

Д.С. ЗУХБА, к.э.н., доцент,
Донецкий национальный технический университет

ВЛИЯНИЕ ИНСТИТУТОВ НА ЦЕННОСТЬ ИННОВАЦИЙ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНОЙ ШУМПЕТЕРИАНСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

В современных хозяйственных системах во многих случаях возникает парадоксальная ситуация: передовые исследования, даже воплощенные в инновационные товары (продукты, технологические процессы, организационные решения и т. п.) и обладающие большей эффективностью, чем зарубежные, тем не менее вытесняются с национальных рынков последними. Причем совершенно не обязательно, чтобы зарубежные конкуренты предпринимали какие бы то ни было особые усилия, направленные именно на такое вытеснение. Возникают и такие ситуации, когда товары, имеющие относительно длительную историю развития на зарубежном рынке и превратившиеся там в традиционные, вытесняют на национальном рынке местные инновации.

Это тем более удивительно, что исходя из конкурентных качеств в результате механизма так называемой шumpетерианской конкуренции между новаторами и консерваторами, новаторы в исторической перспективе должны были бы, имея конкурентные преимущества, постепенно вытеснять консерваторов либо как минимум сформировать собственную специфическую рыночную нишу. Тем более актуальными эти проблемы являются для таких стран, как постсоветские, во многих из которых, в том числе в Украине, России, Белоруссии, существуют не только технологические заделы, но и ясное понимание необходимости использования собственных инноваций для обеспечения решения стоящих перед ними хозяйственных задач и обеспечения международной конкурентоспособности.

Причины такой неоднозначной оценки инноваций в экономике многообразны и рассматривались как экономистами, так и представителями других отраслей науки. В данной статье основное внимание сосредоточено на институциональных предпосылках такого положения дел, так как данная проблема является еще не в полной мере исследованной в экономической литературе.

Целью статьи является выявление институциональных предпосылок и причин более высокой оценки зарубежных инноваций по сравнению с отечественными несмотря на су-

ществование высококачественных технологических заделов в постсоветских экономических системах.

Существует два важных теоретических положения, на основании которых может быть достигнута указанная выше цель. Первое, – сама концепция шumpетерианской конкуренции, подчеркивающая особое значение и роль конкурентных отношений между новаторами и консерваторами в современной экономике [1]. Второе, – определение Р. Нельсоном и С. Уинтером особых условий (по существу, являющихся институциональными рамками), в которых реализуются преимущества новаторов и имитаторов, заимствующих, использующих и тем самым осуществляющих диффузию новаций в экономической системе [2]. Причем даже в ситуации возмездного использования новаций субъект, осуществляющий их заимствование остается в роли именно имитатора. Вопрос может заключаться в компенсации издержек новатора, понесенных им на этапе разработки и внедрения инноваций, а следовательно, и его мотивации в продолжении сотрудничества с имитатором и в целом инновационной деятельности.

Издержки новатора состоят из издержек на поиск и обработку информации, заключения контрактов (иными терминами – из транзакционных издержек), на разработку новой идеи и ее воплощение в новом продукте и издержек по продвижению последнего на рынке. Издержки имитатора представляются существенно более низкими, так как он, как правило, не несет всех расходов по разработке нового продукта и его производству в первый раз, что к тому же, существенно снижает его хозяйственные риски. Кроме новатора и имитатора, в модель нашего рассмотрения шumpетерианской конкуренции включена еще одна категория хозяйственных субъектов акторов инновационного процесса, а именно консерваторов, продолжающих вести производство традиционными способами и производящих традиционные товары, то есть никоим образом непосредственно не участвующих в инновационной

© Д.С. Зухба, 2009

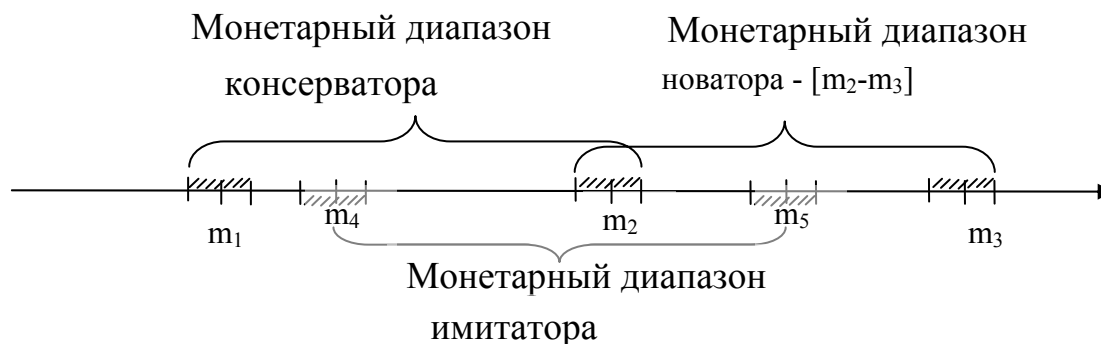


Рис. 2. Монетарные диапазоны в системе "новатор-имитатор-консерватор"

В условиях хозяйственной деятельности, возникших после распада СССР, существенное влияние на инновационные процессы оказывали и продолжают оказывать несколько принципиально важных обстоятельств. К ним относятся такие, как ограниченность экономических доступных ресурсов, вызванная прежде всего нарушением финансовых процессов и в частности денежного обращения, нарушение функционирования общественных институтов поддержки инноваций и некоторые другие. Все они важны и стимулирование новаций не возможно без их релевантного понимания и соответствующих практических выводов. В силу определенного предмета нашего исследования основное внимание уделим именно тому, как институты взаимодействия указанных различных субъектов влияют на ценность различных форм инноваций.

Заимствование зарубежных новаций приносит относительно высокую прибыль действующим в национальных экономиках субъектам сравнительно с альтернативными возможностями реализации национальных инноваций. Период ожидания в получении такого рода доходов во втором случае гораздо больше, что в условиях нестабильной хозяйственной системы само по себе может стать критически важным критерием выбора предпочтений и принятия решения. Более того, у хозяйственного субъекта, использующего заимствованную технологию, есть уверенность в реальной возможности реализации этой новации. Она подкрепляется знанием и опытом преодоления возможных сложностей, известными благодаря истории осуществления новации на зарубежном рынке. Возникает институт взаимоотношений "лидер - последователь", выгодный в определенной степени обоим сторонам отношений, по крайней мере в тактическом горизонте. До тех пор, пока не проявляются

негативные последствия следования в фарватере зарубежного лидера, обе стороны довольны, их может вполне устраивать текущее состояние дел. Каждый из них получает выгоды от разделения труда и относительного снижения рискованности своей деятельности. Негативные последствия могут проявляться не сразу, а с некоторым временным запозданием, и связаны прежде всего с технологической и экономической зависимостью, усилением рыночных позиций субъекта - лидера. Благодаря этому последний получает экономические выгоды как в форме относительно более высоких доходов, так и в форме закрепления такого соотношения конкурентных преимуществ. Негативные последствия могут быть усилены в условиях, когда заимствуемые продукты, товары, организационные модели не являются инновациями на зарубежных рынках, но выглядят таковыми (и в экономическом смысле действительно по-существу представляют собой новации) в национальной экономической системе. Технологический отрыв лидера становится более явным. В таком случае инновационный разрыв в еще большей степени закрепляется, в том числе и в форме институциональных отношений.

Таким образом, в хозяйственных системах, характеризующихся ограниченностью экономически доступных инновационных ресурсов и относительно высокой нестабильностью, что присуще и постсоветским странам, возникает четкая система институциональных стимулов выбора модели имитационного поведения и формирования соответствующих институтов в масштабах общества.

В то же время "последователь" в реальной ситуации зачастую просто не может использовать национальные технологии, даже при условии их потенциально более высокой эффективности. Детерминантами выбора ста-

новятся конкурентное давление иностранных производителей, предлагающих свои технологические решения, помощь в других сферах, в том числе и на политическом уровне, в увязке с принятием решений об имитационной модели поведения основной части действующих акторов и конкретного контрагента по сделке. Инновационное лоббирование своих интересов иностранными акторами становится самостоятельным институтом.

Возникает и своеобразная "дилемма заключенного": потребитель новации, не зная о преимуществах национального производителя по сравнению с зарубежными поставщиками аналогичной технологии, или даже зная о них, все же выбирает иностранного поставщика. Здесь действует несколько причин, важнейшими из которых являются:

(1) неуверенность в способности реализовать технологию с предсказуемым и заранее измеримым ожидаемым результатом;

(2) отсутствие доверия между сторонами по поводу использования выгод от заключения сделки и ее исполнения.

Возникает так называемый "информационный парадокс" Эрроу. Ценность информации и инновации становится в полной мере известной только после ее использования. Однако, если она уже получена, то нет стимулов платить за нее, так как доступ к ней уже и так открыт. Это ограничивает не столько текущую деятельность новаторов, (так как после принятия решения об осуществлении нововведения возникает определенная экономическая инерция, обусловленная не только субъективными, но и абсолютно объективными факторами) сколько долгосрочную мотивацию вступать в транзакции, выгоды использования которых могут быть безвозвратно утрачены. С другой стороны, если информация не получена, то транзакция также не осуществляется, но уже по другим причинам: ввиду невозможности установить ценность нововведения.

Еще одним эффектом в таких обстоятельствах является возникновение так называемых неполных или имплицитных контрактов, принуждение к исполнению которых не может быть функцией судов или иного внешнего арбитра именно в силу запретительно высоких издержек выявления выгод от использования новации сторонами, так как именно они обладают наиболее полной информацией об этом. Отсутствие или неэффективность институтов выполнения контрактов ведут к конфликтам по поводу использования националь-

ных инноваций в постсоветских странах, которые как ни странно, могут быть успешно и без высоких транзакционных затрат разрешены во взаимоотношениях с зарубежными поставщиками инноваций именно в силу наличия устоявшихся общепринятых международных институтов и практики решения такого рода противоречий. К ним в частности, могут быть отнесены определенные кодексы поведения, то есть неформальные институты, оказывающие тем ни менее сильное воздействие на принятие решений о необходимости выполнения неполных контрактов. Практика определения возможных вариантов поведения в зависимости от резкого изменения эффективности выполнения неполного контракта также является институциональным условием, более развитым в таком рода международных отношениях.

Потребителю инновационной технологии выгоднее не полностью выполнять контракт во внутристрановых отношениях на постсоветском экономическом пространстве именно потому, что после передачи технологии новатором ее в его распоряжение он фактически может использовать ее преимущества без риска санкций со стороны новатора. В то же время деятельность иностранной компании на нашем рынке может быть подвергнута таким санкциям, как угроза раскрытия информации о неэтичном поведении. И такая угроза может (правда, далеко не во всех ситуациях) позволить производителям достичь определенных выгод во взаимоотношениях с иностранными потребителями отечественных инновационных технологий. Ситуация вновь оказывается асимметричной с точки зрения возможностей реализации отечественных разработок на внутреннем рынке.

Даже при введении в теоретический анализ предположения о патриотическом поведении потребителя технологии, при котором он, при прочих равных условиях (например, по материалоемкости или другим параметрам) двух альтернативных технологий либо товаров, предлагаемых ему национальным производителем и его зарубежным конкурентом, предпочтет выбрать именно национального поставщика, если его новация имеет одинаковую или более высокую эффективность ситуация, меняется не существенно. Предположим также, что он склонен приходить к компромиссам, стороны вступают в переговоры по поводу реализации неполных контрактов и в конечном итоге выполняют их. Даже при этих допущениях национальные потребители ре-

ально почти всегда выбирают иностранного поставщика. С чем это связано? Ведь такие действия иррациональны. С точки зрения одной конкретной транзакции – да, но с точки зрения взаимного влияния принимаемых решений именно они могут оказаться экономически более эффективными. Причины кроются во взаимообусловленности технологических решений в данном случае и при выполнении иных хозяйственных операций. Самыми простыми примерами могут служить ситуации с постпродажным сервисом, поставкой комплектующих, возможностью сопряжения выбранной технологии с технологическими стандартами у контрагентов и внутри самого предприятия. Эти факторы могут быть объективными конкурентными антипреимуществами, а могут представлять собой лишь субъективные сомнения потенциальных потребителей, но уже и их достаточно для выбора предпочтения инновации. Таким образом, институт недоверия между потребителем и поставщиком нововведения создают предпосылки выбор в пользу зарубежного контрагента.

Альтернативный подход к созданию и функционированию институтов взаимодействия новатора и его потребителя с точки зрения хозяйственной роли информации представляет модель поиска Дж. Стиглера. В соответствии с ней знание предельных издержек поиска информации и предельной отдачи от ее использования позволяет сделать вывод о целесообразности ее приобретения. В таком аспекте информация выступает исследуемым благом, а ее ценность легко определить. Следовательно, она может получить однозначную рыночную оценку в форме цены *ex ante* до заключения сделки. И такого рода цену выгодно было бы заплатить. В реальности же этого не происходит в хозяйственных системах постсоветских стран именно потому, что отсутствуют институты, способствующие и обеспечивающие такую оценку информации. Сама неопределенность информации о технологии, неуверенность в объективности ее предполагаемых качественных оценок оказывается механизмом, закрывающим ей путь на рынок.

Ценность бренда и большая известность мировых брендов приводит к необходимости вступать с широко известными в мире производителями в конкуренцию по цене. И здесь также потенциально могут возникнуть и зачастую возникают определенные ловушки.

1. Низкая цена инновационной технологии не признается рынком как положительный

сигнал, так как потребители полагают, что новое и качественное не может стоить в разы дешевле, чем не новое. В то же время в хозяйственной практике именно экономия на издержках представляет собой важнейшее преимущество и один из основных мотивов использования инноваций.

2. В то же время для самого производителя инновации относительно ее низкая цена в сопоставлении с альтернативными предложениями на рынке может подрывать ресурсы для дальнейшего развития технологии в том числе и с точки зрения ее рыночного потенциала, известности. А ведь маркетинговые усилия во многом формируют ценность технологии с точки зрения восприятия ее рынком и создают перспективы роста.

3. Адаптационные издержки зарубежного производителя новой технологии к действиям национального производителя ее аналогов, фактически разрушающим рынок, могут оказаться очень существенными. На зарубежного поставщика влияет и другая структура издержек, существующая в его экономической системе с более высокой стоимостью многих ресурсов, в том числе и интеллектуальных. Конкуренция трансформируется в неэкономические формы – тарифные, протекционистские или иные.

В некоторых специфических нишах уровень разработок может быть настолько существенным, что позволяет удерживать конкурентные преимущества несмотря на несовершенство отечественных институтов. Одним из примеров является развитие рынка лазерных технологий. Несмотря на колоссальные затраты зарубежных конкурентов, технологические заделы и заинтересованность в результатах деятельности приводит к бурному развитию этой технологии российскими производителями и расширению их доли на мировом рынке. Аналогичные заделы существуют в космической отрасли – не случайно одним из партнеров по программе «Морской старт» являются украинские конструкторское бюро Южное и производственное объединение «Южмаш». Но эти примеры подчеркивают возможности использования существующих на внешних рынках институтов для эффективного продвижения и наращивания ценности собственных инновационных разработок. Контрагенты из других стран в таких моделях взаимодействия крайне заинтересованы использовать выгоды кооперации именно потому, что достичь аналогичных результатов собственными усилиями

они могут только при существенных затратах финансовых и иных ресурсов, а самое главное – времени, за которое конкуренты могут предложить еще более передовые технологии. Понятно, что в этом аспекте национальным производителям инноваций на постсоветском пространстве далеко не всегда необходимо создавать что – то новое в уже известной сфере – иногда выгоднее имитировать, сосредоточив свои основные усилия на прорывных технологиях.

Таким образом, на конкурентные преимущества отечественных инновационных технологий, их стоимость и в более широком плане, общественную ценность существенное влияние оказывают не только объективные факторы, такие как их эффективность, но и институциональные факторы. Причиной приобретения и широкого использования зарубежных инновационных технологий является именно неразвитость и неадекватность институтов стимулирования нововведений объективным потребностям отечественных новаторов. Правильное формирование институциональных условий реализации инноваций позволяет обеспечить перспективу использования инноваций на внутреннем рынке, служит инструментом достижения международной и внутристрановой конкурентоспособности. Развитие институциональной среды должно быть

обязательным элементом инновационной политики. Рекомендации о конкретных формах создания такого рода институтов могут быть даны на основе анализа конкретно исторической ситуации в отдельной стране и представляют предмет для перспективных исследований.

Литература

1. Й. Шумпетер Теория экономического развития / Пер с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 455с.
2. Р. Нельсон и С. Уинтер Эволюционная теория экономических изменений / Пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536с.
3. О.С. Сухарев Основы институциональной и эволюционной экономики. – М.: Высш. шк., 2008. – 391с.
4. Arrow, Kenneth J. (1962), 'Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention', in Richard R. Nelson (ed.), The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors, National Bureau of Economic Research, Conference Series, Princeton: Princeton University Press, pp. 609-625.

Статья поступила в редакцию 15.06.2009

Л.І. ФЕДУЛОВА, д.е.н., професор,

Інститут економіки і прогнозування Національної Академії наук України

ОЦІНКА СИСТЕМИ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Проголошена інноваційна модель економічного розвитку України передбачає реалізацію стратегії розвитку національної економіки, націлена на суттєве підвищення її ефективності, зростання ВВП шляхом широкої цілеспрямованої діяльності щодо створення, освоєння у виробництві і просування на ринок технологічних і організаційно-управлінських інновацій.

Проте проблема полягає в тому, що хоча за період з 1991-2009 рр. зроблено чимало для встановлення сучасної моделі національної інноваційної системи (НІС), як основної інституційної форми функціонування інноваційної діяльності на всіх рівнях національної економіки, але її загальна побудова та функції залишаються неефективними через відсутність за-

вершеності даного процесу і недостатньої уваги керівництва країни до перебігу соціально-економічних процесів з врахуванням інноваційного фактора розвитку.

Аналіз літературних джерел показує, що НІС залежить від мети, з якою вона створюється (реформується), а також від особливостей національної економічної політики та інституційних умов кожної країни [1-4]. Наприклад, у США побудова НІС підпорядковувалася меті досягнення світового рівня конкурентоспроможності, у Франції – технологічній перебудові структури економіки, в Білорусі – забезпеченню інноваційного розвитку підприємств тощо. Названі цілі зумовлюють й зміст самої концепції НІС.

© Л.І. Федуллова, 2009