

## ФОРМАЛИЗАЦИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ УЧАСТНИКОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

**Введение.** Все более очевидным становится императив о необходимости становления и развития национальной экономической системы Республики Беларусь на инновационной основе. В то же самое время не решенным остается вопрос о том, как будет вводиться категория «инновация», «инновационная экономика», «инновационная деятельность» в аппарат экономической науки. Не описаны роль и место данной экономической категории, которую в настоящий момент времени пока еще рано представлять в виде фундаментальной экономической категории.

Вот как трактуются следующие определения с точки зрения Закона Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-З «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь»:

**Инновации (нововведения)** – создаваемые (осваиваемые) новые или усовершенствованные технологии, виды товарной продукции или услуг также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, способствующие продвижению технологий, товарной продукции и услуг на рынок.

Инновационная деятельность – деятельность, обеспечивающая создание и реализацию инноваций.

Инновационный процесс – процесс последовательного проведения работ по преобразованию новшества в продукцию (услуги) и введение ее на рынок для коммерческого применения.

Инновационный проект – комплекс работ по созданию и реализации инноваций (от исследований до практического использования полученных результатов). Целью проекта является создание и освоение новых технологий и (или) видов продукции (услуг), а также разработка новых решений производственного, организационного и социально-экономического характера. Проекты могут выполняться самостоятельно или быть составной частью государственных, отраслевых, региональных, межгосударственных научно-технических программ [1].

Теперь для описания инновационного процесса нам понадобится описание и выделение его субъектов.

В открытой экономической системе, которой является Республика Беларусь, традиционно выделяется четыре макроэкономических субъекта: домашние хозяйства, фирмы, государство и зарубежье [2]. Современные исследователи институционального направления (Шумпетер, Норт, Турэн) [3] выделяют еще три субъекта отношений, не входящих в вышеприведенную структуру – это предприниматель, группа и социальное движение.

Где под группой понимают объединенных общей целью людей, между которыми исключается возникновение властных отношений. Примером может служить существование различных групп по интересам, поддерживающих отношения и осуществляющих совместную деятельность с применением Интернета, социальных сетей и др. В настоящее время во всемирной сети осуществляется большое количество некоммерческих проектов, выполняемых такими группами.

Здесь стоит привести пример групп разработчиков так называемого бесплатного «программного обеспечения с открытым кодом», программный продукт и его исходные коды выставляются на всеобщее изучение на предмет его совершенствования и поиска ошибок, и любой желающий пользователь, программист, системный администратор может принять участие в проекте по мере собственных возможностей. Такая группа не имеет иерархии управления и механизмов принуждения, а работа участников координируется советом этих самых участников.

От фирмы группа отличается отсутствием формальных и властных отношений, каждый участник полностью свободен в процессе отношений и не делегирует часть своих прав другому члену группы.

От домашнего хозяйства группа отличается отсутствием семейно-родственных связей и возможностью безграничного привлечения участников в ряды группы.

Под социальным движением понимается форма неправительственных некоммерческих организаций, объединяющих участников по принципу солидарности и соответствия определенным профессиональным, социальным, национальным и другим классификационным отличиям. Примером может служить ветеранское, молодежное, женское движение. Социальное движение в отличие от группы имеет четкую совместную цель, а следовательно, и общую мотивацию, содержит иерархию управления и механизм принуждения – социальная дискриминация членов движения вплоть до исключения из собственных рядов.

Отдельно рассматривается мотивация поведения предпринимателя через призму абсолютизации императива максимизации прибыли. Это индивидуальный субъект, который может принимать различные нормативно-юридические формы организации и взаимодействия с остальными субъектами инновационных отношений. Единственной целью всех своих экономических отношений он видит максимизацию индивидуальной прибыли (дохода).

Такое дифференцирование процесса управления по субъектам данных отношений не случайно. Все дело в том, что с точки зрения фундаментальной экономической науки результат внедрения любой инновации является экономической категорией «благо». Благо – это эквивалент удовлетворения человеческой потребности или стремления, результат деятельности, удовлетворяющей эти потребности [4].

Экономическая категория «благо» имеет три формы – это частное благо, клубное и общественное. Частное благо соответствует императиву максимизации индивидуальной полезности, то есть направлено на извлечение максимальной пользы индивидуальным (одним) пользователем блага. Клубное благо направлено на извлечение максимальной пользы закрытой группой лиц. А общественное благо стремится максимизировать реализацию общественных интересов [3].

Отдельно необходимо отметить, что чем дальше инновация от частного блага и чем ближе к общественному, тем ярче возникает «проблема безбилетника». Когда данная инновация создает предпосылки для извлечения индивидуумом дополнительной ренты за счет других создателей и пользователей инновацией.

В своей книге «Институциональная экономика» Олейников А.Н. сделал попытку анализа типологии инноваций с мотивацией ее субъектов [3]. Это очень интересная работа, и она заслуживает всеобщего внимания, однако требует некоторой доработки.

В общем виде эта взаимосвязь представлена в таблице 1.

Цифры в таблице представлены в пятибалльной шкале: +2 – максимальная сила стимулов к осуществлению данного типа инноваций -2 – консервативная ориентация в данном типе инноваций, 0 – нейтральное отношение.

Анализируя данную таблицу, можно сделать вывод о том, что в отношении инновации как частного блага заинтересован в первую очередь предприниматель (это и понятно, так как, используя данную инновацию лично, он может извлекать монопольную прибыль). В наименьшей степени заинтересовано (консервативно) государство, так как ориентация на индивидуальную выгоду может принести ущерб общественным интересам.

*Омельянюк Александр Михайлович, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономической теории и логистики Брестского государственного технического университета.*

*Беларусь, БрГТУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.*

Таблица 1. Мотивация субъектов инновационного процесса к различным типам инноваций

Субъект	Предпри- ниматель	Домашнее хозяйство	Фирма	Группа	Социальные движения	Государство
Тип инновации						
Частное благо	+2	0	0	+1	-1	-2
Клубное благо	+1	0	0	+2	+1	-2
Общественное благо	0	-2	+1	-1	+1	+2

Самые сильные стимулы к осуществлению инноваций имеет клубное благо. В нем более остальных заинтересована группа – потому, что закрытая группа позволяет обеспечить извлечение дополнительной ренты всеми участниками. В наименьшей степени в клубном благое вновь заинтересовано государство – так как оно создает предпосылки к социально-экономической (а иногда и классовой) дифференциации общества, что не позволяет государству выполнять тезис об общедоступности прав граждан.

Государство в большей степени заинтересовано в инновациях в форме общественного блага как одной из форм проводимой социально-экономической политики. В то же время наиболее консервативны к такому роду инноваций домашние хозяйства, потому что любые общественные инновации приносят революционные изменения в протекании их текущей социально-экономической деятельности (по большей части рутинной). Эти изменения вызовут необходимость реорганизации и адаптации, что негативно воспринимается большей частью населения.

Несмотря на спорность многих утверждений и тот факт, что автор упустил из своего анализа такого важного экономического субъекта как «внешний мир», эта классификация дает широкое поле для исследователя.

Можно предположить, что в системе развития инновационных отношений внешний мир будет играть двойную роль. С одной стороны, внешний мир – это статичная группа стран, внешних партнеров и конкурентов на мировом рынке. В данной конкурентной борьбе страны могут извлекать как абсолютные, так и относительные преимущества от инновационного развития Республики Беларусь – через специализацию национальной экономической системы и мировое разделение труда.

С другой стороны, внешний мир – разнородная по своей сути и специализации динамично развивающаяся экономическая система, глобальный покупатель и продавец инноваций. Поэтому мотивация к различного рода инновациям в нашей стране у внешнего мира может быть разнородной. Исходя из императива ориентации на максимизацию экономического эффекта, можно предположить, что в большей степени внешний мир заинтересован в инновациях в форме частного и клубного блага – в форме импорта национальных инновационных ресурсов, а в меньшей степени (или нейтрально) к инновациям в форме общественного блага.

Другим важным фактором организации инновационного процесса является выбор принципа формирования инновационной стратегии взаимодействия участников. Общеизвестным в мировой практике является деление стратегий взаимодействия фирм по поводу (идиосинкратического) высокоспецифичного актива, каковым и есть инновация, по принципу симбиоза (партнерства) на основе степени формализации отношений между участниками инновационного проекта [4].

Принцип симбиоза определяется стремлением участников инновационного процесса четко вычленив и оценить применяемые каждой стороной бизнес-процессы, найти дублируемые и объединить их с партнером, чтобы, используя эффект масштаба, сократить трансформационные и трансакционные издержки на инновационную деятельность. Ключевым фактором данной стратегии является возможность извлечения синергетического эффекта всеми участниками инновационного процесса.

Реализация данного принципа принимает различные формы партнерских отношений участников инновационной деятельности. Так, например, существует четыре типовые формы реализации таких отношений, исходя из степени их институциональной формализации.

1. **Репутация** – устоявшаяся оценка, предсказуемость поведения и доверие к остальным участникам инновационной деятельности. Достаточно сильный механизм кооперации участников в том случае, когда количество участников ограничено, трансакционные издержки контроля поведения данного ограниченного количества участников сравнительно не велики, а риски и издержки, связанные с наказанием за оппортунистическое поведение (чаще всего это автаркизм – исключение из группы участников) очень велико.

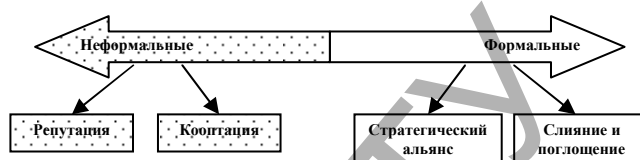


Рис. 1. Формы партнерских отношений (авторская разработка)

2. **Кооптация** – стратегия, которая управляет партнерским взаимодействием путем нейтрализации проблемных явлений в условиях конкретного инновационного проекта. Привлечение внешних по отношению к данному участнику заинтересованных сторон к обсуждению и принятию внутренних управленческих решений заинтересованной стороной. Примером такой формы является т.н. «соединенное директорство», когда руководитель одной организации-партнера входит в состав директоров (совет, штаб, исполнительный комитет) другой организации-партнера.

3. **Стратегический альянс** – это форма долгосрочного партнерского соглашения, при котором участники инновационного процесса делятся своими ресурсами для реализации новых совместных возможностей для бизнеса. Это институциональный способ особого (специфического) привлечения для использования в инновационной деятельности ресурсов, не принадлежащих данному участнику.

В практике инновационной деятельности применяются как относительно слабоформализованные формы стратегического альянса – долгосрочный контракт и сеть, так и жестко формализованные – обмен миноритарными пакетами собственности между участниками и совместное предприятие.

**Долгосрочный контракт** – это свободный выбор каждого участника договорных отношений в процессе реализации инновационного проекта. Продолжительность, повторяемость контрактных отношений с одним и тем же составом участников инновационной деятельности предполагает существенную экономию каждой стороны на трансакционных издержках, связанных с поиском новых участников, информации о их возможностях и репутации, выработка новых механизмов взаимодействия и создания институтов защиты от оппортунистического поведения.

**Сеть, кластер, цепь поставок** – это более формализованное долгосрочное соглашение о совместной деятельности, которое регулирует не только внешнее взаимодействие участников, но и регламентирует принципы и институциональную среду, стандарты, правила и рутинные всех участников входящих в данную форму объединения.

**Обмен миноритарными пакетами собственности** – еще более формализованное взаимодействие, в которой фирмы-участники инновационного процесса не только предствлены в центрах принятия решения друг друга, но и обмениваются миноритарными долями собственности в их компаниях друг с другом. В этой группе организаций каждая из них владеет долей в других организациях в группе. Это применяется для согласования интересов каждого участника при реализации общих целей группы по разработке инновационного продукта. Примером такой формы кооперации является японская «Кейрецу». Это группа японских фирм, связанных продолжительным совместным ведением бизнеса и имеющих доли в капитале друг друга. Работая независимо, каждая такая фирма, тем не менее, имеет тесные взаимоотношения с другими компаниями в группе.

**Совместное предприятие** – высшая форма формализации партнерских отношений участников инновационной деятельности, когда они объединяют свои капиталы и разделяют между собой все инновационные риски пропорционально сумме вклада.

4. **Слияние и поглощение** – абсолютная формализация всех связей между участниками инновационного процесса, реализуемая через рыночный механизм обмена. Когда, с помощью операций приобретения прав собственности на ресурсы других участников, один участник-фирма инкорпорирует остальных участников данных отношений. Такая форма взаимодействия позволяет фирме получить полный контроль над ресурсами, участвующими в инновационном процессе, однако таким же образом все инновационные риски распространяются на этого единственного участника.

**Заключение.** Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы:

1. При определении инновации и расчете ее социально-экономического эффекта необходимо четко определять ее типологию, она относится к частному, клубному или общественному благу. Это позволит определить круг заинтересованных лиц, источники финансирования, точно рассчитать экономический эффект и снять «проблему безбилетника».
2. Когда будет определен тип инновации и круг заинтересованных лиц, можно построить матрицу взаимодействий и отношения к инновации, что позволит с помощью «теории игр» рассчитать эффективный результат взаимодействия всех участников – это значит увязать интересы и права собственности всех сторон

взаимодействия, а, следовательно, достичь наивысшего социально-экономического эффекта.

3. В том случае, если будет рассчитан наилучший исход игры (согласования взаимных интересов) можно минимизировать транзакционные издержки на создание, реализацию и закрепление прав собственности за участниками инноваций.
4. Выбор форм кооперации участников инновационного проекта зависит от специфичности используемых ресурсов, количества активных игроков рынка инновационного продукта, степени формализации инновационных и экономических отношений и от величины инновационных рисков.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь: закон Республики Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-3.
2. Дорнбуш, Р. Макроэкономика / Р. Дорнбуш, С. Фишер – М.: Изд-во МГУ-ИНФРА-М, 1997. – С. 107–118.
3. Олейник, А.Н. Институциональная экономика: учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2005. – 416 с.
4. Jorgen, Laegaard Organizational theory / Jorgen Laegaard, Mille Bindslev. – London: Ventus Publishing ApS, 2006. – 112 p.

Материал поступил в редакцию 25.05.2016

#### OMELYANYUK A.M. Formalization of the institutional and economic relations of participants of innovative activity

In this article the author makes an attempt to classify the possible participants of innovation activity, and builds models of their behavior in the creation and implementation of innovations based on different characteristics of their target functions. On the basis of these behaviors he makes classified partnership strategies of interaction between participants of innovation activity that depends on the degree of the institutional environment formalization.

УДК 339.92

**Захарченко Л.А., Медведева Г.Б.**

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ И ТРАНСГРАНИЧНЫХ КЛАСТЕРОВ

**Введение.** Целью экономической политики государств на современном этапе является обеспечение национальной конкурентоспособности и расширение доли национальных компаний, как на внутреннем, так и мировом рынках. Данный процесс происходит в условиях глобализации экономики, когда сделки глобализуются и могут одновременно совершаться по всему миру, независимо от местонахождения товара; когда мировая экономика под влиянием новых интернет-технологий постепенно освобождается от многих разделяющих ее барьеров и обретает особую пространственную пластичность, рассчитанную на динамизм коммуникаций и движущую силу инноваций. В то же самое время, процессы глобализации, развитие современных технологий, средств передачи информации заставляют сменить подходы к обеспечению конкурентоспособности, изменить конкурентные стратегии, как отдельных отраслей, так и целых государств. Это, в свою очередь, ведет к стремлению государств ускорить переход от индустриальной экономики к постиндустриальной экономике, что определяет инновационный тип развития стран.

В мире создается новый организационный порядок, которому будет соответствовать кластерное строение систем, прямая связь между их участниками и коллективный способ их реагирования на гиперизменчивость среды. В современных условиях внедрение кластерного подхода считается одним из эффективных средств обеспечения конкурентоспособности национальной и региональной экономики, представляет собой эффективный механизм инновационного развития периферийных регионов стран-участниц международного кластера.

**Методология и методы исследования.** Теоретической основой исследования являются общепризнанные международные принципы развития трансграничного сотрудничества, в том числе создание и функционирования транснациональных и трансграничных кластеров. Для решения поставленных задач применялись методы системного, факторного, сравнительного, статистического анализа, ориентированные на оценку основных направлений трансграничного взаимодействия для обеспечения социально-экономического развития региона.

Информационной основой исследования стали законодательные акты, нормативно-правовые документы Республики Беларусь, научные труды и публикации по проблемам международных и межрегиональных экономических отношений белорусских и российских ученых, материалы научно-практических конференций.

**Понятие трансграничного и транснационального кластера.** На сегодняшний день кластеры получили достаточно широкое развитие, так в целом кластеризацией охвачено около 50% экономик промышленно развитых стран. По выражению М. Портера, географическая кластеризация — один из самых динамичных и быстро распространяемых процессов современного экономического развития.

В ЕС кластерные стратегии в соответствии с решениями Лиссабонской стратегии рассматриваются в качестве важнейшего инструмента инновационного развития этого региона, средства дальнейшей экономической и политической интеграции и реализации принципов новой экономики. Процесс кластеризации успешно идет и в развивающихся странах, таких как Индонезия, Малайзия, Мексика,

**Захарченко Людмила Анатольевна, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономической теории и логистики Брестского государственного технического университета.**

**Медведева Гульнара Барангалиевна, к.э.н., доцент, доцент кафедры экономической теории и логистики Брестского государственного технического университета.**

Беларусь, БрГУ, 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.