

## ОСОБЕННОСТИ ОПТИМИЗАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ

**В.Э. КСЕНЗОВА**

*Полесский государственный университет  
г. Пинск, Республика Беларусь, Ksenzova@list.ru*

### ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время в Республике Беларусь уделяется большое внимание проблемам активизации инновационной деятельности. Принята и реализуется в жизнь Государственная программа освоения в производстве новых и высоких технологий на 2006–2010 гг., созданы достаточно сложные структуры управления инновационными процессами как в целом в стране, так и на отраслевом и региональном уровне. Инновационная деятельность имеет свою специфику, связанную с повышенными рисками и необходимостью эти риски снижать, в том числе и через оптимизацию транзакционных издержек. Можно выделить транзакционные издержки инновационной деятельности на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях.

### РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Существующая институциональная среда формирует условия и определяет рамки, в которых реализуется инновационная деятельность. Если система формальных и неформальных институтов способствует высвобождению творческой энергии «предпринимателя-новатора» (по терминологии И. Шумпетера [1]), то инновации становятся имманентно присущим экономической деятельности компонентом. В таком случае оптимизируются и минимизируются риски инновационной деятельности, а, соответственно, оптимизируются и снижаются транзакционные издержки инновационного процесса (ТИИП). Одновременно (в том числе и в силу действия выше указанных факторов) минимизируются транзакционные потери на стадии внедрения инновационного проекта на микроэкономическом уровне.

Формирование адекватной институциональной среды – это эволюционный процесс, особенно когда речь идет о неформальных институтах. Причем это процесс весьма противоречивый по своим последствиям воздействия на экономическую динамику и, особенно, на эволюцию общества в целом. Адекватность системы институтов вектору развития инновационной деятельности и инновационных процессов косвенно можно оценить через категорию транзакционных издержек. При этом необходимо, во-первых, провести разграничение транзакционных издержек инновационной деятельности (ТИИД) и транзакционных издержек инновационного процесса (ТИИП). Такое разграничение методологически опирается на подход Мызровой О.А. [2]. Есть смысл рассматривать отдельно ТИИД на макроэкономическом (мезоэкономическом) и микроэкономическом уровнях.

Обычно выделяют следующие виды ТИИД на макроэкономическом уровне:

1. Издержки разработки и принятия на государственном уровне правовых условий реализации инновационной деятельности.
2. Издержки содержания соответствующего административно-правового аппарата: государственных учреждений, комиссий и т.п.
3. Издержки контроля за соблюдением принятых административно-правовых норм при реализации конкретных инновационных проектов.

Каждый из этих видов ТИ конкретизируется и расшифровывается. В частности, издержки разработки и принятия правовых условий реализации инновационной деятельности включают в себя:

- издержки по изучению опыта других стран со сходными экономическими условиями (приобретение соответствующей литературы и документации, командировочные расходы, оплата труда экспертов, аренда соответствующих помещений и т.д.);
- издержки по выработке собственной административно-правовой документации;
- издержки, связанные с обсуждением проектов документов;
- издержки, связанные с принятием окончательных вариантов нормативно-правовых актов, включая их издание и освещение в СМИ и т.д.

В условиях переходной экономики РБ процессы активизации инновационной деятельности приобретают

особую актуальность. Во-первых, стоит насущная задача поиска достойной ниши в глобальной структуре мировой экономики. Современная интерэкономика формируется как система, объединяющая развитый центр и подчиненную ему менее развитую периферию. Объективность этих процессов хорошо описана в экономической литературе [3–4].

РБ по уровню своего социально-экономического развития относится к странам периферии. Поэтому одна из главных задач – максимально приблизиться к центру. А для этого надо всячески инициировать переход экономики на постиндустриальную стадию развития с мощными информационным и интеллектуальными ресурсами. Внедрение самых разнообразных инноваций в самых разных сферах общественной жизнедеятельности послужит своеобразным «толчком» в мультипликативном наращивании интеллектуального и информационного потенциала страны.

При этом под любой сферой деятельности общества понимаются материальное производство, сфера услуг, наука, культура, здравоохранение и т.д. В этой связи можно выделить инновации:

- технико-технологические;
- организационные, выступающие в качестве новых форм и методов организации процессов воспроизводства;
- управленческие, проявляющиеся в изменении состава функций, организационных структур, технологии и организации процесса управления;
- экономические, фиксирующие положительные изменения в системе экономических отношений;
- социальные, проявляющиеся в форме активизации человеческого фактора;
- экологические, предотвращающие негативное воздействие НТП на окружающую среду и улучшающие ее;
- юридические, определяющие нормативно-правовые аспекты в различных сферах деятельности и общества в целом.

Во-вторых, если на проблему смотреть более узко, инновационный путь развития – это главное условие реальной структурной трансформации экономики как с точки зрения соотношения сфер и отраслей, так и с точки зрения создания адекватной системы отношений собственности.

Сложность решения задачи перехода на инновационный путь развития связана, как мы полагаем, в первую очередь с тем, что реальный инновационный процесс должен и может протекать на микроэкономическом уровне. Т. е. инновация внедряется на уровне фирмы. А для этого надо, чтобы у фирмы были реальные экономические стимулы для внедрения инновации, что объективно невозможно в условиях достаточно высоких ТИИП. И здесь весьма актуальной становится задача достаточно четкого разграничения ТИИП, которые сама фирма может оптимизировать и снизить, и ТИИП, которые фирма не имеет возможности оптимизировать (особенно в условиях переходной экономики), но которые могут стать существенным ограничителем всей инновационной деятельности. Во втором случае речь идет о следующих ТИИД фирмы:

1. Издержки информационного обеспечения инновационной деятельности.
2. Издержки мониторинга инновационного развития.
3. Издержки, связанные с организацией и реализацией экспертизы инновационных проектов.
4. Издержки контроля за использованием централизованных ресурсов.
5. Издержки на создание баз данных, например, по наличию и движению специалистов, по патентам и лицензиям, по активности субъектов инноваций, по динамике инноваций и т.п.

Слабость институциональной среды для реализации инновационной деятельности в РБ предопределяет особую значимость ТИИД на макроэкономическом уровне, куда необходимо также включать и вышеперечисленные издержки. Условно их можно разделить на две группы: издержки по созданию формальных (в первую очередь правовых) институтов и издержки на создание условий для эволюции соответствующих неформальных институтов.

К формальным институтам, обеспечивающим снижение рисков и ТИИД, относятся адекватные работающие законы и другие правовые акты (указы, постановления и т.п.), соблюдение которых является обязательным. Например, сюда можно отнести Указ Президента РБ №315 от 6 июля 2005 г. Сюда же относятся те государственные органы и организации, которые курируют инновационную деятельность в стране. В Республике Беларусь к таким органам относятся Государственный комитет по науке и технике, НАН РБ, Министерство образования. На государственном уровне определяются приоритеты инновационного развития, что находит отражение в государственных комплексных целевых научно-технических программах, отраслевых и региональных программах инновационного развития.

ТИИД на макроэкономическом уровне связаны с внешним для фирмы процессом организации и стимулирования инновационной деятельности как в целом, так и по конкретным направлениям. Эти ТИИД включают в себя создание и функционирование маркетинговых центров, информационно-идеологических и социологических центров, научно-технических библиотек, бизнес-инкубаторов, подготовку и переподготовку кадров для инновационной деятельности, международное научно-техническое сотрудничество, разработку и совершенствование законодательной базы инновационной деятельности.

Все эти издержки необходимы и обязательны для создания адекватной институциональной среды. Но они будут оправданы только в том случае, если будут оптимальными и позволят реально снизить ТИИД на микроэкономическом уровне. В настоящее время существует определенная «распыленность» ТИИД между различными элементами создаваемой инновационной инфраструктуры. Частично эти издержки возложены на центры поддержки предпринимательства (в основном малого бизнеса) в виде оказания услуг в области подготовки кадров, маркетинга, информационного обеспечения; частично – на инновационные центры и центры трансфера технологий при ведущих университетах страны (создание баз данных по новым продуктам и технологиям); а также на технопарки и Парк высоких технологий. В настоящее время в РБ задействовано около 70 научно-производственных центров, 30 центров трансфера технологий, 30 информационных и маркетинговых центров, 10 бизнес-инкубаторов.

В данном случае речь не идет о финансировании самих инновационных проектов. Речь идет об оптимизации издержек по организации инновационного процесса с учетом спецификации прав собственности и обязанностей фирм-новаторов. А для этого выше перечисленные элементы инфраструктуры инновационной деятельности должны быть организованы таким образом, чтобы обращение к ним гарантировало снижение и оптимизацию ТИИП фирмы как минимум на предконтрактной фазе. В настоящее время, на наш взгляд, таких институтов создано недостаточное количество и, видимо, есть смысл более четко определить направления их деятельности. Т.е. разграничить институты, осуществляющие финансирование инновационных проектов (фонды, венчурные фирмы, банки и т.п.), и институты, позволяющие более централизованно, но в больших масштабах и направлениях (что обеспечивается положительным эффектом масштаба) обеспечивать, во-первых, процесс поиска партнеров, выгодных проектов и квалифицированных кадров; во-вторых, продвижение готового продукта на рынке. Нужно максимально координировать и поощрять деятельность таких институтов на государственном уровне.

Не менее важной задачей государства в условиях переходной экономики является создание неформальных институтов, способствующих активизации инновационной деятельности. Здесь, на наш взгляд, первостепенная задача государства видится в реализации определенной воспитательной функции. Любая транзакция, связана она с инновацией или нет, предполагает формирование разумного доверия по отношению к контрагенту. Это доверие базируется как на защитной функции правовых институтов, так и на общей культурно-психологической обстановке в обществе. Как отмечает В. Дементьев, «доверие определяется как своего рода презумпция добросовестности, искренности в отношении определенного круга партнеров» [5]. Среди аспектов позитивного влияния высокого уровня доверия можно отметить снижение инвестиционных рисков на основе уменьшения неопределенности будущего в связи с ослаблением угрозы оппортунизма, а также сокращение транзакционных издержек осуществления мониторинга и контроля, минимизацию расходов на защиту прав собственности, ослабление нагрузки на юридическую систему и повышение ее дееспособности.

Пока что и правовая, и культурно-психологическая среда не способствуют формированию устойчивого доверия. И это вполне объективно и объяснимо. Слишком резкая ломка стереотипов поведения, господствующей идеологии, смена нравственных ориентиров, правовой вакуум и беспредел – все эти потрясения значительно подорвали доверие людей друг к другу в ходе реализации транзакций любого уровня. И требуется длительная, планомерная работа по формированию устойчиво доверительных отношений в экономической деятельности. Без активного вмешательства государства и значимых общественных организаций в этот процесс невозможно создать адекватную систему неформальных институтов как благоприятной среды для реализации инновационного процесса. Государство как минимум должно стать надежным гарантом защиты интересов любого субъекта от оппортунизма контрагента. Обеспечение таких гарантий – это тоже транзакционные издержки общества.

Также необходимо воспитывать в людях умение рисковать. В принципе умение рисковать – это свойство предпринимателя-новатора, описанное еще в начале XX века Й. Шумпетером. Эта готовность к риску должна быть еще более действенной, когда речь идет об инновационном процессе. Но риск должен быть разумным. А это уже предполагает определенную степень информированности субъекта, его профессиональной и экономической подготовки. Следовательно, можно определить еще один вид ТИ общества – издержки на профессиональную подготовку и получение адекватного образования.

Кроме того, особенностью переходной экономики градуалистского типа является недостаточно развитая по сравнению с постиндустриальными странами сфера рыночного межфирменного обмена. Если анализировать эту особенность через призму инновационного процесса, то видны, по крайней мере, две проблемы. Во-первых, повышенные риски, связанные с обменом, для фирм – участниц инновационного процесса. Во-вторых, опасность оказаться в полной зависимости от западных стран не только на мировых, но и на собственном национальном рынке.

Что касается первой проблемы, то для фирм значительно усиливаются следующие риски:

- неспособность наладить контакт с продавцами и покупателями ввиду их малочисленности и распыленности;
- неспособность адекватно оценить технологический уровень предлагаемого товара в результате отсутствия опыта и достаточных знаний;

– невозможность быстро и четко определить цену товара, что связано с существованием несовершенной конкуренции, незнанием технологической специфики товара и т.п.;

– возможная недобросовестность продавца, реализующего дефектные товары;

– заключение юридического контракта, не включающего необходимые пункты, связанные со спецификацией прав собственности покупателя и продавца, а также с уточнением и детализацией их обязанностей.

Для снижения выше перечисленных рисков фирма несет соответствующие транзакционные издержки:

– издержки сбора и обработки информации о продавцах и покупателях, включая информацию об их надежности, порядочности и т.п.;

– расходы на оплату труда экспертов или на подготовку (обучение) собственных экспертов;

– расходы на проведение переговоров с контрагентами и на поиск информации о ценах на аналогичные технологии и товары;

– расходы на оформление сложных юридических контрактов, включая оплату труда юристов, расходы на организацию и проведение переговоров и т.п.

Несомненно, каждое предприятие будет стремиться сокращать данные ТИ. Но при этом необходимо постоянно сопоставлять динамику роста ТИ с динамикой снижения рисков и возможных транзакционных потерь. В идеале наращивание ТИ имеет экономический смысл только до тех пор, пока не будет максимизирована разница между совокупными доходами (которые уменьшаются за счет транзакционных потерь) и совокупными издержками (которые включают в себя и транзакционные издержки).

Задачами фирмы являются в данном случае, во-первых, максимально точная оценка возможных транзакционных потерь; во-вторых, минимизация в перспективе транзакционных издержек. Если рассматривать транзакционные издержки и потери применительно к модели равновесия фирмы, то необходимо первые включать частично в переменные, частично в постоянные издержки, а потери – в совокупный доход (со знаком «минус»). В таком случае можно констатировать следующую взаимосвязь: отсутствие ТИ, связанных со снижением рисков от инновационной деятельности означает потенциальный рост транзакционных потерь, а, следовательно, и падение потенциально совокупного дохода.

Теперь обратимся ко второй проблеме – опасности оказаться в зависимости от более развитых стран. Эта опасность обусловлена отсутствием собственного развитого высокотехнологичного сектора экономики, а также объективной необходимостью привлечения масштабных зарубежных инвестиций для финансового и материального обеспечения инновационной деятельности.

Опыт стран Восточной Европы наглядно демонстрирует, что решение проблем инициирования динамики отечественных инновационных процессов за счет инвестиций (в том числе и через покупку новых технологий и продуктов) зарубежных компаний (как правило – мощных ТНК) имеет весьма противоречивые последствия для национальной экономики. В частности, И. Бойко, анализируя последствия внедрения западных ТНК в экономику стран Восточной Европы, отмечает: «Если рассматривать результаты процесса через финансовые показатели объемов привлеченного капитала, увеличения объемов производства товаров и услуг, роста доходов, то складывающаяся картина может показаться достаточно благоприятной. Но если анализировать содержательную сторону процесса, оценивать долговременные перспективы устойчивого развития данных стран, то следует отметить очень серьезную проблему – это приход на смену разрушенной технологической системы, созданной в советский период, технологической системы, сформированной западно-европейскими ТНК *с одновременным сокращением возможностей для формирования национальной инновационной системы* (выделено авт.)» [6].

Следовательно, встает задача инициирования собственных научно-технических разработок, что является ТИИД всего общества, т.е. фактически составляет часть расходов государства на фундаментальную и прикладную науку.

## ВЫВОДЫ

В условиях переходной экономики реальная активизация инновационной деятельности невозможна без создания адекватной и оптимальной системы институтов, обеспечивающих фирмам-новаторам реальное снижение транзакционных издержек инновационного процесса и в целом инновационной деятельности. Решение данной задачи невозможно без значительных усилий государства по созданию соответствующих скоординированных институтов.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Шумпетер, Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.

2. Мызрова, О. А. Развитие и современное состояние теории инновации / О.А. Мызрова // Инновационная экономика. – 2006. – №7. – С. 10.

3. Мовсесян, А. Мировая экономика / А.Г. Мовсесян, С.Б. Огневцев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 656 с.
4. Данилович, А. М. Национальное государство в глобальном мире / А. М. Данилович // Вестник БГУ. – 2003. – №1. – С. 79–83.
5. Дементьев, В. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики / В. Дементьев // Российский экономический журнал. – 2004. – №8. – С. 47.
6. Бойко, И. Перспективы инновационного развития Восточно-европейских стран / И. Бойко // Экономист. – 2005. – №2. – С. 78.

## **THE PECULIARITY OF OPTIMIZATION THE INNOVATIONS TRANSACTION EXPENDITURES IN THE TRANSITIONAL ECONOMY**

***V.E. KSENZOVA***

### ***Summary***

In this article the author describes the characteristic of the innovation process on the micro and macro levels through the problem of optimization of the transaction expenditures. The author also demonstrates the objective necessity of creation a formal and informal institutes with the aim of state work. These institutes will be the elements of adequate infrastructure of the firm innovations.

*Поступила в редакцию 28 октября 2008 г.*