

УДК 001.895:338.23(477)

Г. Б. Тимохова

ОСОБЕННОСТИ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ СТРУКТУР: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Резюме

У статті досліджуються методологічні підходи до створення механізму інституціонального проектування інноваційної діяльності, розкривається його економічна сутність, методи й інструменти, що дозволяють створювати ефективні економічні інститути, які сприяють активізації інноваційної діяльності в Україні.

Summary

In article the author investigates methodological approaches to mechanism creation of institutional designing of innovative activity, its economic essence, methods and the tools reveals, allowing to create the effective economic institutes promoting activization of innovative activity in Ukraine.

Ключевые слова: доверие, норма доверия, институт доверия, экономические институты, трансформационная экономика, институциональные изменения.

Согласно современной научной парадигме, инновационный характер экономического развития предполагает качественные изменения в экономике, появление новых правил и принципов деятельности. Изменение роли человека, возрастание значения информационно-коммуникационных технологий, интенсификация интеграционных процессов, – все это создает специфические условия, в которых коренным образом меняются закономерности функционирования современной экономики и рычаги воздействия на нее.

В развитие теории инновационной экономики большой вклад внесли Дж. Белл и Г. Канн, развивавшие концепцию постиндустриального общества. Различные аспекты современной стадии развития общества и экономики рассматривали также Дж. Гэлбрейт, У. Э. Деминг, Р. Йенсен, Р. Кроуфорд. М. Кастельс, Т. Сакайя и Дж. Стиглер являются основоположниками концепции «информационной

экономики», которая строится на признании особой ценности информации как фактора производства и необходимости совершенствования средств ее переработки и распределения. Ф. Махлуп рассматривал «экономику, основанную на знаниях», как один из секторов экономики в целом [1–6]. Концепция глобального сетевого общества была создана Д. Тапскоттом, О. Тоффлером. Она рассматривает процесс возникновения сетевых экономических форм, основанных на информационных технологиях. За рубежом данной проблемой занимались Дж. Волперт, П. Друкер, М. Краумер, Э. Пирсон, С. Скочмэ. Различные методы генерации инноваций на фирме изучены К. Кристенсенем, Р. Такером.

Большинство работ, рассматривающих институциональные аспекты инновационного развития, характеризуются общим характером и концентрируются на инновационном развитии стран, а не фирм. Инновационное развитие фирмы является наименее разработанной областью исследования и находится в стадии разработки. Единого мнения о путях создания наиболее благоприятных условий инновационного развития фирмы в научном сообществе пока не сформировано, что затрудняет теоретическое обоснование принимаемых в настоящее время в Украине мер стимулирования инновационного развития фирм. Решению данного вопроса и посвящена представленная статья, целью которой является освещение результатов исследований по данной проблеме.

В связи с этим возникает необходимость выявления направлений совершенствования институциональных условий, а также инструментов создания институциональной среды, способствующей разработке и внедрению инноваций. Определение ключевых институциональных факторов (внешних и внутренних) инновационного развития фирмы позволит наметить меры, способные стимулировать инновационное развитие, а также найти оптимальные механизмы воздействия на инновационные процессы.

Анализ инновационных фирм с позиции институциональных подходов позволяет выявить основные направления совершенствования управления ими в условиях неопределенности и динамичности внешней среды, а также дать комплексную оценку сущности

и перспективам развития экономических систем на современном этапе [7; 10; 11].

В связи с этим правомерно заключить, что методология институционализма может лечь в основу теории инновационной фирмы, находящейся еще в зачаточной стадии. Более того, основанием для использования институциональной парадигмы является высокая степень зависимости эффективного осуществления инновационной деятельности от институциональных сред всех уровней, стимулирующих ход инновационного процесса, и то влияние, которое оказывают институты – способность как содействовать ходу инновационного процесса, так и препятствовать ему.

Используя институциональную парадигму, проанализируем процесс проектирования инновационных структур. Сознательное формирование нового института согласно концепции В. Тамбовцева – разновидность планируемой культурной инновации [10]. Чтобы распространение культурной инновации было успешным, необходимо, чтобы она соответствовала элементам культурного пространства, в которое она погружается. Если такое соответствие для культурной инновации достигнуто, на первый план выступает фактор сравнительной эффективности выполнения той или иной функции вводимым феноменом по отношению к уже существующим субститутам. Если же требования соответствия среде, «сцепления» со средой не учитываются, будут необъяснимы ситуации, когда действенный «сам по себе» экономический институт оказывается неэффективным в неадекватной ему среде.

В каждый момент времени фирма стремится создать такие институты, которые бы оптимизировали ее целевую функцию. Следовательно, для достижения своих целей фирмы, осуществляющие инновационную деятельность, должны производить постоянный поиск и реализовывать такие институциональные траектории, которые бы обеспечивали переход к более эффективным институтам, вели к увеличению благосостояния и ускорению роста. Иными словами, создание и развитие инновационной системы фирмы должно сопровождаться постоянным внедрением и развитием таких наноэкономических и микроэкономических институтов, которые бы

наилучшим образом обеспечивали осуществление инновационной деятельности.

Существует две основные стратегии формирования институциональной основы инновационной системы фирмы – трансплантация и конструирование институтов. Первая подразумевает заимствование институтов (импорт или имитацию), в то время как смысл второй заключается в выращивании институтов на собственной основе, то есть создании и поддержке их естественной эволюции.

Так, заимствование институтов целесообразно на ранних стадиях становления фирмы, когда трансплантируемые институты не будут встречать на своем пути сопротивления, поскольку элементы экономической системы – импортера институтов еще достаточно гибки, чтобы принять новшество. Прямое заимствование (импорт) из другой общественной системы – это один из путей целенаправленного создания общественного института, ранее не существовавшего в данной стране [7, с. 21]. При переносе из одной общественной системы в другую институты могут органично приживаться, отторгаться либо мутировать (изменяться).

Поэтому необходимо выбирать для заимствования только те институты, которые фирма может освоить в данный конкретный момент и с помощью которых она может пойти вперед. Причем такое заимствование обязательно должно сопровождаться адаптацией импортируемых институтов в инновационной системе, в которую осуществляется трансплантация.

По мере «взросления» фирмы и ее обрращения «институциональной оболочкой», заимствование институтов становится все более затруднительным.

Во-первых, импортируемые институты могут противоречить существующим в системе на момент трансплантации институтам или конфликтовать с ними. Судьба импортного института зависит не только и не столько от его объективных достоинств и полезности для экономики, сколько от того, как складывается баланс реальных интересов заинтересованных сторон. Во-вторых, акторы, которым впоследствии придется иметь дело с данными институтами, противостоят им, поскольку вводимые нормы требуют от них

переобучения, переквалификации и иных действий, сопровождающих трансплантацию. В-третьих, фирма-импортер институтов может столкнуться с тем, что вводимый институт хоть и эффективен в системе, откуда он привнесен, но совершенно неэффективен в той среде, куда он импортируется. В итоге он оказывается бесполезным, а в некоторых случаях и деструктивным.

Следовательно, после длительной фазы заимствования институтов фирма достигает стадии, на которой она может и должна конструировать собственные институты.

Конструирование же институтов подразумевает сначала определение круга функций, которые призваны выполнять данные институты, а затем и формирование самих институтов. При этом оба этих этапа связаны со значительными как временными, так и иными транзакционными издержками.

Рассмотрение институтов как факторов, детерминирующих экономическое развитие, предполагает, что функционирование любой экономической системы обуславливается определенным набором институциональных ограничений. В связи с этим, использование методологии институциональной экономики способствует выявлению и исследованию не только факторов содействия инновационному процессу, но и ограничений действий экономических агентов, его осуществляющих. Эти ограничения могут быть описаны как поведенческие рамки, организующие взаимоотношения между участниками инновационного процесса и упорядочивающие стимулы их деятельности.

Очевидно влияние, которое оказывает институционально-инновационная среда на динамику и стимулы создания инноваций. Она может как способствовать инновациям, так и возводить на их пути барьеры, представляющие собой препятствия на пути инноваций и выражающиеся в нарушении хода инновационного процесса и трудностях вывода инновационного продукта на рынок, а также рассматривающиеся как институциональные ограничения. Они могут носить объективный (нестратегический) и субъективный (стратегический) характер. Первые характеризуют фундаментальные условия, в большей степени независимые от деятельности фирмы и слабо

поддающиеся ее воздействию. Вторые выражают политику данного актора и создаются его стратегией и действиями. В то же время они могут носить внутренний и внешний, по отношению к фирме, характер.

В системе инновационных барьеров, препятствующих всему спектру инноваций, можно выделить категорию «инновационного фильтра», смысл которого заключается в том, что инновации при их осуществлении проходят своеобразный отбор экономическими системами – фильтрование: удовлетворяющие критериям фильтра инновации его проходят, а невоспринимаемые – нет. Он представляет собой систему институциональных ограничений, организационных и экономических инструментов и рычагов, с помощью которых осуществляется отсев сначала идей, а потом и новшеств. Например, в венчурных фондах процесс отбора и преобразования идей в конечный продукт (инновационный процесс) можно проиллюстрировать моделью типа «воронка», разработанной Стивеном Уилрайтом (S. C. Wheelwright) и Кимом Кларком (K. B. Clark) (модель стратегических сетей развития инновационного процесса). Изучая процесс разработки новой продукции, они сфокусировали свое внимание на процессе отбора (скрининга) инновационных идей. Модель описывает процесс движения от большого количества незрелых идей к ограниченному числу многообещающих вариантов продукции. Данная модель характерна для больших технологически интенсивных фирм, в которых различные идеи, обычно разработанные проектными подразделениями, конкурируют за ресурсы внутри организации. «Воронка» представляет собой набор фундаментальных действий, характерных для успешного инновационного процесса, природа которого определяется тем, как организация идентифицирует, отбирает и рассматривает каждый проект, создавая определенный инновационный фильтр [9].

Внешние барьеры представлены институциональным, рыночным и информационным фильтрами. Институциональный фильтр (как внутренний, так и внешний) характеризует совместимость внедряемой инновации с культурными, ментальными, политическими, социальными и иными особенностями внутреннего и внешнего окружения фирмы. Рыночный фильтр отражает потребности и ожидания

общества при внедрении инноваций, т. е. положительный эффект, который они могут принести. И наконец, информационный фильтр может быть описан с точки зрения доступности информации о внедряемом новшестве, поскольку наличие у экономических агентов сведений о его положительных свойствах приводит к повышенной заинтересованности во внедрении данного новшества.

Таким образом, каждое новшество, проходя через данные фильтры, подвергается проверке на совместимость с теми требованиями, которые они «предъявляют», и при положительном результате внедряется быстро, а при отрицательном – медленно или совсем не внедряется.

В итоге можно говорить о наличии двух экономических категорий, отражающих трудности на пути вывода инноваций на рынок – инновационные барьеры и фильтры. Причем необходимо отметить, что в экономической литературе отсутствует сколько-нибудь обобщенное понимание их сути, поскольку они не носят субстанциональный характер, т. е. не существуют сами по себе, а зависят от определенных факторов окружающей действительности. Например, внутренний институциональный фильтр инноваций фирмы, пропускающий определенные новшества в период роста производства, будет препятствовать им в период спада, поскольку данные новшества связаны с издержками, которые фирма себе не может позволить в данный промежуток времени. А внешними фильтрами изменения экономического института могут выступать следующие условия:

- 1) низкое качество института, которое отрицательно влияет на конкурентоспособность субъекта хозяйствования;
- 2) несоответствие формального экономического института изменившимся неформальным институтам в самом государстве;
- 3) неудовлетворение экономическим институтом тенденции (появившейся вследствие глобализации) к увеличению скорости институциональных изменений;
- 4) несоответствие экономического института изменившимся внешним условиям.

Список литературы

1. Белл Дж. Новая технократическая волна на Западе / Дж. Белл, Г. Канн. – М. : Прогресс, 1986. – 205 с.
2. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт. – М. : АСТ, 2004; Деминг У. Эдвард. Новая экономика / Эдвард У. Деминг. – М. : Эксмо, 2006. – 180 с.
3. Друкер П. Эпоха разрыва: ориентиры для нашего меняющегося общества / П. Друкер. – М. : Вильямс, 2007. – 200 с.
4. Йенсен Р. Общество мечты / Р. Йенсен. – СПб. : Изд-во Стокгольмской школы экономики в Санкт-Петербурге, 2004. – 180 с.
5. Кроуфорд. Электронно-цифровое общество / Кроуфорд. – М. : Релфбук, 1999. – 234 с.
6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 240 с.
7. Кузьминов Я. И. Институты: от заимствования к выращиванию. Опыт российских реформ и возможности культивирования институциональных изменений / Я. И. Кузьминов, В. В. Радаев, А. А. Яковлев, Е. Г. Ясин // Модернизация экономики и выращивание институтов / отв. ред. Е. Г. Ясин. – Кн. 1. – М. : ГУ ВШЭ, 2005. – С. 7–64.
8. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знанием, или История будущего. Новая постиндустриальная волна на Западе : антология / Т. Сакайя ; под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999. – 124 с.
9. Стиглер Дж. Экономическая теория информации / Дж. Стиглер // Теория фирмы. Вехи экономической мысли. – В. 2. – СПб. : Экон. шк., 1995.
10. Тапскотт Д. Электронно-цифровое общество / Д. Тапскотт. – М. : Релфбук, 1999; Тоффлер О. Будущее труда / О. Тоффлер // Новая технократическая волна на Западе. – М. : Прогресс. – С. 59–71.
11. Тамбовцев В. Л. Основы институционального проектирования : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 144 с.
12. Шовкун І. А. Передумови інноваційного розвитку економіки з позицій інституціонального підходу / І. А. Шовкун // Екон. теорія. – 2004. – № 4. – С. 22–38.