

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

К.К. ШЕБЕКО

*Полесский государственный университет,
г. Пинск, Республика Беларусь, K.Shebeko@tut.by*

ВВЕДЕНИЕ

Общепризнано, что инновационный путь развития в современных условиях представляет собой едва ли не единственный эффективный вариант адаптации экономики к складывающимся внешним условиям. Логично будет предположить, что изменение парадигмы развития возможно при условии существенной трансформации институциональной структуры общества. Анализ различных вариантов теории развития позволяет определить место, которое в них занимают институциональные факторы [1, с. 387–389]. В *неоклассическом* варианте теории развития (Р. Солоу, Р. Барро, Р. Лукас) делается акцент на таких факторах долгосрочного роста, как накопление капитала, изменение нормы сбережений, рост населения, накопление человеческого капитала и технический прогресс [2, с. 708–718]. Можно согласиться, что в данном случае к институциональным факторам следует отнести лишь человеческий капитал, так как его воспроизводство осуществляется совместными усилиями домашнего хозяйства, фирмы и государства [1, с. 387].

Неокейнсианские теории экономической динамики (Р. Харрод, Э. Хансен) заостряют внимание на предельной склонности к сбережению, размерах государственных расходов, величине предельной эффективности капитала в ее соотношении со ставкой процента. Наибольший интерес, с точки зрения институционального анализа, представляет трактовка предельной эффективности капитала [1, с. 388]. Это обусловлено ее тесной связью с процессом формирования ожиданий экономическими агентами как важного фактора экономической динамики [3, с. 335].

С институциональной точки зрения в теории *экономического развития* И. Шумпетера, в центре которой находится фигура предпринимателя как создателя новых комбинаций факторов производства, новых продуктов, новых рынков, новых технологий, интерес представляет институциональная структура рынка, в которой он действует [4, с. 169–170].

МЕТОДИКА И ОБЪЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

В любом случае, анализируя данные теории с точки зрения институциональной теории, можно сделать вывод о том, что экономический рост зависит от институциональных условий, создающих стимулы для инновационной деятельности либо ей препятствующих. Претендуя на полный охват анализом возможных исходов, следует признать и нейтральный вариант для отдельных институтов. Это положение создает основу для идентификации вариантов сочетаний субъектов инноваций и типов инноваций с точки зрения потенциальных результатов инновационной деятельности.

Типы инноваций для данного анализа целесообразно выделять, используя инструментарий теории общественного выбора. Изменение институциональных рамок деятельности признается общественным благом по отношению ко всем участникам. Изменения на уровне организаций имеют характер клубных благ, а создание нового продукта близко по своей сути производству частного блага [1, с. 389–390]. Понимая всю относительность подобной классификации, следует признать ее продуктивность для целей выполняемого анализа.

Намного сложнее решается проблема типизации субъектов инноваций. Если по четырем субъектам инноваций – индивидуальный предприниматель, фирма, государство и домашнее хозяйство – дискуссий в среде исследователей ожидать не следует, то с другими типами общепринятые подходы пока не выработаны. Ряд исследователей (Фортин, Турэн) расширяют этот список за счет еще двух субъектов инноваций: групп (*networks*) и социальных движений [1, с. 391–393]. Под группой (*network, reseau*) понимают объединенных общей целью людей, когда возникновение властных отношений между ними исключается. Группы образуются в результате стремления индивидов объединить свои усилия с теми, кто стремится к достижению аналогичных целей. Социальное движение защищает интересы не только своих непосредственных участников (как в случае группы), но и всех имеющих сходные интересы людей. Соглашаясь с такими дополнениями типов субъектов инноваций, следует признать их неполный характер в силу того, что для конкретной экономической системы характерен свой специфический набор субъектов инноваций. В основе выделения типов для конкретных систем находятся два фактора: институциональная структура и доминирующие типы соглашений.

К настоящему времени выделено и с достаточной степенью описано семь типов соглашений [1, с. 49]. *Рыночное* предполагает максимизацию индивидом полезности через удовлетворение потребностей других индивидов. *Индустриальное* основано на обеспечении непрерывности производственного процесса, подчинении взаимодействия между людьми требованиям технологии. В основе *традиционного* соглашения – обеспечение воспроизводства традиций, принцип старшинства. *Гражданское* соглашение предполагает подчинение индивидуальных интересов коллективному, ориентиром во взаимодействиях служит оптимум по Парето. *Общественное мнение* в качестве соглашения предполагает достижение известности, привлечение общественного внимания. *Творческая деятельность* как соглашение основано на достижении неповторимого результата, у которого отсутствуют аналоги. *Экологическое* соглашение предполагает обеспечение гармонии с природой, подчинение взаимодействий людей требованиям экологии.

Для условий Беларуси в силу исторических факторов весьма сложной проблемой представляется осуществление инновационной деятельности на стыке рыночного и индустриального соглашения. Эта проблема, как свидетельствуют результаты исследований, характерна для любого типа экономики [5, с. 79–80]. Однако для экономики транзитивного типа в контексте предпринятого анализа она имеет особое значение. Как упоминалось выше, основной нормой поведения, характеризующей рыночное соглашение, выступает максимизация индивидом полезности через удовлетворение потребностей других индивидов, а для индустриального соглашения основной нормой поведения является обеспечение непрерывности производственного процесса, подчинение взаимодействия между людьми требованиям технологии. В разных секторах отечественной экономики можно наблюдать весьма отличающуюся по соотношению этих соглашений структуру взаимодействия участников экономической деятельности.

Основываясь на таких подходах, целесообразно дополнить предложенную классификацию для условий Беларуси. *Во-первых*, анализ гражданского законодательства позволяет уточнить понятие фирмы в рассматриваемом контексте и заменить этот субъект на хозяйственное общество. *Во-вторых*, субъект «государство» разделить на два субъекта: правительство и местные органы. *В-третьих*, дополнить перечень субъектов инноваций университетами, учитывая их особый статус, сложившийся в рамках европейской цивилизации в силу той роли, которую они играют в развитии общества.

Если первых два положения можно считать очевидными, то по третьему необходимо пояснение. В европейском университетском сообществе достигнут консенсус о роли университетов в современном обществе. В Бухарестской декларации по этическим ценностям и принципам высшего образования в Европейском регионе (2–5 сентября 2004 г.) констатируется, что вузы должны быть не только научными центрами, но и центрами высочайших этических ценностей, на первое место среди которых поставлена честность [6].

«Участники конференции подтверждают:

- как бы ни были важны университеты для обеспечения экономического благосостояния, в глобальной экономике знаний они не могут рассматриваться просто как «фабрика» по производству науки, техники и технических специалистов. На университеты возложены ключевые интеллектуальные и культурные обязанности, которые в обществе, основанном на знаниях, являются более важными;
- таким образом, университеты нельзя рассматривать как институты, свободные от ценностей. Те ценности и этические стандарты, которым они следуют, не только будут влиять существеннейшим образом на научное, культурное и политическое развитие их академического персонала, студентов и сотрудников, но и помогут в формировании этических контуров общества в целом. Как таковые университеты должны принять на себя прямую ответственность и всеми силами добиваться соблюдения высочайших этических стандартов;
- недостаточно следовать высоким моральным стандартам на уровне риторики. Очень важно, чтобы такие стандарты соблюдались и воплощались в жизнь в каждом аспекте работы высшего учебного заведения – не только через преподавание и исследовательские программы, но и с точки зрения руководства и управления вузами и вовлечения внешних заинтересованных кругов...

Основными ценностями академического сообщества высоких моральных принципов являются честность, доверие, справедливость, уважение, надежность и ответственность» [6].

Количественная оценка в рамках кардиналистского подхода для исследования заявленной проблемы бесперспективна, поэтому остановимся на ординалистском варианте. Воспользуемся методикой, предложенной А. Олейником для сопоставления роли различных субъектов инноваций в обеспечении долгосрочного роста [1, с. 395]. Она предполагает использование 5-балльной шкалы, где +2 будет обозначать максимальную силу стимулов к осуществлению данного типа инновации, –2 – консервативную ориентацию, а 0 – нейтральное отношение.

Основываясь на институциональной теории фирмы и теории государства, выделим для субъектов инноваций роль принципала и агента в тех случаях, где это не противоречит логике анализа.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Для инноваций, имеющих характер частного блага, предпочтителен в качестве субъекта предприниматель, так как он может рассчитывать на получение прибыли в полном объеме (табл.). С определенными допущениями речь идет об индивидуальных предпринимателях и частных унитарных предприятиях. Группа имеет относительно слабые стимулы к производству частного блага из-за потенциального конфликта по поводу распределения прибыли. Данная оценка в контексте предпринятого анализа применима к таким организационно-правовым формам, как товарищества и производственные кооперативы. Хозяйственные общества и домашнее хозяйство можно отнести к нейтральным субъектам в отношении производства «частных» инноваций. Ожидаемая прибыль уравнивается увеличением издержек на корректировку рутин. Социальное движение и государство в отношении рассматриваемого типа инновации консервативны, даже принимая во внимание участие государственных органов в хозяйственных обществах.

Сильные стимулы к инновациям, имеющим характер клубного блага, характерны для групп, так как их структура обеспечивает ограничение доступа к результатам инновации и неограниченное их использование членами группы. Предприниматель в меньшей степени заинтересован в осуществлении таких инноваций, поскольку не имеет достаточных возможностей проводить политику дискриминирующего монополиста. Государство, так как локальный характер клубного блага подвергается справедливой критике с точки зрения императива универсализма об общедоступности, в данном случае консервативно. Однако следует отметить отличия в позиции центральных и местных органов власти.

Таблица. Субъекты и типы инноваций

Субъекты инноваций	Типы инноваций		
	Частное благо	Клубное благо	Общественное благо
Предприниматель	+2	+1	0
Домашнее хозяйство	0	0	-2
Хозяйственное общество: принципал	0	0	+1
Хозяйственное общество: агент	0	+1	0
Группа	+1	+2	-1
Социальное движение	-1	+1	+1
Правительство: принципал	-2	-2	+2
Правительство: агент	-2	-2	+2
Местные органы: принципал	-2	+1	+1
Местные органы: агент	-2	+1	0
Университеты	+1	+2	+2

Государство и социальное движение в наибольшей мере заинтересованы в производстве общественных благ. Предприниматель не заинтересован в осуществлении такого типа инноваций, что объяснимо в рамках широко известной «проблемы безбилетника». Домашнее хозяйство занимает консервативную позицию, так как рассматриваемые изменения не только ставят под угрозу рутину, но и саму защитную функцию домохозяйства («мой дом – моя крепость»).

Следует отметить, что, рассматривая инновации в качестве благ, мы неизбежно сталкиваемся с информационными особенностями принятия решений потребителями об их приобретении. С точки зрения возможности потребителя получать информацию о качестве благ, их принято разделять на три основных типа: исследуемые, опытные и доверительные [7, 8]. Блага принято считать исследуемыми, если покупатель без специальных издержек может получить существенные данные об их свойствах до момента приобретения. Знания об опытных благах можно получить до момента покупки только с определенными издержками (следует заметить, что без издержек их можно получить по ходу накопления опыта использования таких благ). Достоверная информация о благах доверительных становится доступной для их потребителя только через достаточно большой промежуток времени после потребления. Таким образом, рынки опытных и доверительных благ характеризуются существенной асимметрией информации. Качество этих благ объективно может быть оценено таким показателем, как доход, который будет получен в результате потребления данных благ. При этом следует учесть, что достоверно определить наличие связи между уровнем дохода и качеством блага не представляется возможным, так как всегда будут действовать и другие факторы (например, рыночная конъюнктура, когнитивные способности потребителя и др.). Принимая решение о приобретении таких благ, потребитель неизбежно сталкивается с проблемой ограниченной рациональности, что делает ситуацию неопределенной.

Опираясь на исследования Дж. Акерлофа [9], можно с высокой долей вероятности прогнозировать состояние рынка инноваций. Поскольку потребитель информирован о том, что на рынке присутствуют

разные по качеству товары, и не уверен, что цена соответствует качеству товара, он будет ориентироваться на средний уровень цен. Такой подход обеспечит покрытие издержек для товаров с низким качеством и неэффективность продаж качественных товаров. На первом этапе такое состояние рынка приведет к доминированию на рынке низкокачественных товаров, на последующих этапах – к исчезновению данного рынка. Для товарных рынков эта проблема может быть преодолена путем предоставления со стороны продавца гарантий по бесплатному устранению недостатков, выявленных в ходе потребления. Применительно к рынку инноваций такой подход едва ли уместен, так как возникает проблема выявления причин отклонения ожидаемых результатов и фактически полученных.

Следует также отметить еще одно важное обстоятельство. Институциональная теория выделяет в качестве одного из идеальных типов предприятий предприятие переходного типа, характерное для транзитивного типа экономики. Как показывают результаты исследований, оно ориентировано на выживание, на сохранение коллектива работников [10, с. 31]. Если принять во внимание эффект рекомбинированной собственности [11], то эти факторы оказывают серьезное отрицательное воздействие на мотивацию инновационной деятельности.

ВЫВОДЫ

Таким образом, можно сделать вывод, что факторы инновационного пути развития имеют в значительной мере противоречивый характер. Это обусловлено как несовпадением интересов основных субъектов инноваций, так и проблемой «принципала-агента» внутри субъектов. Поэтому необходимость институциональных преобразований выступает в качестве обязательного условия инновационного варианта развития экономики. Основная цель преобразований заключается в создании благоприятных условий для эффективных субъектов инноваций. Следует констатировать и наличие проблемы взаимоотношений принципала и агента, характерной для части субъектов инноваций. Разрешение этой проблемы традиционными подходами в рамках сложившихся теорий менеджмента также становится возможным при условии институциональных преобразований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Олейник, А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 49, 387–395.
2. Дорнбуш, Р. Макроэкономика / Р. Дорнбуш, С. Фишер. – М.: МГУ-ИНФРА-М, 1997. – С. 708–718.
3. Кейнс, Дж. Избранные произведения / Дж. Кейнс. – М.: Экономика, 1993. – С. 335.
4. Шумпетер, И. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – С. 169–170.
5. Тевено, Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире / Л. Тевено // Вопросы экономики. – 1997. – №10. – С. 79–80.
6. <http://www.ceres.ro/september/declaration.htm>.
7. Nelson, P. Information and Consumer Behaviour / P. Nelson // Journal of Political Economy. – 1970. – vol. 78. – P. 311–329.
8. Darby, M. Free Competition and the Optimal Amount of Fraud / M. Darby, E. Karni // Journal of Law and Economics. – 1973. – vol. 16. – P. 67–88.
9. Акерлоф, Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф // THESIS. – 1994. – №5. – С. 91–104.
10. Айкс, Б. От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода / Б. Айкс, Р. Ритерман // Вопросы экономики. – 1994. – №8. – С. 31.
11. Старк, Д. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского капитализма / Д. Старк // Вопросы экономики. – 1996. – №6. – С. 17–21.

THE INSTITUTIONAL INFRASTRUCTURE AND INNOVATIVE ACTIVITY

K.K. SHEBEKO

Summary

The author has investigated the factors of an innovative way of developing a transitive economy. The typification of subjects of innovations for the conditions of Belarus has been carried out, and their role in innovate process has been estimated. Discrepancy of interests of the basic subjects of innovations and the presence of a “principal-agent” problem inside the subjects have been ascertained. The necessity of institutional transformations as obligatory condition for an innovate variant of economic development is given reason. The purpose of the given transformations is formulated, it is the creation of favorable institutional conditions for effective subjects of innovations.

Поступила в редакцию 14 февраля 2008 г.