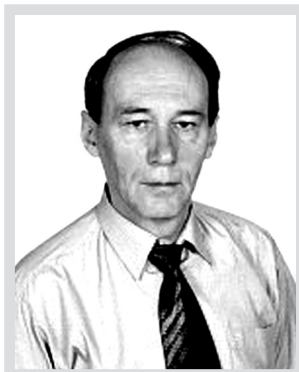


УДК 338

**Экономическая природа инноваций как межпарадигмальная проблема****Ведин Н.В.**

Доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории Казанского национального исследовательского технического университета им. А.Н. Туполева

**Хасанова А.Ш.**

Доктор экономических наук, профессор, директор Института бизнеса и инновационных технологий Казанского национального исследовательского технического университета им. А.Н. Туполева

*В статье анализируются подходы и концепции инновационных процессов, выясняется место инноваций в реальной экономике и современных теоретических системах. Формулируются основные принципы построения новой экономической парадигмы и ее параметры в сравнении с традиционной теоретической системой.*

*Ключевые слова: инновации, парадигма, конкуренция, интеракции, предпринимательство, сотрудничество.*

Инновационность – синоним успешности национальной экономики, определяющий фактор ее динамичности и конкурентоспособности в современном мире. Признание этого обстоятельства стало общим местом в потоке научных публикаций и государственных программных документов, посвященных различным аспектам инновационной проблематики. При этом массивные усилия ученых, специалистов все заметнее приобретают сугубо практическую, нормативную направленность. Складывается впечатление, что теория и методология вопроса – пройденный этап. Но, судя по тому, что практические результаты реализации масштабных государственных инновационных проектов в российской экономике последнего десятилетия оставляют желать лучшего, впечатление это обманчиво.

Настойчивые попытки построить *общую теорию инноватики* предпринимались, в режиме «мозгового штурма», в конце 70-х – начале 80-х гг. прошлого века отечественными исследователями, представителями разных отраслей научного знания, – Ю. Вооглайдом (1978), В.С. Дудченко (1981), Н.И. Лапиным (1981),

И. Перлаки (1980), А.И. Пригожиным (1981), Б.В. Сазоновым (1982), В.С. Толстым (1981) и рядом других авторов. Проблема разрабатывалась преимущественно в рамках социотехнического подхода к инновациям как процессуальной последовательности, упорядоченной по фазам, процедурам, участникам, целям, интересам, промежуточным и конечным результатам. Решалась амбициозная задача построения «универсальной всеохватывающей модели», – своего рода общезначимой «инновационной инструкции» [1, с. 69].

Затруднения, которые следует отнести на счет индуктивного метода, возникали, прежде всего, при формировании необходимого набора реальных инновационных ситуаций с формализованным описанием различных поведенческих вариаций. Поскольку в каждом конкретном случае присутствовало уникальное сочетание значимых параметров, перечень «инновационных поз» неизбежно увеличивался в прямой зависимости от количества исследуемых ситуаций, ибо каждая из них связана с конкретной организацией и соответствующим человеческим коллективом.

Основным источником осложнений стала проблема человеческого фактора и весь комплекс сопутствующих ему обстоятельств [2, с. 62]. Стремление препарировать инновационный процесс как уникальное явление неизбежно замыкало анализ на вопросах индивидуального творчества и возможности его формализации. Органически присущая процессу продуцирования новых знаний непредсказуемость блокировала возможность построения работающей инновационной модели. В результате исследователи столкнулись с высочайшим уровнем неопределенности, порожденной как внешней средой, которая оставалась за рамками анализа, так и внутриорганизационными отношениями – столкновение индивидуальных и групповых интересов, несовпадение целей, мотиваций, предпочтений и т.д. Обращение же к экономической теории (политической экономии или неоклассике) с ее преимущественно экзогенным подходом к инновациям не могло существенно изменить ситуацию.

И все же было бы неверно игнорировать вклад авторов общей теории инноватики в разработку проблемы. Ни до, ни после этих исследований сколь-нибудь успешные попытки раскрыть первоисточник инноваций на личностном уровне не предпринимались. Между тем, вопросы обоснования эндогенного характера инноваций сохраняют свою актуальность и практическую значимость.

На рубеже столетий проблемная область экономической науки существенно расширилась за счет включения целого ряда социальных явлений информационно-гуманитарного свойства – знаний, умений, культуры, образования, норм доверия и сотрудничества, интерактивных коммуникаций, информации, а также механизмов ее инновационного прироста. Суть реальных перемен заключается не в самих явлениях, которые так или иначе сопровождали человечество на протяжении всей истории цивилизации, но в полноте и интенсивности их проявления, синхронизации взаимодействия и взаимообусловленности.

Человеческое сообщество вообще основано на сотрудничестве как фундаментальной норме социальной жизни. Но само сотрудничество на доиндустриальной стадии поддерживалось мотивами выживания и сохранения общности, в том числе за счет подавления индивидуального развития (что характерно, главным образом, для аграрных сообществ). Доминирование общности выражалось в регламентации и ограничениях, накладываемых на процессы производства и передачи знаний, порядок и цели обучения, образцы поведения. Рутинное господствовало над изменениями, контроль – над проявлениями индивидуальности.

Выполняя историческую миссию по раскрепощению частной инициативы, капитализм разрушил систему «личной зависимости», заменив ее,

по Марксу, отношениями «вещной зависимости». Мерой развития человека стало вещно-стоимостное богатство, пришедшее на смену коллективным ценностям – традициям и регламентам, вообще, привычному жизненному укладу. Вместе с тем, конкурентные начала способствовали мобилизации активности и творческих сил человека. Разрушая общинные анклавы сотрудничества, противостояние частных интересов создавало в более широких масштабах *общую* атмосферу духовного подъема, инициированную не только растущей экономической активностью, но и опосредствующими ее разнообразными межличностными коммуникациями. Парадокс заключается в том, что нормы сотрудничества, адаптированные к новым социальным условиям, оказались востребованными конкуренцией не менее, а может быть даже более, нежели это наблюдалось в локальных сообществах. Интересно, что А. Маршалл вообще не относил конкуренцию как таковую к «коренным особенностям индустриальной жизни» и полагал, что факторы, побуждающие людей конкурировать друг с другом, вместе с тем, «действительно толкают людей в направлении установления сотрудничества и создания всякого рода объединений – корыстных и бескорыстных» [3, с. 63].

Социокультурное пространство<sup>1</sup>, получив мощный импульс для своего развития, в то же время, подверглось существенной трансформации. Элементы его отчасти были коммерциализированы (образование, наука, книгопечатная продукция, искусство), а отчасти переместились в ненаблюдаемую (для экономистов) зону социально-нравственных архетипов. И все же реальные, не стерилизованные в экономической теории, условия общественной жизни давали немало поводов для поиска регуляторов и источников инновационной активности *на стыке* конкурентно-рыночного и социокультурного пространств. Но это была эпоха абсолютного доминирования товарно-стоимостной, конкурентной формы связи, что и нашло отражение в конкурентно-рыночной парадигме, очищенной от каких бы то ни было неэкономических (неконтрактных, неконтурных) «примесей».

Ситуация качественно изменилась с наступлением информационной эры. Роль доминирующего фактора в ресурсной основе общества переходит к интеллектуально-творческому потенциалу человека и его социокультурному окружению. Экономическая теория лишь отчасти приняла этот вызов, используя для *избирательного* анализа новых явлений подходы и инструменты, которые сформировались в предшествующую эпоху. Институционализм расширил возможности анализа за счет включения в предмет нерыночных форм, – главным образом, информа-

<sup>1</sup> Мы используем термин «социокультурное», отдавая дань традиционному, хотя и далеко небесспорному, отнесению к экономическому только конкурентно-рыночных форм.

ции, знаний и институтов сотрудничества (в широком смысле). Заметим, однако, что избирательный и сугубо инструментальный подход к этим элементам не столько выявляет, сколько скрывает их системное единство. Последнее же имеет решающее значение для понимания экономической природы инноваций.

В гносеологическом аспекте внутренняя связь указанных явлений подразумевает непродуктивность автономного изучения каждого из них в отдельности, вне общего системного контекста. Полагаем, что одна из главных причин принципиальных затруднений, с которыми столкнулись авторы «общей теории инноватики», а позднее – эволюционисты, заключается в том, что данный системный контекст не был в достаточной мере идентифицирован и реализован исследователями.

Принято считать, что инновационный процесс включает в себя две основные, последовательно расположенные фазы (мы сознательно опускаем опосредствующие звенья, которые в данном случае не имеют принципиального значения) – продуцирование новой идеи и собственно нововведение, – создание и внедрение новшества. Согласно общепринятому представлению, связь между этими фазами является линейно однозначной: нововведение выступает как практическое воплощение новой идеи. Чрезмерная упрощенность такого представления обнаруживается сразу же, как только принимается в расчет кумулятивный характер движения знаний в интерактивном пространстве информационного обмена для любого, произвольно взятого масштаба общения. Для подкрепления этого тезиса сошлемся еще раз на авторитетное свидетельство А. Маршалла. Говоря о выгодах, извлекаемых работниками «из близкого соседства друг с другом», он отмечает, что «...достоинства изобретений и усовершенствований в машинном оборудовании и технологических процессах и в общей организации производства сразу же подвергаются обсуждению: если один предложил новую идею, ее подхватывают другие и дополняют собственными соображениями, и она, таким образом, становится источником, в свою очередь порождающим новые идеи» [3, с. 352].

Установить «точки жизненного цикла» какой бы то ни было идеи в пространстве, где каждая живая или кодифицированная мысль имеет неопределенно обширную интерактивную «окрестность», невозможно. Даже момент ее реализации в виде соответствующего нововведения отнюдь не означает окончания ее «жизненного цикла». Она продолжает жить и видоизменяться в ходе внедрения, включения в рыночный оборот и рутинизации новшества. Таким образом, *дискретное* пространство спорадически возникающих нововведений опосредствуется *перманентным* пространством интерактивного взаимодействия между людьми, а связь между этими «фазами» носит чрезвычайно сложный и, во всяком

случае, нелинейный характер. Движение новшества в дискретном пространстве сопровождается затратой капитальных ресурсов и мотивируется получением выгоды (прибылью, конкурентным преимуществом и т.п.). Движение идей в интерактивном пространстве как таковом сопровождается *накоплением* знаний и умений, основано на сотрудничестве и предполагает иную, более сложную мотивацию.

Как следствие, элементы социокультурного (интерактивного) пространства обнаруживают свою специфическую, имманентную им природу только внутри данного пространства, функционально и содержательно трансформируясь в иной социально-экономической среде. Так, включаясь в рыночный оборот, знания и умения, доверие и солидарность превращаются (реально или усилиями теоретиков) в человеческий и социальный капитал, информация – в товар, инновации – в нововведения как инструмент конкурентных преимуществ.

Предполагается, что в рамках такой предметной структуры познание движется одновременно или последовательно в *логически разных*, но *реально совмещенных* экономических измерениях. Можно надеяться, что осуществление такого теоретического дискурса представителями разных школ и направлений будет способствовать выходу теории инноваций на качественно новый уровень. Это обстоятельство и позволяет авторам статьи квалифицировать данную проблему как межпарадигмальную.

В современной научной традиции инновации по преимуществу идентифицируются теорией внешним образом, как *нововведения* (продуктовые, технологические, организационные). Их появление принимается как *данность*, с которой следует считаться, но которая не нуждается в специальном обосновании. Исследователи вспоминают о нововведениях, когда необходимо объяснить проблемы общего порядка – неравновесное состояние системы или способы достижения конкурентных преимуществ. Но какие-либо попытки объяснить инновационный процесс как таковой практически не предпринимаются. Судя по всему, в распоряжении неоклассики или товарно-стоимостной парадигмы попросту отсутствуют адекватные аналитические инструменты, которые могли бы раскрыть свернутую в понятии инноваций *экономическую* структуру.

Обращение экономистов (Р. Коуз, О. Уильямсон, Р.Р. Нельсон, С.Дж. Уинтер, Дж. Ходжсон и др.) к внутрифирменной структуре как источнику нововведений и механизму эволюционных изменений положило начало новым направлениям исследований – экономике организаций и эволюционной теории, но, в то же время, породило проблему совместимости организационной динамики с методологическим индивидуализмом.

Суть проблемы сводится к следующему. Если внутрифирменную координацию поручить иерар-

хии, т.е. признать присущий фирме преднамеренный порядок взаимодействий, альтернативный рыночному механизму, то субъекты организации собственно не могут трактоваться в качестве рыночных субъектов. Они не могут выступать по отношению друг к другу как независимые, равноправные рыночные агенты, принимающие самостоятельные решения. И только все вместе, как целое, как внутренне недифференцированная (с точки зрения методологического индивидуализма) общность, они могут рассматриваться в качестве *одного и того же* рыночного контрагента. Но тогда исследование возвращается к старой неоклассической модели, где фирма выступает в качестве «строительного блока» или «черного ящика». Если же организация рассматривается как «сплетение контрактов» найма между индивидуальными собственниками ресурсов, то фирма приобретает рыночную прозрачность. Раскрывается внутрифирменный преднамеренный порядок (иерархия) – исчезает рынок, появляются самостоятельные контрагенты – исчезает фирма как альтернативный рынку способ координации. Версия отношенческой контрактации (О. Уильямсон) со встроенным механизмом разрешения конфликтов смягчает данный парадокс, но не устраняет его полностью. По-видимому, прав В.М. Полтерович, утверждающий, что «экономическая теория устанавливает границы себя самой, подобно математической логике или физике» [4].

Эволюционисты (Р. Нельсон и С. Уинтер) не стали заострять внимание на этой проблеме, считая, что фирмы имеют право на самостоятельное существование, как «организации, в своей основе знающие, как вести дела», как «хранилище знаний» [5, с. 276-278]. Предполагается, что это нисколько не мешает внутрифирменной *контрактной* кооперации владельцев человеческого капитала. Однако проблема сама себя обнаруживает при попытке моделирования инновационного процесса.

Частный интерес агентов, – а именно в таком индивидуалистическом ключе трактуется поведение работников, – и присущая инновациям неопределенность не подразумевают взаимных изменений личностных свойств работников, составляющих основу инновационного процесса. Если даже какой-либо индивид «придумает» нечто новое (как реакция на нестандартную ситуацию или результат обдумывания полученного задания), то такой эпизод скорее выпадает из теоретической системы, чем является ее органическим элементом. Во-первых, невозможно возвести это случайное событие в теоретический принцип, – закономерным, по мнению самих же авторов эволюционной теории, является использование рутинных процедур [6, с. 180]. А, во-вторых, нет никаких гарантий, что появление подобной новинки не будет заблокировано оппортунистическим поведением «изобретателя», – поведением, которое

восходит к частному интересу и органично встроено в индивидуалистическую парадигму.

В «сухом остатке» эволюционной теории остается, таким образом, понимание нововведений как своего рода эманации «хранилища знаний», что вполне соответствует конкурентно-рыночной эмпирии, но не выходит за рамки экзогенного подхода к инновациям. Мало что меняет в этой ситуации ссылка на эвристический потенциал НИОКР. Ограничивая пространство продуцирования новых идей научно-исследовательской сферой, эволюционисты обнаруживают инновационный процесс только на стороне научного труда, существующего «отдельно от производства» [6, с. 484] и доставляющего производственным подразделениям готовые инновационные продукты. Неявное противопоставление инноваторов и «рутинеров» переводит проблему в отраслевую плоскость специфики научного труда и вполне корреспондируется с трактовкой уникальности инновационного процесса как удела научной элиты.

Заметим, что теория уникальности инноваций не так уж далека от реальности, как может показаться на первый взгляд. Создание технополисов и наукоградов (типа Сколково) в экономике с отсталой технико-технологической базой может иметь, – в зависимости от замысла и понимания ситуации проектантами, – хорошие шансы на успех, а может оказаться провальным и к тому же весьма недешевым проектом. Если наукоградам отведена роль инновационного локомотива, который призван тянуть за собой инновационно инертный «состав» немалой протяженности, то вряд ли следует рассчитывать на успех. Предполагаемая (проектантами) или реальная индифферентность к инновациям основной массы предприятий заблокирует любые усилия государства в этом направлении. Российская практика отчасти подтверждает реальность такого сценария, так как многие из инновационных решений оказываются, в силу разных причин, невостребованными отечественной промышленностью, не демонстрирующей особой приверженности к нововведениям. Что же касается более оптимистичного варианта, то он вполне возможен, если усилия будут сосредоточены не только и не столько на создании элитарных центров (хотя сама идея наукоградов весьма плодотворна и апробирована мировой практикой), сколько на формировании условий предельно широкой инновационной активности различных социальных групп и хозяйствующих субъектов.

Поскольку категория инноваций не интегрирована в наиболее влиятельные научные направления, она выглядит в этой ситуации теоретически «бесхозной». Отчасти этим обстоятельством объясняется достаточно распространенная среди отечественных экономистов-теоретиков позиция, суть которой лапидарно сформулировал Ю.М. Осипов: «Никто не против исследования новшеств и их влияний на эко-

номику, но ведь не это же главное. Во-первых, это всего лишь частность в экономике, не вся ее целостность, во-вторых, это хоть и важная частность, но не сугубо экономическая, скорее, техническая (технологическая)...» [7, с. 6].

Существует обширная сфера специальных теоретических и прикладных исследований инноваций именно как «частной» проблемы. Работающие здесь экономисты не слишком озабочены инновационным тестированием «высокой» теории. Разработка инновационных проблем не только не приостанавливается, но, наоборот, стремительно расширяется. Она востребована на всех хозяйственных уровнях и вполне диссертабельна с точки зрения Высшей аттестационной комиссии РФ. Симптоматично, что в экономических науках возрастающая доля диссертационных исследований инноватики приходится на пятую специальность «Экономика и управление народным хозяйством» (согласно классификации ВАК РФ), а доля сугубо теоретических работ (первая специальность) по этим проблемам неуклонно сокращается.

И все же инновационный «пробел» в экономической теории не столь уж безобиден. Существует комплекс проблем, составляющих удел фундаментальной науки: объяснение механизмов и движущих сил социально-экономического и научно-технического прогресса, выявление тенденций и перспектив развития и т.п. Если они не решаются, это ни в коем случае не перекрывает путь прикладным исследованиям, но и не обеспечивает их общим освещением инновационного процесса с точки зрения его экономической структуры, участников, побудительных мотивов и экономических интересов. Отсутствие адекватной теоретической базы существенно сужает спектр возможностей правильной постановки проблем в прикладных исследованиях, а государство вынуждает действовать методом проб и ошибок, фрагментарно копируя опыт успешных в инновационном отношении стран, по необходимости руководствуясь политическими, финансовыми, бюджетными или иными соображениями, не имеющими прямого отношения к инновационным процессам.

Сознательно оставаясь в границах стандартных требований либеральной теории, мы до сих пор выносили за пределы концептуального анализа явления, аномальные с точки зрения рыночной ортодоксии. Они так или иначе фиксируются теоретиками как побочный результат исследования, но не получают дальнейшего развития как непарадигмальные. В эту рубрику можно отнести, в частности, указания: на связь инноваций с внутрифирменными процессами обучения и интеграции знаний (Р. Грант) [8]; на отношения «преданности и доверия», не основанные на расчете затрат и выгод, но являющиеся необходимым условием возникновения технологических инноваций (Дж. Ходжсон) [9, с. 308-309]; на

важность коллективных действий и внутриорганизационных коммуникаций (Дж. Батлер) [10] и др.

Одним из наиболее ярких примеров концептуального единства суждений, которые трудно отнести к какой-либо одной научной парадигме, является теория «созидательного разрушения» Й. Шумпетера. Выдвигая предпринимателя на роль главного, если не единственного инноватора, Шумпетер позиционируется как приверженец ценностей рыночного либерализма. Не случайно, его исследования – в части анализа конкуренции, конъюнктурных циклов, роли кредита в развитии предпринимательства и т.д. – рассматриваются представителями рыночной ортодоксии как полезное дополнение к неоклассике.

В любом учебнике экономикс мы найдем перечень свойств предпринимателя, в значительной мере обязанный своим происхождением Шумпетеру: инициатива, стремление к новому, дар предвидения, готовность к риску. Но в том-то и дело, что Шумпетер не отождествлял предпринимателя и капиталиста. Более того, он не связывал фигуру предпринимателя с правом собственности или определенным социальным статусом. Феномен предпринимателя он относил не к социально-историческому типу людей, а к типу поведения. У Шумпетера речь идет «о предпринимателях не только по отношению к тем историческим эпохам, в которых они существуют как специфическое социальное явление. [Он связывает] это понятие с функцией и со всеми теми индивидами, которые действительно осуществляют ее при любой общественной формации. Ска-занное относится и к руководящему органу социалистического общества, и к помещику, и к вождю первобытного племени» [11, с. 171]. При этом предпринимательское поведение «присуще людям далеко не в равной мере и лишь немногим из них свойственно в такой степени, что может служить их отличительной чертой» [11, с. 201].

В современном прочтении классика, феномен предпринимательства можно интерпретировать как присущую некоторым индивидам способность формулировать и практически воплощать новые идеи в процессе использования той информационной среды, которая создается общением между людьми с разной духовной энергетикой, в том числе и «предпринимателями». Предприниматели – это индивиды, равные другим по месту в общей информационной среде, но неравные по использованию ее потенциальных практических, в том числе и конкурентно-рыночных, возможностей. Вместе с тем, Шумпетер отнюдь не игнорирует присущий предпринимателю как таковому мотив получения прибыли, хотя саму предпринимательскую прибыль он увязывает с нововведениями, противопоставляя ее валовому доходу, который в «статичной» экономике «едва-едва покрывает все издержки» [11, с. 281]. При этом, согласно Шумпетеру, предпринимателем,

внедряющим новшества, движут не только чисто коммерческие, но также иные, совершенно «иррациональные» с точки зрения либеральной науки мотивы, не связанные с коммерческим расчетом затрат и выгод. Впрочем, иначе трудно объяснить, каким образом конкурентные силы подстегивают инновационный процесс, если учитывать, что степень риска, а точнее, неопределенности, с которой сопряжены *истинные* нововведения, является запредельной для сугубо коммерческого интереса.

Очевидное совмещение различных социальных ролей предпринимателя, – как субъекта конкурентно-рыночных отношений и участника общего информационного пространства, – как мы полагаем, есть одно из подтверждений межпарадигмального характера инновационной проблематики. Речь идет о взаимосвязи традиционной, конкурентно-рыночной (индивидуалистической), и интерактивной парадигм.

Под интерактивной парадигмой мы понимаем исследовательскую программу, основанную на признании неоднородности экономической системы. В онтологическом плане предполагается, что экономика представляет собой реальное совмещение двух основных структурных уровней, которые для удобства мы называем пространствами – конкурентно-рыночного и интерактивного (информационного или пространства сотрудничества). Эти пространства отличаются друг от друга формами обмена, мотивацией и способами координации. Совмещенность рыночного и интерактивного пространств интерпретируется как единство их субъектов (индивидов), участвующих одновременно в разных системах обмена и координации.

Гносеологически возможность «пространственного раскола» единой экономической системы обнаруживается при условии корректной трактовки проблемы структуры и деятельности применительно к экономической науке. Как известно, классическая парадигма предполагает логическое движение от индивидов через их взаимодействие к образованию структур. Неявно этот путь предполагает и встречное движение – от структуры к индивидам. Но конкретно-теоретически эта логика никогда не была реализована.

Между тем, возможны два совершенно равноценных представления, к примеру, капиталистической экономики. Если предположить, что в каждый данный момент национальное хозяйство есть некая совокупность товаров и услуг (богатства) на одном полюсе и сообщество индивидов, совместно создающих и потребляющих это богатство, – на другом, то перед нами открывается *комплементарная* альтернатива индивидуалистической картине мира. Любопытно, что статистика ВВП/ВВП подспудно основана именно на такой альтернативе. И, во всяком случае, это системное представление ничем не

хуже своего индивидуалистического аналога, – разве что менее фантастично.

Специфика интерактивного пространства обнаруживается сразу по нескольким параметрам:

– во-первых, отношения между индивидами здесь не опосредствованы вещами, что подразумевает объективную необходимость и потребность их интерактивного взаимодействия (информационного обмена);

– во-вторых, общая заинтересованность в увеличении «ВВП» в сочетании с интерактивным взаимодействием обуславливают отношения сотрудничества в сообществе;

– в-третьих, движение кодифицированных знаний и умений в сочетании с их личностной интерпретацией инициирует индивидуальное развитие участников, процессы взаимного обучения и способствует массовому возникновению проинноваций (личностные интерпретации информационных сигналов);

– в-четвертых, общий интерес, интерактивное взаимодействие и неизбежные элементы функционального обособления естественным образом способствуют созданию институтов сотрудничества, начиная с норм совещательности, планирования и контроля [12, с. 141-144].

Если исходить из гипотезы о неоднородности экономического пространства, то практически возможны различные девиации в хозяйственной эволюции того или иного сообщества, в том числе и такие, которые стимулируют дезинтеграционные процессы. Последние, в свою очередь, могут на какое-то время подавлять инновационный импульс, исходящий из системы сотрудничества. Однако оборотной стороной деградации сотрудничества является вырождение конкуренции в олигархические и клановые формы, вызывающие необходимость применения мер внеэкономического принуждения, что мало согласуется с современными представлениями о процветающей экономике. С другой стороны, подобная ситуация, неизбежно вызывает к жизни процессы формирования прогрессивных коалиций и нарастание антикризисной консолидации общества.

Учитывая гипотетический характер идеи межпарадигмального исследования, мы ограничимся этим предварительным и достаточно схематичным представлением интерактивной парадигмы. То, что эта идея не является надуманной, возникшей «с чистого листа», подтверждается анализом, может быть излишне детализированным, различных подходов и концепций в разработке инновационной проблематики. В частности, авторы стремились показать, что ростки, контуры новой парадигмы просматриваются уже в трудах классиков, а также многих современных экономистов. Все это дает основания надеяться на ответную творческую реакцию научного сообщества.

*Литература:*

1. Перлаки И. Нововведения в организациях. – М.: Экономика, 1980. – 144 с.
2. Напельбаум Э.Л. Системный анализ как программа научных исследований – структура и ключевые понятия / Системные исследования. – М.: Наука, 1979. – С. 55-77.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. I. – М.: Прогресс, 1993. – 415 с.
4. Полтерович В.М. Кризис экономической теории / Доклад на научном семинаре Отделения экономики и ЦЭМИ РАН. – URL: [www.banner.kiev.ua](http://www.banner.kiev.ua)
5. Уинтер С.Дж. Теория Коуза и проблемы компетентности и корпорации / Природа фирмы. – М.: Дело, 2001. – 360 с.
6. Нельсон Р.Р., Уинтер С.Дж. Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
7. Осипов Ю.М. Переворот в экономике и науке // Экономическая теория на пороге XXI века. – М.: Юристъ, 2001. – 624 с.
8. Grant R. Toward a Knowledge-based Theory of the Firm // Strategic Management Journal. – 1996. – Vol. 17. – № 3. – С. 122-130.
9. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Пер. с англ. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
10. Butler J. Reciprocity of Trust between Professionals and Their Secretaries // Psychological Reports. – 1983. – Vol. 53. – P. 411-416.
11. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
12. Ведин Н.В. Экономическая неоднородность обмена в хозяйственной эволюции общества. – СПб.: Изд-во НПК «РОСТ», 2006. – 235 с.

**Economic Nature of Innovations as an Inter-Paradigm Problem***N. Vedin, A. Khasanova**Kazan National Research Technical University named after A.N. Tupolev*

*The paper deals with approaches and concepts of innovation processes, defines the role of innovations in real economics and modern theoretical systems. The authors formulate main principles of formation of new economic paradigm and its parameters in comparison with traditional theoretical system.*

*Key words: innovations, paradigm, competition, interaction, entrepreneurship, cooperation.*

