

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.Э. Ксензова, Е.В. Крижановская

Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации, Ksenzova@list.ru

Устойчивость долгосрочного развития национальной экономики обусловлена множеством факторов социального и экономического плана. Среди них особое место занимают институциональные факторы, влияющие практически на все хозяйственные процессы. В том числе и на инновационную деятельность отдельных фирм. Необходимо определить соотношение понятий “инновационная деятельность” и “инновационный процесс” для фирмы, осуществляющей инновацию. Инновационный процесс – это часть более общей инновационной деятельности. Процесс предполагает прохождение ряда этапов от поиска инновации до ее эффективного внедрения. Инновационная деятельность охватывает более широкий диапазон действий фирмы по реализации долгосрочных стратегий в области инноваций.

Такое разграничение позволит более четко определить и структурировать трансакционные издержки инновационной деятельности (ТИ ИД) и трансакционные издержки инновационного процесса (ТИ ИП), с которыми сталкивается фирма. Если мы говорим о трансакционных издержках инновационной деятельности фирмы, то они будут выходить за рамки только непосредственно процесса поиска, освоения и внедрения конкретной инновации. Они будут охватывать весь спектр трансакционных издержек по созданию и сохранению внутренних и внешних рамочных условий инновационной деятельности фирмы.

В условиях переходной экономики градуалистского типа фирма сталкивается со значительными пробле-

мами, которые в первую очередь связаны со слабой институциональной средой, призванной обеспечивать непрерывность и масштабность инновационных процессов как в целом в экономике, так и на отдельных предприятиях. Это, на наш взгляд, делает актуальной задачу перераспределения ТИ инновационной деятельности между микроэкономическим и макроэкономическим (мезоэкономическим) уровнями экономики. Часть ТИ ИД фирм есть смысл делегировать на более высокий уровень. Это в первую очередь относится к следующим транзакционным издержкам:

1. Издержки информационного обеспечения инновационной деятельности.
2. Издержки мониторинга инновационного развития.
3. Издержки, связанные с организацией и реализацией экспертизы инновационных проектов.
4. 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.

Концентрация данных ТИ ИД в одном месте через создание соответствующих структур и реализацию централизованных государственных программ позволит в ближайшей перспективе добиться снижения их среднего уровня (в расчете на количество реализуемых инновационных процессов) за счет использования положительного эффекта масштаба.

Транзакционные издержки инновационного процесса можно условно классифицировать в зависимости от стадии данного процесса в рамках отдельной фирмы. Первая стадия – это так называемая предконтрактная фаза. Здесь в первую очередь выделяют расходы фирмы на осуществление следующих действий: поиск информации о возможных партнерах; изучение передового опыта в данной сфере и отрасли; экспертиза предлагаемых инновационных проектов;

оценка надежности партнера; организация трендов, переговоров, консультаций и т.п.; поиск или подготовка специалистов (расходы на повышение квалификации, получение новых специальностей и т.п.); общий мониторинг инновационной деятельности в данной конкретной области; соответствующие маркетинговые исследования и т.п.

С точки зрения транзакционных издержек первая стадия для фирмы – самая важная. Следующая стадия – это этап производственного освоения проекта. Среди ТИ ИП данного этапа можно выделить следующие: расходы на содержание подразделений и служб, осуществляющих контроль за соблюдением контрактных обязательств внутри фирмы; содержание юридических служб; расходы на проведение текущих запланированных переговоров, консультаций, трендов и т.п.

Именно на этой стадии могут появиться и транзакционные потери: непредусмотренные расходы на переобучение специалистов или на их поиск на внешних рынках; возможные расходы на непредвиденную замену материальных ресурсов, необходимых для реализации проекта, если не подтвердилась (или отсутствовала) предварительная экспертная оценка их качества и других важных параметров; непредвиденные расходы на вытеснение с данного рынка конкурента, о котором не была предварительно получена достоверная информация; поиск новых внешних контрагентов в виду оппортунистического поведения или недобросовестного исполнения обязательств тех контрагентов, с которыми заключены договоры; расходы, связанные с коррупцией чиновников и т.п.

Уровень транзакционных потерь на второй стадии зависит от уровня транзакционных издержек на первой стадии. В этом заключается, пожалуй, самая большая сложность в оценке уровня транзакционных издержек, которые для фирмы – новатора будут наиболее оптимальными.

Третья стадия – это период коммерциализации инновационного проекта и получения положительного эффекта. Основные транзакционные издержки здесь связаны с контролем за реализацией постконтрактных обязательств партнеров.