно непроницаемой. «Открытые инновации» – популярная на Западе концепция, предложенная Генри Чесборо [10], в рамках концептуальной модели является сознательным управлением границей между внутренней и внешней средой фирмы для повышения эффективности и результативности инновационной деятельности.

Синтез, движение снизу вверх, начинается с нижнего – индивидуального уровня, с комбинацией производственных, организационных и других конкретных технологий и компетенций. При переходе к системообразующим концепциям верхнего уровня, возникают новые концепции. При переходе от компетенций к способностям возникают рутины и организационные механизмы. Рутинны представляют собой укорененные в организации повторяющиеся модели, паттерны взаимодействия [2]. Знание о таком взаимодействии неявно, то есть оно формально не прописано, и самим исполнителям обычно сложно описать те модели взаимодействия, в которых они *привыкли* участвовать. Организационные механизмы мы рассматриваем как противоположность рутинам. Они также относятся к организационным способностям, но сознательно разрабатываются экономическими службами, часто с привлечением сторонних консультантов, закреплены в положениях, регламентах и других документах. При переходе от технологий к ресурсам возникают активы, хорошо известные из финансовой модели предприятия, соответствующей современной системе финансового учета.

На верхнем уровне, чтобы перейти к раскрытию организационного потенциала по обеспечению СКП, и, тем самым созданию ренты, возникают две новые концепции: «производственная мощность» и «гудвилл». И та и другая хорошо известны, соответственно, из экономики предприятия и бухгалтерского учета, но требуют уточнения в рамках предлагаемой концептуальной модели ресурсно-ориентированного подхода к исследованию комплексных хозяйственных систем. Производственная мощность, как новое свойство, возникающее на организационном уровне в результате взаимодействия ресурсов и способностей, выражает натуральный объем производства продуктов и услуг с достижением определенных технических параметров и потребительских свойств. Так как производственная мощность определяет выход системы, она относится к конкурентной позиции во внешней среде, то есть речь идет о фактической производственной мощности. Однако одна только фактическая производственная мощность не объясняет СКП и объем созданной ренты. Типична ситуация, когда два или более производителей выпускают продукцию, очень близкую по техническим параметрам и потребительским свойствам, но лишь кто-то из них создает ренту (из-за премиальной цены и/или больших объемов сбыта). Наиболее очевидны такие примеры на рынках автомобилей и бы-

товой техники. Поэтому наряду с производственной мощностью, физическим параметром, характеризующим взаимодействие ресурсов и способностей, должен существовать нематериальный параметр, характеризующий результат этого взаимодействия. Соответствующая ему концепция – «гудвилл» уже давно известна, хотя и вызывает вопросы то, куда отнести ее в составе ресурсов фирмы. В предлагаемой нами модели этот вопрос разрешается: гудвилл не ресурс, а свойство организационного потенциала.

«Гудвилл» дословно переводится на английский язык как «добрая воля», означает готовность приобретающего компанию заплатить больше, чем чистая стоимость ее активов. Это обусловлено оценкой неких нематериальных, невидимых из финансовой отчетности факторов. Самый простой, но далеко не единственный пример таких факторов – деловая репутация компании. Мы сознательно не используем принятый на русском языке перевод этого термина как «деловая репутация», так как данный, унаследованный от 1990-х годов перевод искажает смысл понятия. Кроме деловой репутации, гудвилл может включать любые нематериальные факторы, которые невозможно идентифицировать как конкретный нематериальный актив. В бухгалтерском учете гудвилл признается и указывается на балансе (генерируется) только при продаже бизнеса. Все попытки оценить и учесть на балансе гудвилл вне купли-продажи особых результатов не принесли. Применение системного подхода к ресурсно-ориентированному исследованию позволяет принципиально по новому подойти к решению проблемы учета гудвилла. Гудвилл возникает только на организационном уровне при комбинировании ресурсов (активов) и организационных способностей. Иными словами, он является понятием иного уровня, чем нематериальные активы. Это полностью согласуется с пониманием гудвилла в практике финансового учета и инвестиционной деятельности и объясняет, почему попытки оценить и учесть гудвилл, генерируемый внутри фирмы, в качестве нематериального актива, заканчивались неудачей. Резюмируем рассмотренные выше свойства, возникающие на уровне организационного потенциала. Фактическая производственная мощность – материальная (физическая) составляющая обеспечения СКП и создания ценности. Гудвилл – нематериальная составляющая обеспечения СКП и создания ценности. Еще одна важная концепция, возникающая на организационном уровне – «стоимость бизнеса».

Так как организационный потенциал определяет стабильное конкурентное преимущество, что, в итоге, определяет формирование ренты, еще одним эмерджентным свойством организационного уровня является такая хорошо известная концепция корпоративных финансов, как «стоимость бизнеса». Для акционерных обществ она, де-факто, количественно определяется рыночной ценой всех выпущенных акций, а для оценки и обоснования наиболее часто используются дисконтирование денежных пото-

ков, генерируемых бизнесом, и расчет экономической прибыли, частным случаем которой является EVA. Иными словами, так как фирма рассматривается как черный ящик, чтобы количественно оценить ее внутреннее свойство обеспечивать СКП и формировать ренту, применяется следующий подход: на выходе берется результат функционирования системы и сопоставляется с затратами ресурсов на входе (стоимостью капитала). При применении системного подхода к ресурсно-ориентированному исследованию можно попытаться понять, как это свойство возникает в ходе взаимодействия внутрифирменных факторов.

3.3. Реализация системного подхода в ресурсно-ориентированном исследовании

В предыдущем параграфе отмечалось, что комбинирование ресурсно-ориентированного и системного подходов позволяет найти ответ на возрастание сложности современных хозяйственных систем путем применения метода абстракции. Элементами модели являются не объекты реального мира (люди, оборудование и т.д.), а категории, представляющие собой конструкторы – идеальные объекты, существующие в человеческом сознании (ресурсы, рутины и т.д.). Тем самым появляется шанс лучше понять многогранную и порой запутанную реальность современной экономики фирмы. Но здесь есть и обратная сторона. Возникает вопрос: насколько допустима абстракция, а использование категорий-конструкторов модели ресурсно-ориентированного исследования соответствует (валидно) решению той или иной научной или прикладной задачи? Поэтому необходимой предпосылкой применения любого метода ресурсно-ориентированного исследования должен быть ответ на вопрос, в какой степени, при решении той или иной задачи, конструкторы концептуальной модели РОП обладают эмпирическими доказательствами их валидности?

Исследователи выделяют две группы методов реализации системного подхода к экономической организации. Первую группу составляют методы объективизации, вторую группу – методы интерпретации [11]. Они соответствуют двум путям решения проблемы возрастания сложности хозяйственных систем: первая группа методов соответствует редукции сложности, вторая группа методов относится к абсорбции сложности [9]. Первая группа методов основана на построении моделей. Например, системная динамика позволяет смоделировать петли обратной связи и учесть лаги времени, возникающие при взаимодействии внутрифирменных факторов. В частности, она может использоваться для исследования взаимодействия факторов внутренней и внешней среды фирмы при применении

такого прикладного метода как сбалансированная система показателей. В отличие от недавнего прошлого, мощность современных компьютеров и возможности специального программного обеспечения позволяют широко использовать системную динамику в научных исследованиях и прикладных управленческих целях. В прошлом возможности методов объективизации в экономике и менеджменте преувеличивались, так как недооценивалась степень сложности современной фирмы, которая со временем только возрастала. Тем не менее, они играют важную роль при комбинировании ресурсно-ориентированного и системного подхода, и их использование при разработке сбалансированной системы показателей лишь один из примеров.

Перспективна при комбинировании этих подходов вторая группа методов, соответствующая абсорбции сложности. В отличие от моделей объективизации, методы интерпретации основаны на изучении смысла, в них важную роль играют метафоры. Примером является применение метафоры естественного отбора к организационным рутинам, позволяющее рассматривать их как ключевую концепцию не только РОП, но и эволюционной экономической теории, объясняющей устойчивость и изменчивость. Методы объективизации и интерпретации в ресурсно-ориентированном исследовании не являются альтернативными и не противостоят друг другу. Так, благодаря указанной выше метафоре, количественный анализ рутин, который становится возможным в рамках РОП, дает достаточно редкий шанс для тестирования гипотез эволюционной экономической теории.

Методическое значение ресурсно-ориентированного подхода в исследовании комплексных хозяйственных систем состоит в возможности интеграции различных методических подходов и концепций, относящихся к совершенствованию управления на уровне предприятия. Мы объединили в таблицу некоторые популярные в различное время в отечественной традиции методические подходы и концепции (в терминах системного подхода – эмерджентные), сопоставив их с системообразующими «аналитическими» концепциями РОП (таблица 8). Аналогичную таблицу можно построить применительно к развитию экономики фирмы в любой развитой стране, различия будут небольшие – в некоторых деталях и хронологии. В одной таблице невозможно учесть все методические решения, оказывавшиеся в фокусе обсуждения и попыток практического применения, в еще большей степени условно выделение пика популярности. Мы сочли разработку подобной таблицы целесообразной, так как, тем самым, акцентируется серьезная проблема экономики предприятия и возможность ее решения при комбинировании системного и ресурсно-ориентированного подходов.

Таблица 8 – Некоторые популярные подходы в отечественной экономике фирмы и системообразующие концепции РОП

Методический подход или эмерджентная концепция	Системообразующая концепция РОП	Пик популярности
Организационно-экономические механизмы	Организационные способности	1980-е гг.
Техническое перевооружение	Технологии	Середина 1980-х гг.
Человеческий фактор	Ресурсы, компетенции	Вторая половина 1980-х гг.
Реинжиниринг бизнес-процессов	Технологии, способности	Вторая половина 1990-х гг.
Человеческий капитал	Ресурсы	Вторая половина 1990-х гг.
Бюджетирование	Ресурсы, потенциал	Рубеж 1990–2000-х гг.
Интеллектуальный капитал	Ресурсы	2000-е гг.
Управление знаниями	Ресурсы	Вторая половина 2000-х гг.
Стоимость бизнеса, стоимостной подход, EVA	Потенциал	Вторая половина 2000-х гг.
Компетентностный подход	Компетенции	Начало 2010-х гг.

«Пик популярности» того или иного подхода или концепции обусловлен логикой развития науки внутри страны, заимствованием (с различным лагом времени) зарубежных концепций, потребностями и проблемами реальной экономики, политической и идеологическими установками и ограничениями. Два последних обстоятельства во многом обуславливали внимание к внутриорганизационным факторам и методам в советском и раннем постсоветском периодах. Так, «тезис о незыблемости фундаментальных основ социалистической системы» [4, с. 11] вынудил экономистов «рассматривать хозяйственный механизм как самостоятельный объект исследования» [4, с. 11]. Хотя хозяйственный механизм был не внутрифирменной, а макроэкономической категорией, но из-за особен-

ностей советской модели предприятие оказывалось его частью. Позитивным «побочным» итогом существования данного идеологического ограничения и невозможности изменять экономические механизмы всей экономики стал усиливавшийся с конца 1960-х годов акцент на организационно-экономических механизмах предприятий, НИИ и их объединений. Лозунг ускорения в середине 1980-х приобрел «технократический смысл» [4, с. 14]. Основное внимание было направлено на техническое перевооружение производства и развитие машиностроительного комплекса. Впоследствии, как обратная реакция, в фокусе внимания оказался человеческий фактор. В таблице не указано планирование производственной мощности и структуры основных фондов, что в терминах РОП относится к концепции организационного потенциала, так как эта тематика всегда была в фокусе советской экономики предприятия.

Если ретроспективно накладывать концептуальную модель ресурсно-ориентированного исследования на эволюцию отечественной науки и практики, к концу советского периода внимание уделялось тем или иным факторам, затрагивающим все системообразующие концепции РОП. Другое дело, что охват факторов не мог быть полным. Во-первых, в силу достигнутого к тому времени уровня развития мировой экономической науки такие концепции как «рутины» и «интеллектуальный капитал» не могли получить должного внимания. Во-вторых, в силу характера советской экономики, вне поля зрения оказались возникающие только в контексте рынка эмерджентные концепции и относящиеся к ним методы, такие как гудвилл, стоимость бизнеса. По этим причинам большинство внутрифирменных факторов анализировались односторонне. С переходом к рыночной экономике и по объективным, и по идеологическим причинам внутрифирменные факторы как объекты исследования отошли на второй план. В первой половине 1990-х гг. трудно назвать популярные концепции, которые сейчас можно отнести к области РОП. С этого времени акцент смещается на внешние, относительно фирмы, рыночные факторы и методы: от маркетинга до стратегического менеджмента, основанного на позиционном подходе – начинается «период Майкла Портера». Параллельно, с конца 1990-х гг., внутрифирменные экономические аспекты начинают опять привлекать интерес, на этот раз в форме заимствований зарубежных концепций и методов. Хотя позиционный подход продолжает преобладать, за последние пятнадцать лет была адаптирована значительная часть методических подходов по учету внутрифирменных факторов. Здесь возникла указанная ниже проблема роста.

Любой подход или внутрифирменный фактор, упомянутый в приведенной таблице 8, важен, относясь к одной из сторон сложной внутрифирменной реальности. Но эта сложность, а значит, многочисленность

подходов неизбежно приводит к тому, что интерес к тому или иному подходу или концепции ослабевает. Поэтому мы решили использовать термин «популярный» вместо «актуальный», так как перечисленные в таблице подходы и концепции актуальности никогда не теряли. Предыдущий подход остается в методическом инструментарии, но как бы отступает на второй план, уступая место новым решениям. Он остается в поле зрения относительно узкого круга специалистов, что чревато неверными выводами и несбалансированностью при принятии управленческих решений. В жизни это проявляется ажиотажем вокруг нового или хорошо забытого старого подхода или концепции. «Интеллектуальный капитал», EVA, сначала метод «бюджетирования», потом концепция «вне бюджетирования» и т.д. То, что для преодоления подобной «болезни роста» требуется системный подход, очевидно. Системное использование РОП облегчает эту задачу для комплексного применения отдельных методов и концепций для понимания и управления сложной реальностью, которой является современная фирма.

Сформулированная здесь концептуальная модель ресурсно-ориентированного подхода к исследованию комплексных хозяйственных систем рассмотрена на примере рыночной конкуренции, так как это наиболее распространенный случай, но не единственный. Существуют области, где конкуренция строится на иных принципах. Прежде всего, это оборона и сфера фундаментальной («чистой», некоммерческой) науки. Так, в случае фундаментальной науки конкуренция идет за научное имя, которое, в том числе, определяет финансирование. Аналогично, в случае оборонной промышленности, за исключением экспорта вооружений в коммерческих целях, конкуренция идет за военно-техническое превосходство, что также определяет особенности дифференциации компаний, особенности финансирования и т.д. Несмотря на иные принципы конкуренции и организации данных сфер деятельности, к этим случаям комплексных хозяйственных систем применим РОП.

С определенной долей упрощения: концептуальная модель РОП для исследования комплексных хозяйственных систем – более строгий инструмент для анализа, чем принято в стратегическом менеджменте, но более абстрактный инструмент для синтеза и формирования видения, чем принято в экономике фирмы. Появление такого инструмента требуется, так как в современной экономике (сетевой, информационной, инновационной, соответствующей новому технологическому укладу и так далее) фирма превращается в комплексный хозяйственный объект. От нее, безусловно, не следует ожидать пользы в решении задач оптимизации деятельности

предприятия. Мы ни в коем случае не считаем РОП единственным и достаточным подходом для исследования комплексных хозяйственных систем. В этой связи достаточно упомянуть теорию ограничений (ТОС) как инструмент количественного анализа, с учетом отличительных особенностей таких систем, не имеющий непосредственного отношения к РОП.

Библиографический список к главе III

1. Грицанов А. Новейший философский словарь. 3-е изд., испр. – Минск: Книжный Дом, 2003.
2. Карлик А., Платонов В. Аналитическая структура ресурсно-ориентированного подхода. Часть 1 // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 6. – С. 26-37.
3. Карлик А., Платонов В. Аналитическая структура ресурсно-ориентированного подхода. Часть 2 // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 7. – С. 49-53.
4. Мау В. Перестройка: теоретические и политические проблемы экономических реформ // Вопросы экономики. – 1995. – № 2. – С. 6-29.
5. Никифоров А. Новая философская энциклопедия / Под ред. В.С. Стёпина. – М.: Мысль, 2001.
6. Платонов В. Финансовые аспекты оценки интеллектуального капитала // Финансы и бизнес. – 2006. – № 1. – С. 98-110.
7. Россия модернизация экономики. Серия публикаций ОЭСР о «Лучшей политике». – Париж: ОЭСР, 2013.
8. Barney J.B. Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management. – 1991. – № 1. – Vol. 17. – P. 99-120.
9. Boisot M. Knowledge assets: Securing competitive advantage in the information economy. – New York: Oxford University Press, 1998. – P. 284.
10. Chesbrough H. The Era of Open Innovation // Sloan Management Review. – 2003 – Vol. 44. – № 3. – P. 35-41.
11. Maguire S., Mickelvy B., Mirabeau L., Öztas N. Complexity Science and Organizational Studies / SAGE Handbook of Organization Studies. – 2-nd edition / Clegg S., Hardy C., Lawrence T., Nord W. (Eds.) – L.: SAGE Publications, 2006.
12. Kraaijenbrink J., Spender J.C., Groen A.J. The Resource-Based View: A Review and Assessment of its Critiques // Journal of Management. – 2010. – Vol. 36. – № 1. – P. 349-372.

13. Mintzberg H. The Rise and Fall of Strategic Planning. – Upper Saddle River: Prentice Hall International, 1994.
14. Sargut G., McGrath RG. Learning to live with complexity // Harvard Business Review. – 2011. – Vol. 89. – № 9. – P. 68-76.

Задания для самостоятельной работы

1. Обсудите с коллегами по группе темы ваших диссертационных работ. Используя схему (рисунок 4), попробуйте соотнести тему и предмет исследования ваших диссертационных работ с ключевыми аналитическими и эмерджентными концепциями модели ресурсно-ориентированного подхода к исследованию комплексных хозяйственных систем.

- ✓ В какой степени темы диссертационных работ охватывают исследование ключевых внутрифирменных факторов?
- ✓ Какие методические аспекты совершенствования и развития этих факторов затрагиваются или могут быть разработаны, в ходе каждого диссертационного исследования?
- ✓ Есть ли такие концепции и частные подходы, вспомните материал главы 1, которые оказывались не охваченными научной работой аспирантов из вашей группы?
- ✓ Если есть неохваченные концепции, то какие внутрифирменные факторы получили относительно меньшее внимание в научной работе? Обоснована ли такая ситуация, нет ли упущенных методических аспектов, которые заслуживают разработки?

Для ответа на последний вопрос, надо воспользоваться темами рефератов по специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством».

2. Зайдите на сайт Госкорпорации «Росатом» <http://www.rosatom.ru/investor/presentations/>. Посмотрите годовые и публичные отчеты за последние годы Госкорпорации «Росатом», а также ее дочерних и зависимых обществ.

На основе данных отчетов и, при необходимости, используя дополнительную информацию, находящуюся в открытом доступе, заполните приведенную ниже таблицу (таблица 9).

Таблица 9 – Шаблон структуры системообразующих и эмерджентных концепций ресурсно-ориентированного подхода

Стабильное конкурентное преимущество			
Рынки			
Добавленная ценность			
Организационный потенциал		Производственная мощность	
		Гудвилл	
		Стоимость бизнеса	
Важнейшие ресурсы		Важнейшие способности	Рутины
Основные средства			Организационные механизмы
Нематериальные активы			
Оборотный капитал			
Финансовые активы			
Уникальные ресурсы		Уникальные способности	Рутины
Основные средства			Организационные механизмы
Нематериальные активы			
Оборотный капитал			
Финансовые активы			
Важнейшие технологии		Важнейшие компетенции	
Уникальные технологии		Уникальные компетенции	
Изолирующие механизмы			
Рынки стратегических ресурсов			
Примечание. Количество ячеек, соответствующее рынкам сбыта и стратегических ресурсов, указано условно			

Работа над заполнением таблицы должна состоять из двух частей.

Первая часть – аналитическая. Выполняется по аналогии с заданием к главе 2.

- ✓ На каких рынках компания сформировала стабильное конкурентное преимущество?
- ✓ В чем состоит добавленная стоимость для клиентов?
- ✓ Подумайте, каким образом можно охарактеризовать и в чем можно измерить организационный потенциал Госкорпорации «Росатом»?
- ✓ Каковы важнейшие внутрифирменные факторы для экономики СКП Госкорпорации «Росатом»?
- ✓ Каковы уникальные внутрифирменные факторы, определяющие СКП Госкорпорации «Росатом»?
- ✓ Каковы изолирующие механизмы, обеспечивающие устойчивость уникальных внутрифирменных факторов, определяющих СКП?

Вторая часть – синтетическая. Выполняется, двигаясь снизу вверх по блок-схеме концептуальной модели ресурсно-ориентированного подхода к исследованию комплексных хозяйственных систем:

- ✓ Заполните эмерджентные концепции, возникающие при переходе от нижестоящей системообразующей концепции (конструкта) к более высокому уровню.
- ✓ Подумайте, какие новые свойства и обусловленные ими синергические эффекты могут возникать при переходе к более высокому уровню?
- ✓ Укажите, где имеют смысл количественные измерители, относящиеся к конкретным конструктам?
- ✓ В отчетности Госкорпорации «Росатом» попробуйте найти конкретные данные по количественным измерителям отдельных конструктов.
- ✓ Какие проблемы организационно-экономического плана возникают из-за усложнения объекта управления в силу системных факторов?
- ✓ Какие методические решения можно было бы предложить для решения данных проблем?

3. Подготовьте групповую презентацию на основе информации по одному из дочерних или зависимых обществ Госкорпорации «Росатом».

- ✓ Постройте структуру факторов, определяющих СКП дочернего или зависимого общества.

- ✓ Соотнесите эту структуру со структурой Госкорпорации «Росатом». Сформулируйте гипотезы относительно возможной синергии от вхождения данных обществ в структуру Госкорпорации. Учитывайте, что эффект от комбинирования может отсутствовать или быть отрицательным.
- ✓ Разработка каких методических вопросов может быть актуальной для управления рассматриваемым дочерним или зависимым обществом? Эти вопросы могут относиться к внутрифирменному уровню относительно отдельного дочернего или зависимого общества или его к уровню управления как составной части Госкорпорации.

ГЛАВА IV

ПРИМЕНЕНИЕ РЕСУРСНО-ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА К ИССЛЕДОВАНИЮ НАУКИ И НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Ключевые слова: *парадигма конкуренции; фундаментальные исследования, чистая наука, прикладные исследования, научное имя, научные организации*

До середины 70-х годов прошлого века принималось как аксиома, что в основе экономического прогресса человечества за последние два столетия лежат достижения в науке. Когда, в 1970-е годы в развитых странах мира, длительный период экономического роста сменился стагнацией, появились сомневающиеся в этой непреложной истине, и, как часто бывает в таких случаях, маятник качнулся из одной стороны в другую. Началась дискуссия. В итоге, победили сторонники здравого смысла, утверждавшие, что, несмотря на то, что влияние науки на экономический рост оказалось не столь однозначным и прямолинейным, все равно это влияние является первым необходимым условием. В последующие 40 лет доля затрат на науку к ВВП росла (США – 2,6% в 1970 г. и 2,89% в 2009 г., Япония – 1,7% в 1970 г. и 3,35% – в 2009 г.) [10, 4]. Ведущими стали отрасли информационных технологий и биотехнологий, за счет инноваций, основанных на достижениях фундаментальной науки. Парадоксально, но у нас в стране подобных дискуссий, оспаривающих значение науки, не велось. На словах признавалось значение науки, а на деле, доля расходов на науку к ВВП у нас за тот же период сократилась с 2,49% в 1970 г. [1] до 1,15% – в 2010 г. [10]. Теперь, чтобы исправить последствия для перспектив экономического роста и конкурентной позиции страны, требуется не только переломить тенденцию с финансированием науки, – это необходимое, но недостаточное условие. Начинают предприниматься действия по формированию адекватных механизмов организационно-ресурсного обеспечения науки, – выполнения другого необходимого условия, без которого любые деньги не принесут эффекта. Подобная задача исключительно сложна, так как наука, в качестве организационно-экономического феномена, имеет уникальные особенности, и связь между вложением средств и экономической отдачей здесь весьма неоднозначна. Здесь обсуждаются возможности применения в этих целях ресурсно-ориентированного подхода, новой методологии экономического анализа, активно формирующейся последние 30 лет.

4.1. Ресурсно-ориентированный подход – новый взгляд на анализ ресурсного обеспечения

В ходе упомянутой выше дискуссии, появилась книга Николаса Ришера, ставшая одной из наиболее заметных публикаций сторонников экономической целесообразности развития науки. Несмотря на это, в книге, на основе фактических данных, показано, что даже поддержание темпа научных открытий потребует экспоненциального роста объема ресурсов, направляемых в науку [1]. С одной стороны, возрастающая нагрузка на ограниченные ресурсы общества вкупе с безусловной необходимостью развития науки означает серьезное противоречие и проблему научно-технической и экономической политики. С другой, она заставляет предположить, что потребление наукой ресурсов – комплексный феномен, более сложный, чем можно предположить на основе упрощенных моделей. Упрощенные, но допустимые для других сфер деятельности подходы малоприменимы к области создания нового знания [2]. Ресурсно-ориентированный подход на сегодняшний день достиг уровня зрелости в плане методологии для анализа подобного комплексного феномена. Само слово «ресурсно-ориентированный» уже может ввести в заблуждение, так как ресурсы превратились только в один из элементов его концептуально-методологического аппарата. В его рамках ресурсы анализируются не как «вещь в себе», а в связи с формированием СКП, за счет создания новой или добавленной ценности для конечного потребителя. При таком подходе самому по себе ресурсу не может быть приписана ценность. Иначе, упрощенно, получается тавтология – «ценность ресурса заключается в том, что он создает ценность для потребителя». На основе подхода исследуется, как в ходе взаимодействия ресурсов и других ключевых внутриорганизационных факторов формируется СКП и создается ценность. К данным ключевым факторам относится, прежде всего, относительно новая категория – «организационные способности» [8] по приобретению, комбинированию и использованию ресурсов. В рамках подхода, она соответствует тому же уровню анализа, что и ресурсы. На нижнем, более конкретном уровне анализа находятся компетенции и технологии. Технология представляет собой социально-физическую систему для производства определенного вида эффекта, и для этого требуются компетенции, знания и навыки. Организационные способности интегрируют навыки и компетенции [5]. Тем самым, подход позволяет исследовать распределение ресурсов как комплексный феномен, с учетом конкретных особенностей отдельных дисциплин.

Справедливо может возникнуть вопрос: какое отношение имеет СКП к пониманию процесса потребления ресурсов наукой? Последующий раздел показывает, что потребление ресурсов наукой имеет прямое отношение к формированию СКП, причем речь идет не только о коммерческих НИОКР.

4.2. Две парадигмы конкуренции, дифференциации и распределения ресурсов в науке

Мы исходим из деления науки, как области деятельности, на две части. Первая часть – «чистая наука», целью которой является исключительно расширение и углубление человеческого знания. Она может включать исследования по расширению знания, имеющего практическое приложение, но их результаты непосредственно ориентированы на потребление в научном сообществе, а не нацелены на внедрение в практику хозяйствования. Вторая часть – «практически-ориентированная наука» относится к научной деятельности, непосредственно направленной на решение практических задач: создание новых или улучшение существующих продуктов и процессов для повышения экономической эффективности, обороноспособности, качества и продолжительности жизни и так далее.

Деление на эти две области исходит из сущностного различия в характере результатов научного исследования, поэтому в них, принципиально по-разному, осуществляются конкуренция, дифференциация ученых и научных коллективов, и в итоге организация, финансирование и стимулирование. Чистая наука создает общественное благо. Оно потребляется всеми и может существовать только за счет распределения общественных ресурсов. Практически-ориентированная наука создает частное благо, следовательно, может и должна воспроизводиться за счет ресурсов конкретных хозяйствующих субъектов: от частных компаний до органов государственного управления.

Парадигма конкуренции в практически-ориентированной науке заключается в получении нового знания, создающего новую ценность для клиента, и предотвращению доступа конкурентов к этому знанию. Итогом конкуренции в практически-ориентированной науке является получение ренты – финансовой эффективности выше средней. На этой основе осуществляется дифференциация и распределение ресурсов: имеющий более высокую финансовую эффективность, может платить конкурентную цену за ресурсы, распределяемые финансовым рынком, количественно выражающуюся в доходности инвестиций. Ниже мы покажем, что применение ресурсно-ориентированного подхода к практически-ориентированной науке не требует существенной доработки, по сравнению с высокотехнологической отраслью промышленности.

Парадигма конкуренции в чистой науке – принципиально иная. Она заключается в получении нового знания, имеющего ценность для научного сообщества, и скорейшем обеспечении широкого доступа к этому знанию путем публикаций, участия в научных конференциях, а в последнее время все чаще путем коммуникаций в сетях знаний. Итогом конкуренции в чистой науке является создание и укрепление научного имени – ученого

и научной организации. На этой основе осуществляется дифференциация и распределение ресурсов. Фонды и другие организации, распределяющие общественные ресурсы, отдают приоритет тем, кто имеет более солидное научное имя, количественно измеряемое различными показателями цитирования. Ниже мы рассмотрим особенность применения ресурсно-ориентированного подхода, с учетом уникальной парадигмы конкуренции, дифференциации и распределения ресурсов в чистой науке.

4.3. Ресурсно-ориентированный подход к практически-ориентированной науке

При применении ресурсно-ориентированного подхода к практически-ориентированной науке следует исходить из того, что в ней создается новое знание (уникальный нематериальный ресурс), приносящий сверхвысокий доход (ренту) до тех пор, пока сохраняется его редкость – отсутствие у конкурентов. Как указывалось выше, на этом основывается и дифференциация: выигрывают те, у кого выше финансовая эффективность и распределение ресурсов, могут платить деньги за привлечение капитала те, у кого выше финансовая эффективность. Эта парадигма – общая для большинства отраслей человеческой деятельности в условиях рыночной экономики, для которых разрабатывался ресурсно-ориентированный подход. Своеобразие применения этого подхода к практически-ориентированной науке состоит в том, что в этом случае центральной категорией концептуально-методического аппарата становятся «динамические способности».

Практически-ориентированная наука является частью инновационной деятельности, цель которой состоит в создании и внедрении новых продуктов и процессов, включая новые методы организации. Инновационная деятельность в условиях рыночной экономики связана с соревнованием, в основе которого лежит создание чего-то уникального, отсутствующего у конкурентов. Иными словами, внедренные на практике результаты практически-ориентированных научных исследований приносят для их создателей доход, если они защищены либо государством в качестве изобретений, полезных моделей или промышленных образцов (получение патента), либо путем сохранения коммерческой тайны (сохранение ноу-хау). Таким образом, ресурсы, вложенные в прикладную науку, – один из важнейших источников наращивания особых нематериальных активов, именуемых «интеллектуальный капитал». Приносимая, в результате внедрения научных результатов прибыль представляет собой ренту. Первый случай такой ренты – шумпетерианская рента, в плане практически-

ориентированной науки, связанная с созданием предпринимателями от науки новых предприятий. Важнейшим случаем такого предпринимательства является практика университетских спин-офф. Она впервые появилась в США, в последние пятнадцать лет активно осуществляются попытки ее распространения в Евросоюзе, а недавно предпринята попытка стимулировать развитие малых инновационных предприятий (МИПов) при российских вузах.

Более распространен другой случай, когда в результате практически-ориентированных исследований создается рикардianская рента. Это характерно для уже существующих крупных и средних фирм, регулярно использующих результаты НИОКР для повышения эффективности контролируемых ими активов и поддержания СКП. Подчеркнем, необходимым условием для существования ренты является повышенная экономическая отдача от внедренных результатов науки и их редкость. Поэтому финансовое обоснование практически-ориентированной науки, независимо от характера ренты, исходит из возможности получить, с достаточно высокой вероятностью (приемлемым уровнем риска), защищенные результаты, обеспечивающие в обозримой перспективе получение ренты (повышенную финансовую отдачу, которая окупает вложения в НИОКР и приносит прибыль).

«Динамические способности» являются центральным элементом при применении концептуально-аналитического аппарата ресурсно-ориентированного подхода к практически-ориентированной науке. Динамические способности можно конкретизировать, как способности находить, задействовать, переконфигурировать компетенции и ресурсы (глава 1). Они определяют потенциал к созданию и использованию нового знания и дают ключ к пониманию процесса инноваций и создания добавленной ценности для конечных потребителей, путем наращивания нематериальных активов (интеллектуального капитала), за счет абсорбирования результатов практически-ориентированной науки. Интегрируя имеющиеся у организации компетенции и технологии, динамические способности позволяют находить или создавать научные результаты, внедрять и осваивать их, задействовать и переконфигурировать необходимые материальные, нематериальные и финансовые ресурсы. Резюмируя вышеизложенное, к исследованию практически-ориентированной науки применима общая концептуальная модель ресурсно-ориентированного подхода, в своей наиболее развитой, на сегодняшний день форме, при которой в фокусе находится анализ динамических способностей. Для чистой науки требуется особая модель, которая предлагается и обосновывается ниже.

4.4. Применение ресурсно-ориентированного подхода к чистой науке

Для «чистой науки» парадигма – принципиально иная, так как здесь не выполняются два необходимых условия для конкуренции и получения экономической выгоды, существуют неприемлемая длительность до внедрения результатов и неприемлемо большой риск, но возникновение в этой сфере уникальной парадигмы конкуренции, дифференциации и распределения ресурсов не в меньшей мере вызвано третьим обстоятельством. Заключается оно в том, что ограничение информации о последних результатах исследований блокирует чистую науку.

При применении ресурсно-ориентированного подхода к чистой науке надо учитывать указанные обстоятельства, препятствующие использованию в ней традиционного механизма дифференциации и распределения ресурсов, формируя уникальный механизм, реализующий парадигму конкуренции, коренным образом отличающуюся от других областей человеческой деятельности. Традиционная последовательная модель НИОКР, доминировавшая для понимания реальности в отечественной экономике исследований и разработок, включает этапы фундаментальных, прикладных исследований и разработки, предусматривая преемственность и последовательное движение результатов между ними. Иными словами, изначально, приращение полезного в утилитарных целях знания имеет источником фундаментальные исследования, функция поисковых исследований состоит в нахождении тех их результатов, которые могут быть полезны для прикладных исследований, а для итогового практического воплощения научных результатов требуются разработки. На абстрактном уровне данная логика бесспорна: хотя большинство проектов не требуют всей цепочки и могут включать только прикладные исследования и разработки, экономический прогресс человечества в последние два столетия основан на воплощении результатов фундаментальных исследований.

Проблема заключается в том, что на практике возмездный трансфер результатов фундаментальных исследований невозможен по двум причинам. Первая состоит в том, что фундаментальные исследования требуют значительного лага времени, в среднем измеряемого десятками лет, для своего практического воплощения и, тем более, для окупаемости вложенных в них средств. Вторая заключается в ничтожно малой вероятности достижения в результате фундаментальных исследований положительного результата. Это приводит к невыполнению двух необходимых условий для существования традиционного механизма конкуренции и распределения ресурсов, основанного на ограничении доступа конкурентов к информации.



Рисунок 5 – Концептуальная модель ресурсно-ориентированного подхода, с учетом парадигмы чистой науки

Имеется еще один, не менее важный момент, требующий принципиально иной парадигмы конкуренции и распределения ресурсов. Он заключается в том, что сохранение тайны или ограничение использования новой информации о законах и закономерностях природы блокирует чистую науку, так как для нее ключевым текущим внешним ресурсом, аналогично покупным сырью и материалам для промышленных предприятий, является новая научная информация.

Можно предложить концептуальную модель анализа организации, осуществляющей чистые научные исследования, на основе ресурсно-ориентированного подхода (рисунок 5). Научное имя организации является производным от научного имени ее научно-исследовательского персонала, но модель позволяет учесть всю совокупность внутриорганизационных факторов, относящихся как к ученым, составляющим ее основу, так и к организации, обеспечивающей результативность и эффективность их деятельности. В рамках парадигмы чистой науки, научное имя имеет прямую связь со стабильным конкурентным преимуществом, причем модель позволяет проанализировать связь системы внутриорганизационных факторов, с одной стороны, и показателей – количественных измерителей научного имени, с другой. Иными словами, это также инструмент исследования организационной синергии в чистой науке. Измерение научного имени в количественных показателях имеет долю условности, но это уже – предмет наукометрии.

4.5. Прикладные исследования в контексте двух парадигм конкуренции, дифференциации и распределения ресурсов

Деление на чистую и практически-ориентированную науку основано на иной классификации, чем традиционная модель НИОКР. Несмотря на значительное сходство фундаментальных исследований с тем, что называется чистой наукой, а прикладных исследований – с практически-ориентированной наукой, они не полностью совпадают. Фундаментальные исследования, в традиционном понимании, представляют собой «поиск закономерностей основополагающих явлений ... форму, строение, состав, структуру и свойства, протекание процессов, обусловленных ими» [1] и, в своем большинстве, относятся к чистой науке. Однако существуют исключения, относящиеся, по нашей классификации, к практически-ориентированной науке. К ним относятся некоторые НИР в фармацевтической отрасли, где исследования связаны с открытием фундаментальных свойств природных объектов и с малой долей вероятности положительного результата, а также спонсируемые государством проек-

ты особо крупных масштабов, способные сжать временные рамки, такие как Манхэттенский проект, или то, что сейчас стремятся добиться, применительно к нанотехнологиям. Появился даже термин – «фундаментально-прикладные исследования», который вне этих исключений является оксюмороном*.

Прикладная наука, как и фундаментальная, относится к оригинальным исследованиям, предпринимаемым для получения нового знания, но главным образом направленным на достижение практической цели или решение практической задачи [1]. Но они, по своему определению, целиком относятся к практически-ориентированной науке, и здесь возникает серьезная проблема. Значительная часть прикладных исследований, подобно чистой науке, из-за особенностей, отмеченных выше (уровню длительности, риска и степени защиты результата), оказывается неприемлема для коммерческого финансирования. Пусть вероятность отрицательного результата и длительность у них меньше, чем у фундаментальных исследований, но все же они таковы, что не позволяют вести речь об экономическом обосновании и интересе со стороны бизнеса. Более того, эта часть обычно включает наиболее передовые прикладные исследования, следовательно, такие исследования, подобно фундаментальным, особо чувствительны к ограничению на свободный доступ к новой информации. Как указывалось выше, последние результаты других исследований являются для них ключевым ресурсом, а способность организовать обмен такими ресурсами, – ключевой организационной способностью. В итоге, к ним применяется тот же механизм конкуренции и дифференциации информации, что и в собственно фундаментальной науке: исследователи ориентированы на создание приоритета путем публичного раскрытия информации, а научные фонды широко включают исследования, имеющие практическую актуальность, в число своих приоритетов.

Ресурсно-ориентированный подход является действенным инструментом исследования как чистой, так и практически-ориентированной науки. В первом случае требуется использование новой концептуальной модели подхода, учитывающей уникальную парадигму конкуренции, дифференциации и распределения ресурсов. Практически-ориентированная наука представляет собой случай, когда следует использовать без принципиальных изменений концептуально-методологический аппарат ресурсно-ориентированного подхода. И в том, и в другом случае данный

* Оксюморон – сочетание слов с противоположным значением (то есть сочетание несочетаемого).

подход позволяет осуществить исследования процесса ресурсного обеспечения науки и отдельных научных организаций на высоком уровне конкретности и системности. Он позволяет применить систему количественных и качественных показателей, реализовать междисциплинарный, а в перспективе, трансдисциплинарный подход для того, чтобы комплексно учесть организационно-экономические факторы и особенности конкретных областей и отраслей науки.

Библиографический список к главе IV

1. Варшавский А.Е. Социально-экономические проблемы российской науки: долгосрочные аспекты развития // Наука и высокие технологии России на рубеже третьего тысячелетия / Под ред. В.Л. Макарова, А.Е. Варшавского. – М., 2001.
2. Платонов В.В. Финансовые аспекты оценки интеллектуального капитала // Финансы и бизнес. – 2006. – № 1. – С. 98-110.
3. Философский энциклопедический словарь. Советская энциклопедия. – М., 1989.
4. Barro R.J., Sala-i-Martin X.I. Economic Growth. – Cambridge, Mas., 2003.
5. Boisot M. Knowledge assets: Securing competitive advantage in the information economy. – New York: Oxford University Press, 1998.
6. Frascati Manual, OECD. – Paris, 2002.
7. Rescher N. Scientific progress: A philosophical essay on the economics of research in natural science. – Oxford, 1978.
8. Richardson G.B. The Organization of Industry // The Economic Journal. – 1972. – № 327. – P. 883-896.
9. Teece D.J., Pisano G., Shuen A. Dynamic Capabilities and Strategic Management // Strategic Management Journal. – 1997. – № 7. – P. 509-533.
10. World Bank Research and development expenditure (% of GDP) // [http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS/countries/1W?](http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS/countries/1W?display=default) display=default. 2013.

Задания для самостоятельной работы

Таблица 10 – Первые двадцать научных организаций и университетов по числу цитирования в Российском индексе научного цитирования (РИНЦ)

	Организация	Город	Статей	Цит.
1	Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова	Москва	114145 	410719
2	Объединенный институт ядерных исследований	Дубна	17668 	153767
3	Физико-технический институт им. А.Ф. Иоффе РАН	Санкт-Петербург	19430 	141756
4	Гарвардский университет	Кембридж	8458 	122459
5	Санкт-Петербургский государственный университет	Санкт-Петербург	39703 	113921
6	Физический институт им. П.Н. Лебедева РАН	Москва	13258 	111593
7	Институт теоретической и экспериментальной физики им. А.И. Алиханова	Москва	7863 	92701
8	Национальный исследовательский центр «Курчатовский институт»	Москва	12452 	80445
9	Петербургский институт ядерной физики им. Б.П. Константинова РАН	Гатчина	5898 	78632
10	Институт ядерной физики им. Г.И. Будкера СО РАН	Новосибирск	5083 	66098
11	Институт физики высоких энергий	Протвино	4056 	59284
12	Институт катализа им. Г.К. Борескова СО РАН	Новосибирск	10591 	58426
13	Институт общей физики им. А.М. Прохорова РАН	Москва	8522 	53973

Окончание табл. 10

	Организация	Город	Статей	Цит.
14	Институт теоретической физики им. Л.Д. Ландау РАН	Черноголовка	3232 	50068
15	Институт ядерных исследований РАН	Троицк	3792 	46440
16	Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ	Москва	11334 	45649
17	Институт кристаллографии им. А.В. Шубникова РАН	Москва	5380 	42054
18	Институт элементоорганических соединений им. А.Н. Несмеянова РАН	Москва	9739 	40753
19	Институт химической физики им. Н.Н. Семенова РАН	Москва	11101 	40292
20	Институт биоорганической химии им. акад. М.М. Шемякина и Ю.А. Овчинникова РАН	Москва	5486 	40036

1. Как вы можете прокомментировать связь двух наблюдений (сопоставьте приведенную ниже цитату с данными таблицы 10). Анализ статистики пользования ресурсами издательства American Physical Society показал, что в течение января-сентября 2012 года было зафиксировано 185241 обращения к полнотекстовым журнальным публикациям текущего года и архивов. Максимальное количество обращений осуществили Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова – 18167; Объединенный институт ядерных исследований – 11854; Физико-технический Институт им. А.Ф. Иоффе РАН – 10191 (Отчет «Российского фонда фундаментальных исследований» за 2012 год. – С. 35).

2. Зайдите на сайт Научной электронной библиотеки и постройте рейтинг научных организаций и университетов <http://elibrary.ru> → Список организаций → Сортировка по числу цитирований. У вас должна получиться таблица, похожая на разработанную нами (таблица 10) (обновлена 25 сентября 2013 года).

- ✓ Постройте, по аналогии с заданием к главе 3 и концептуальной модели ресурсно-ориентированного подхода, с учетом парадигмы

чистой науки (рисунок 5), структуру факторов, определяющих СКП для научной организации или университета, из числа 20 ведущих по цитированию в РИНЦ. Для этого используйте аналитические инструменты Научной электронной библиотеки на веб-сайте elibrary.ru, а также веб-сайты соответствующих организаций. Совет: выберите ту научную организацию или университет из первой двадцатки, веб-сайт которой вы сочли наиболее информативным для выполнения задания.

- ✓ Объясните формирование СКП выбранной научной организации или университета, используя инструментарий ресурсно-ориентированного исследования.
- ✓ Решение каких организационно-экономических проблем и разработка каких методических вопросов могли бы способствовать укреплению СКП и повышению результативности деятельности данной научной организации/данного университета?

Совет: если вы этого не сделали ранее, зарегистрируйтесь на сайте elibrary.ru и в системе SCIENCE INDEX, что будет полезно для оценки результативности вашей дальнейшей научной работы и внесет ваш небольшой вклад в формирование СКП в научной сфере университета, где вы учитесь.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Полученные знания полностью усваиваются только тогда, когда они применяются на практике. Для вас такое применение – использование полученных знаний в работе над диссертацией. Что надо учесть, чтобы использование материала этого учебного пособия было эффективным и результативным?

По «Положению о порядке присуждения ученых степеней», утвержденному Правительством РФ в редакции от 20 июня 2011 года, диссертация на соискание ученой степени кандидата наук должна содержать либо решение задачи, имеющей существенное значение для соответствующей отрасли знаний, либо научно-обоснованные решения и разработки, имеющие существенное значение для развития страны. Иными словами, ожидается, что вы решите существенную научную или практическую проблему. Проблема это – «беда», и не надо бояться этого слова, так как смысл научных исследований в том, чтобы эти проблемы находить и решать. В случае научной проблемы мы сталкиваемся с недостаточным пониманием чего-то важного в нашей отрасли знаний, а практическая проблема связана с тем, что для ее решения не хватает научного знания или его не сумели должным образом применить. Научный работник, квалификации уровня кандидата наук, умеет найти актуальную проблему, требующую приоритетного рассмотрения, и предложить обоснованный путь такого решения. Успешная диссертационная работа является доказательством такого умения.

Это пособие способствует развитию этого умения. Во-первых, освоив его материал, вы уже ориентируетесь в быстроразвивающихся научных направлениях, относящихся к ресурсно-ориентированному исследованию, где существует много нерешенных научных проблем, но в то же время сформированы методологические предпосылки для их решения. Это помогает избежать двух распространенных ошибок начинающих исследователей. Первая заключается в выборе научной проблемы, которая уже решена, и поэтому проблемой, как таковой, не является. Вторая состоит в выборе проблемы, для решения которой на сегодняшний день нет методологических предпосылок. Тем более, что речь идет пока о кандидатской, а не докторской диссертации. Поэтому учебное пособие задумывалось нами, чтобы помочь найти проблему и выбрать действенные подходы и инструменты для ее решения, которые можно использовать, развивать, дорабатывать. Во-вторых, материал этого учебного пособия содержит уже готовую структуру для анализа и синтеза информации о важнейших внутрифирменных факторах, которую можно использовать для решения практической задачи и осуществления методической разработки. Не все

научные проблемы, относящиеся к специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством», можно решить с помощью ресурсно-ориентированного подхода и формирующихся в его рамках научных направлений. Однако будучи непосредственно направленным на изучение внутрифирменных факторов, он закладывает основы для решения значительной части научных и практических проблем в области экономики и управления инновационно-активными предприятиями в промышленности и строительстве. Если такая проблема лежит в области ваших научных интересов, ее решение после работы над пособием совсем близко, если – нет, такая работа, все равно, позволяет понять принципы, которые можно использовать для самостоятельных исследований при решении любых задач в рамках нашей специальности.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ЛИТЕРАТУРА ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ КУРСА

Научные статьи

1. Барни Дж.Б. Может ли ресурсная концепция принести пользу исследованиям в области стратегического управления? – Да // Российский журнал менеджмента. – 2009. – № 2. – С. 71-92.
2. Белоусенко М.В. Экономическая организация: ресурсно-ориентированный подход // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2008. Выпуск 34-1. – С. 190-197.
3. Бухвалов А.В., Катькало В.С. Новые тенденции в концептуализации стратегического управления инновациями // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 4. – С. 59-66.
4. Карлик А., Платонов В. Аналитическая структура ресурсно-ориентированного подхода. Часть 1 // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 6. – С. 26-37.
5. Карлик А., Платонов В. Аналитическая структура ресурсно-ориентированного подхода. Часть 2 // Проблемы теории и практики управления. – 2013. – № 7. – С. 49-53.
6. Карлик А., Платонов В. Ресурсно-ориентированный подход в междисциплинарной перспективе // Финансы и бизнес. – 2013. – № 4.
7. Катькало В.С. Две трактовки ресурсного подхода в теории стратегического управления: сравнительный анализ / В сб.: Россия: тенденции и перспективы развития: Доклады Третьей международной конференции / Под ред. Г.Б. Клейнера. Москва, 17 декабря 2002 г. – М.: ЦЭМИ РАН, 2003.
8. Катькало В.С. Исходные концепции стратегического управления и их современная оценка // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1. – С. 7-30.
9. Катькало В.С. Методологические особенности и приоритеты развития ресурсной концепции стратегического управления // Экономическая наука современной России. – 2003. – № 2. – С. 61-70.
10. Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1. – С. 31-56.
11. Мильнер Б.З. Управление знаниями в современной экономике // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 9. – С. 8-13.

12. Огье М., Тис Д.Дж. Научные исследования, публикации и образование в области менеджмента // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 4. – С. 3-18.
13. Стоунхаус Дж. Управление организационным знанием // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 1. – С. 14-26.
14. Тис Д.Дж. Выявление динамических способностей: природа и микрооснования (устойчивых) результатов компании // Российский журнал менеджмента. – 2009. – № 4. – С. 59-108.
15. Тис Д.Дж., Пизано Г., Шуен Э. Динамические способности фирмы и стратегическое управление // Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент. – 2003. – Вып. 4. – С. 133-185.
16. Уильямсон О.И. Исследования стратегий фирм: возможности концепции механизмов управления и концепции компетенций // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 1. – С. 79-114.

Книги

17. Арджирис К. Организационное научение. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 563 с.
18. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремлённых системах. – М.: Изд-во «Советское радио», 1974; М.: ЛКИ, 2008. – 272 с.
19. Друкер П. Эффективное управление предприятием. – М.: Вильямс, 2012. – 224 с.
20. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б.З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 624 с.
21. Карлик А.Е., Платонов В.В., Тихомиров Н.Н., Воробьев В.П., Ковалева А.С. Управление интеллектуальными ресурсами инновационно-активных предприятий. – СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2013. – 168 с.
22. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ.; под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
23. Мильнер Б.З. Системный подход к организации управления. Организация управления. – М.: ИНФРА-М, 2002.
24. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений / Науч. ред. пер. В.Л. Макаров. – М.: Дело, 2002. – 536 с.

25. Платонов В.В., Рогова Е.М., Воробьев В.П., Тихомиров Н.Н. Интеллектуальные активы и инновации: проблемы оценки, учета и управления. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 128 с.
26. Платонов В.В., Овсянко К.А., Айрапетова А.Г., Дюков И.И. Стратегическая оценка деятельности инновационно-активных предприятий / Под ред. А.Е. Карлика. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 209 с.
27. Полани М. Личностное знание. На пути к посткритической философии / Под ред. В.А. Лекторского. – М.: Прогресс, 1985. – 344 с.
28. Природа фирмы: К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы» / Под ред. О.И. Уильямсона, С.Дж. Уинтера; Науч. ред. пер. В.Г. Гребенников. – М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Российской Федерации; Дело, 2001. – 360 с.
29. Фейерабенд П. Избранные труды по методологии науки. – М.: Прогресс, 1986. – 543 с.

ГЛОССАРИЙ

Агент – физическое или юридическое лицо, организующее реализацию инновационного проекта и/или управление инновационным предприятием с использованием ресурсов инвесторов (принципалов). Противоречие интересов агента и собственников ресурсов обуславливает возникновение агентской проблемы.

Агентская проблема возникает, когда агент – лицо, которое нанимают для действий в интересах принципала – того, кто его нанимает, начинает действовать в разрез с этими интересами.

Активы – это ресурсы, контролируемые организацией в результате событий прошлых периодов, от которых ожидается получение экономической выгоды в будущем. В рамках аналитической структуры РОП означают все то, что фирма контролирует и использует в своей деятельности.

Венчурный капитал – капитал, идущий на финансирование высокорисковых инвестиций. Часто этим термином называют капитал, вкладываемый в рискованные проекты в рамках *венчурного финансирования*, однако на практике его трактовка значительно шире и включает любые фонды денежных средств, которые готовы вкладывать при повышенном риске.

Гудвилл – дословно англ. «добрая воля», означает готовность приобретающего компанию заплатить больше, чем чистая стоимость ее активов. Это обусловлено оценкой неких нематериальных, невидимых из финансовой отчетности факторов. На русский язык не вполне корректно переводится как «деловая репутация», являющаяся только одной из важнейших составляющих гудвилла. **См.: Потенциал.**

Динамические способности – способности находить, задействовать, переконфигурировать компетенции и ресурсы. Ключевая концепция для инновационного менеджмента. **См.: Организационные способности, Организационные механизмы, Рутин.**

Изолирующие механизмы – любые препятствия к приобретению и имитации факторов, обуславливающих получение ренты. **См.: Уникальные внутрифирменные факторы.**

Инновационная деятельность. См.: Инновационный процесс.

Инвестиционный проект – схема работ по осуществлению комплекса мероприятий по вложению средств в создание, расширение, модернизацию и реконструкцию производства.

Инновационный проект – схема работ, проект создания конкретного нововведения. Полный инновационный проект включает НИР, ОКР, освоение новшества, развертывание его выпуска, послепродажное обслуживание.

Инновации – новшества, прошедшие или проходящие этап практического освоения. Нововведения бывают научно-техническими, содержащими новые научные знания или технические принципы, и не научно-техническими: организационными инновациями; финансовыми инновациями; нововведениями в области дизайна и т.д. Они могут быть *радикальными* – представляющими существенное обновление бизнес-линий или *инкрементальными* – имеющими характер лишь отдельных усовершенствований бизнес-линий предприятия. **См.: Новшества.**

Инновационный процесс – комплексный процесс создания, освоения и использования нововведений.

Инновационная фирма – экономическая единица любой организационно-правовой формы, научно-технический потенциал которой составляет значительную долю ее экономического потенциала, а затраты на НИОКР – весомую долю ее объема продаж (например, если ориентироваться на показатель, принятый в Японии – 3%).

Инновационный менеджмент – управление созданием нового и обновления существующего бизнеса (хозяйственной деятельности) путем осуществления технологических (научно-технических), организационных и маркетинговых инноваций (нововведений). Заключается в поиске внешних или внутренних возможностей для инноваций и в управлении процессом их реализации в продуктах и процессах. Наряду с первоначальным поиском возможностей, включает отбор, внедрение и использование нового. Фундаментальная задача инновационного менеджмента заключается в формировании условий для протекания процесса творчества и в направлении этого процесса на максимизацию результативности и эффективности деятельности. **См.: Менеджмент.**

Интеллектуальные ресурсы – результаты предшествующей инновационной деятельности, еще не воплощенные в элементах производственных ресурсов, которые выступают условием, средством или предметом

будущей инновационной деятельности. Как правило, это нематериальные ресурсы, но они могут иметь материальный носитель. Например, патенты, лицензии, регламенты процедур, опытные образцы, макеты.

Ключевые компетенции – концепция Хэмела и Прахалада, означающая компетенции, которые используются во многих направлениях (для многих продуктов), приносят пользу конечным клиентам и их сложно имитировать. Не совпадает с пониманием компетенций в рамках аналитической структуры РОП, так охватывает также организационные способности. **См.: Компетенции, Организационные способности, Уникальные внутрифирменные факторы.**

Компетенция – организационные и физические навыки, требующиеся для достижения определенного уровня эффективности и результативности при производстве определенного эффекта.

Конкурентное преимущество – преимущество фирмы над конкурентами, позволяющее извлекать ренту, которая количественно может быть выражена в виде аномально высокой прибыли или добавленной ценности (value added). **См.: Стабильное конкурентное преимущество.**

Корпоративная культура – набор принципов и правил, определяющих поведение работников организации.

Краткосрочное планирование. См.: Оперативное планирование.

Лицензия – в широком смысле слова, право на определенный вид деятельности. Применительно к инновационной сфере – документ, фиксирующий право на использование новшества или нововведения, как защищенного патентом (патентная лицензия), так и ноу-хау (беспатентная лицензия). **См.: Ноу-хау, патент.**

Менеджмент – область деятельности по координации деятельности людей для достижения целей организации при имеющихся в ее распоряжении ограниченных ресурсах. Задачами менеджмента является установление целей, распределение ресурсов, планирование, организация, мотивация, лидерство и контроль достижения поставленных целей.

Миссия – сжатая формулировка причины существования организации.

НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Научная деятельность – деятельность по созданию нового знания в виде гипотез, теорий, методов, рекомендаций по созданию научно-технических нововведений. **См.: Инновации.**

Нововведения. См.: Инновации.

Новшества – новые продукты, процессы, принципы организации, еще не прошедшие стадию практического освоения. **См.: Инновации.**

Ноу-хау (от английского know how – знаю как) – 1) новшество, защищенное патентом и существующее в форме коммерческого секрета; 2) технология; 3) трудноформализуемая технология, получаемая и передающаяся эмпирическим путем.

Общий менеджмент реализуется на уровне организации в целом или ее бизнес-единиц. **См.: Менеджмент, Функциональный менеджмент.**

Оперативное планирование – процесс определения краткосрочных целей и графика их реализации, с разбивкой по структурным подразделениям. Иногда называется планированием прибыли. **См.: Менеджмент, Общий менеджмент.**

Операционный менеджмент относится к управлению операциями компании, а не к функциям. Близок к понятию менеджмент. Например, управление финансами относится к функциональному менеджменту, а управление инкассированием денежных средств – к операционному. **См.: Менеджмент, Функциональный менеджмент.**

Организационный механизм – относится к организационным способностям, сознательно разрабатываемым фирмой, обычно закрепленным в положениях, регламентах и других документах. Формируются и развиваются в результате корпоративного обучения и консультирования. Легко поддается имитации и требует особого режима защиты. Противоположность рутинам. **См.: Организационные способности, Рутин.**

Организационно-экономический механизм – система правил для координации и стимулирования хозяйственной деятельности с учетом экономических, организационных и юридических факторов. **См.: Организационный механизм, Организационные способности.**

Организационный потенциал – способность организации формировать СКП, в случае фирмы, действующей в условиях рынка, создавать

добавленную стоимость и получать ренту. Представляет функцию от объема и структуры ресурсов фирмы и организационных способностей. См.: **Гудвилл, Ресурсы, Организационные способности, Производственная мощность.**

Организационные способности – применение и интеграция индивидуальных компетенций для установления контроля (приобретению), использованию, комбинированию, приращению и ресурсов. См.: **Компетенции, Организационные способности, Ресурсы, Рутини.**

Отношенческий подход – частный подход РОП, когда в качестве ресурсов, определяющих стабильное конкурентное преимущество, рассматриваются сетевые связи (сети и диады, которые формируют фирмы). При отношенческом подходе объект исследования экономики предприятия трактуется расширительно. Интегрирует методологию экономики фирмы и экономической социологии.

Парадигма конкуренции – совокупность базовых принципов и подходов, на основе которых осуществляется дифференциация и распределение ресурсов участников определенной деятельности, организуемой на началах соревнования.

Патент – 1) в широком смысле – право на занятие определенным видом деятельности (более распространенное слово – лицензия); 2) применительно к инновационной сфере – документ, выдаваемый уполномоченным государственным органом и удостоверяющий признание технического решения изобретением, и закрепляющий за лицом, которому он выдан, исключительное право на изобретение. См.: **Лицензия, Ноу-хау.**

Передача технологий (технологический трансфер) – доступ к новшествам, в форме приобретения интеллектуальных ресурсов, например, лицензий на изобретение, заключений договоров на разработку новшеств, приобретения производственного оборудования, воплощающего новые технологии, а также наём на работу лиц, обладающих информацией о новшествах или инновациях. Ключевой фактор обеспечения экономической эффективности неполных инновационных проектов 1-го вида. См.: **Инновационный проект, Новшества, Интеллектуальные ресурсы.**

Подход, ориентированный на знания (подход, основанный на знаниях) – (англ. knowledge-based view), является частным подходом РОП, когда в качестве ресурсов, определяющих стабильное конкурентное пре-

имущество, постулируются активы знаний, которые имеет фирма, и способности по их комбинированию.

Последовательная (традиционная) модель НИОКР включает этапы фундаментальных, прикладных исследований и разработки, предусматривая преемственность и последовательное движение результатов между ними.

Практически-ориентированная наука – научная деятельность, непосредственно направленная на решение практических задач: создание новых или улучшение существующих продуктов и процессов для повышения экономической эффективности, обороноспособности, качества и продолжительности жизни и так далее. В экономическом плане создает новое знание как уникальный нематериальный ресурс (актив), приносящий сверхвысокий доход (ренту) до тех пор, пока сохраняется его редкость – отсутствие у конкурентов.

Прогнозирование – процедура, направленная на разработку предсказания или суждения о состоянии объекта в будущем – прогноза. Прогнозирование может осуществляться на основе экстраполяции тенденций, моделирования, экспертным путем. Инновационная деятельность связана с принципиальными преобразованиями и трансформацией, а также предполагает появление принципиально новых объектов, поэтому применение экстраполяции тенденций здесь существенно ограничено. Важным методом прогнозирования инновационной деятельности является разработка сценариев. См.: Сценарии, Стратегический менеджмент.

Производственная мощность – в рамках РОП – новое свойство, возникающее на организационном уровне в результате взаимодействия ресурсов и способностей, выражает натуральный объем производства продуктов и услуг с достижением определенных технических параметров и потребительских свойств. См.: Организационный потенциал.

Редукционизм – методологическая установка на сведение сложного к простому, целого к свойствам частей. См.: Эмерджентизм.

Результативность деятельности – степень ее влияния на выполнение миссии и достижение стратегических целей деятельности предприятия. См.: Эффективность деятельности.

Ресурсы. См.: Активы.

Рутины – укорененные в организации повторяющиеся модели, паттерны взаимодействия. Знание о таком взаимодействии неявно, то есть оно формально не прописано, и самим исполнителям обычно сложно описать те модели взаимодействия, в которых они привыкли участвовать. Весьма инертны и другим организациям невозможно их заимствовать. **См.: Организационные механизмы, Организационные способности.**

Синергетический эффект – взаимообусловленное усиление действия технологических, организационных и экономических факторов. Например, когда при комбинировании материальных, интеллектуальных и кадровых ресурсов пяти предприятий, при создании стратегического альянса, доход от общего инновационного проекта превышает совокупный доход от пяти отдельных инновационных проектов, которые бы проводили эти предприятия обособленно. **См.: Системный подход, Эмерджентизм.**

Система стратегического планирования – совокупность методов, процедур и организационных структур стратегического планирования, обеспечивающих непрерывный процесс стратегического планирования, совершенствования и корректировки стратегии, во взаимосвязи с внутренней и внешней средой предприятия.

Системный подход – подход, исходящий из того, что сложный объект не является суммой составляющих его элементов, а при комбинировании элементов появляется новое качество (феномен эмергентности) и возникает синергия. Обычно при системном подходе объект управления рассматривается как открытая система, включающая совокупность взаимосвязанных элементов, связанных с внешней средой, и имеющая вход, выход, а также механизм обратной связи.

Стабильное конкурентное преимущество – долгосрочное конкурентное преимущество, которое повторно воспроизводится, в том числе, на новом этапе делового цикла. **См.: Конкурентное преимущество.**

Стартовые инвестиции – инвестиции в инновационный проект до создания экспериментального образца, а также инвестиции в предприятие в момент его учреждения. **См.: Венчурное финансирование.**

Стратегический менеджмент определяет направление развития организации, включая формулирование миссии и видения и установление целей и показателей. Относится к управленческому процессу поддержания соответствия между целями организации и имеющимися в ее распоряже-

нии ресурсами в условиях постоянно изменяющейся внешней и внутренней среды. **См.: Менеджмент, Тактический менеджмент.**

Структуризация – логическое разложение объекта на компоненты и установление иерархии и взаимосвязи между ними.

Сценарии – альтернативные варианты развития событий в будущем. Анализ сценариев – важный инструмент при прогнозировании, оценке и управлении рисками. **См.: Прогнозирование, Управление риском в инновационной деятельности.**

Тактический менеджмент относится к определению способов и методов достижения целей. **См.: Менеджмент, Тактический менеджмент.**

Технологическое ноу-хау относится к уникальным знаниям и компетенциям фирмы по организации производственного процесса, то есть непосредственного создания продуктов и услуг, не защищенных патентами. Они могут быть частично воплощены в технической документации и регламентах, а частично существовать в рамках, так называемых, организационных рутин. Однако иногда технологическое ноу-хау имеет вещественную форму в виде уникального оборудования, принадлежащего фирме, доступ к которому ограничен только ее сотрудниками, и позволяющего осуществлять производственные процессы, на которых основано конкурентное преимущество. Другими словами, технологическое ноу-хау позволяет делать то, что не могут другие, или делать лучше, более эффективно, качественнее, чем другие. В силу указанных особенностей, процессный капитал (технологическое ноу-хау) непосредственно влияет на скорость оборачиваемости товарно-материальных ценностей и, опосредованно, на прямые затраты материалов, т.к. тот же объем производственных запасов позволяет получить больший объем выручки. Так как процессный капитал представляет собой актив, которым владеет фирма и который создается в результате капиталовложений, он подвержен износу (прежде всего, моральному). Этот износ денежно выражается в амортизационных отчислениях. Эта амортизация применяется исключительно для управленческих целей, т.е. не укрепляет налоговый щит фирмы. Подобный принцип начисления амортизации применяется в модели к другим невидимым нематериальным активам. **См.: Ноу-хау, Управленческое ноу-хау.**

Технология – социально-физическая система, сконфигурированная так, чтобы производить определенный тип эффекта, например, тягу реак-

тивного двигателя. Технологию не следует отождествлять с технологическими процессами, они только часть технологии.

Трансакция (от английского transaction) – 1) сделка; 2) следствие действия.

Узкоспециализированные активы – капитальные активы: оборудование, научные приборы, а также интеллектуальная собственность, которые можно производительно использовать только в крайне ограниченном числе проектов.

Уникальные внутрифирменные факторы – те материальные и нематериальные факторы, которые фирма контролирует и, при этом, они недоступны другим и то, что фирма или ее отдельные сотрудники научились делать лучше других и что другим трудно приобрести или скопировать. **См.: Активы (ресурсы); компетенции; технологии; организационные способности; изолирующие механизмы.**

Управление риском в инновационной деятельности – деятельность, включающая выявление, оценку, анализ и измерение степени влияния рисков, которым подвергается предприятие или инновационный проект, распределение ресурсов с учетом задачи снижения уровня риска, а также разработку и реализацию процедур, направленных на минимизацию рисков с учетом задачи обеспечения доходности.

Управленческое ноу-хау – по своему экономическому смыслу родственно технологическому ноу-хау, и его составляют уникальные знания и компетенции по управлению бизнесом. В плане процесса управления производством оба вида ноу-хау оказываются еще более близки, однако, для их разграничения надо учитывать, что технологическое ноу-хау относится к воздействию на предмет труда, а объектом управленческого ноу-хау являются люди. Поэтому наличие этого вида нематериальных активов повышает эффективность производственных бизнес-процессов и бизнес-процессов в рамках организации в целом. **См.: Ноу-хау, Технологическое ноу-хау.**

Функциональный менеджмент относится к одной из функциональных областей деятельности организации, например, к финансам, материально-техническому снабжению, маркетингу и так далее.

Холизм. См.: Эмерджентизм.

Чистая наука имеет цель исключительно расширение и углубление человеческого знания. Итогом конкуренции в чистой науке является создание и укрепление научного имени – ученого и научной организации. **См.: Практически-ориентированная наука.**

Экономические изолирующие механизмы связаны с экономией от накопления ресурсов. **См.: Изолирующие механизмы.**

Эмерджентизм – методологическая установка, противоположная редукционизму (от английского слова emerge – возникать). Это – установка на исследование нового качества и синергии, которые возникают при переходе от частей к целому. На современном этапе развития науки данная установка реализуется системным подходом. **См.: Редукционизм, Системный подход, Эмерджентность.**

Эмерджентность – применительно к РОП – возникновение новых свойств при комбинировании внутрифирменных факторов создания ценности.

Эффективность деятельности – соотношение между эффектом от деятельности, с одной стороны, и затраченными ресурсами. **См.: Результативность деятельности.**

VRIN – популярный критерий, согласно которому, чтобы обеспечивать стабильное конкурентное преимущество, ресурсы должны быть ценными, редкими, не иметь заменителей и не поддаваться копированию. **См.: Активы (ресурсы), стабильное конкурентное преимущество.**

Учебное издание

Карлик Александр Евсеевич
Платонов Владимир Владимирович

**СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ
ЭКОНОМИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ
И УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ**

Учебное пособие для аспирантов

Редактор М.В. Манерова

Подписано в печать 14.10.13. Формат 60х84 1/16.
Усл. печ. л. 6,5. Уч.-изд. л. 6,2. Тираж 100 экз. Заказ 456.

Издательство СПбГЭУ. 191023, Санкт-Петербург, Садовая ул., д. 21.

Отпечатано на полиграфической базе СПбГЭУ