

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 330.6.11

О.А. Исупова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

Среди большого разнообразия подходов к инновационному менеджменту, в числе которых большинство авторов называют более десяти (Р.А. Фатхутдинов, Э.А. Уткин, Ю.П. Морозов, С.Д. Ильенкова), институциональный подход встречается крайне редко. Это объясняется, на наш взгляд, недостаточной проработкой основ новой институциональной теории, неопределенностью нового институционального устройства, в условиях которого осуществляется хозяйственная деятельность большого разнообразия хозяйствующих субъектов - инноваторов, относящихся к различным экономическим укладам. При этом институциональный подход представляется нам наиболее универсальным, т.к. может быть применен для исследования практически всех процессов, происходящих в современных инновационных предприятиях любого типа. Современные институциональные преобразования включают динамичное изменение институциональной среды, создание новых организационных структур и изменение основ институционального устройства взаимоотношений хозяйствующих субъектов. Внедряемые реформами, а также инициируемые со стороны самих хозяйствующих субъектов изменения в формальных правилах жизнедеятельности и взаимоотношений отдельных сегментов экономики сопровождаются непоследовательностью или неполнотой таких преобразований в институциональной среде. Институциональная среда в современ-

ной российской экономике создает новые рыночные механизмы взаимоотношений хозяйствующих субъектов, однако в процессе становления таких механизмов проявляется специфика той или иной сферы деятельности. Поэтому можно говорить об особенностях институционализма в различных областях и сегментах экономики, на различных рынках, в различных сферах. Это в полной мере относится к инновационной сфере, основными элементами которой являются рынок новаций (идей), рынок инноваций (нововведений) рынок инвестиций и рынок чистой конкуренции. Институциональный подход к рассмотрению проблем этой сферы позволяет выявить ряд особенностей, присущих инновационному менеджменту, для которого рыночные экономические институты являются базой для выбора приемов и методов управленческого воздействия, т.е. создания эффективного механизма управления инновациями. В последнее время все более широкое признание приобретает точка зрения на функционирование рыночных механизмов взаимодействия хозяйствующих субъектов с позиции действия институтов, институциональной среды в целом [1,2,3,10]

Институциональную среду принято трактовать как совокупность правил игры, ограничивающих поле возможных действий для экономических агентов. В этом смысле она характеризуется как совокупность экономических институтов, основным из которых является

институт собственности. Этот основной институт задает характер действия прочих рыночных институтов, определяя характер экономического уклада хозяйствования.

I Институт собственности в инновационной сфере

Как уже было отмечено выше, институт собственности задает характер всех остальных институтов институциональной среды. Проявляется же он в правах собственности, которые, в свою очередь, определяют контролирующую систему, задающую критерий экономической эффективности. В условиях частной собственности это – получение прибыли.

Кроме основополагающего института собственности институциональную среду составляют также институты как институт цены, институт налога, институт тарифа и др. Многие специалисты в области инновационного менеджмента склонны объяснить недостаточное развитие инновационного предпринимательства в России не только отсутствием ресурсной базы для этого вида деятельности, но, в первую очередь, неопределенностью правовых аспектов, которые оказывают влияние на эту сферу хозяйственной деятельности субъектов, отсутствие отлаженного институционального механизма, способного обеспечить эффективную и действенную поддержку инноваторов этой сферы.

Современная теория собственности способна делать более обоснованные выводы и вы-

явить зависимости и закономерности развития инновационной сферы. Однако, институциональные аспекты отношений управления в этой сфере недостаточно изучены. Права собственности в инновационной сфере имеют свою специфику, но основываются на общем представлении о правах собственности, теория которых разрабатывается уже довольно длительное время в правовом и экономическом аспектах.

Согласно теории прав собственности любая сделка на рынке по поводу любого товара рассматривается как передача набора прав на использование этого товара в своих целях. По этому поводу Г. Демсец [17] отмечает, что не сам ресурс является собственностью, а набор или доля прав по использованию ресурсов – вот что составляет собственность. Подобной точки зрения придерживаются и другие авторы [1,3].

Наиболее общий подход к вопросам собственности демонстрирует точка зрения, высказываемая в современной литературе, например, П. Хейне, который под правами собственности понимал «... права контролировать использование определенных ресурсов и распределять возникающие при этом затраты и выгоды» [13]. Р. Капелюшников дает более точное и конкретное определение этого понятия «... права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения» [3].

Следует отметить, что значительное место в современных экономических исследованиях занимают социально-психологические факторы, построение моделей организаци-

онного поведения человека и т.п. Институт собственности в инновационной сфере призван уменьшить неопределенность в отношениях между субъектами хозяйствования по поводу нововведений в процессе их создания и использования, а также диффузии на рынок и в процессе продажи.

Спецификации прав собственности на тот или иной товар или производственный ресурс уделяется много места в современной экономической литературе. Оснований для этого, на наш взгляд, более чем достаточно, так как от четкого разграничения прав на тот или иной ресурс зависит эффективность его использования. С другой стороны, можно сказать, что строгое разграничение прав собственности позволяет уменьшить неопределенность в экономических и правовых отношениях между субъектами рыночных взаимодействий, а следовательно, поднимает на качественно иной уровень организацию этих взаимодействий. [1,3,18].

В теории прав собственности есть несколько вариантов классификации прав собственности. Их исследованию посвящены достаточно большое число публикаций в отечественной экономической литературе [1,3,4,10,16]. Один из вариантов классификации прав собственности был предложен английским юристом А. Оноре [18], чье определение прав собственности в настоящее время стало хрестоматийным и включает в себя 11 элементов. Остановимся лишь на тех, которые интересуют нас в связи со сделками на рынке инноваций. Отметим, что набор передаваемых правомочий может содержать любое сочетание из этих 11 элементов права собственности. Однако не всякий набор прав расценивается как право собственности как таковое, и даже наличие в определенной доле всех элементов из данной классификации не дает полного права на ту или

иную вещь, или, иными словами, не позволяет владеть ею безраздельно.

Р. Капелюшников в этой связи отмечает, что при заключении на рынке сделки «... обмениваются два пучка прав собственности. Пучок прав обычно прикрепляется к определенному физическому благу или услуге, но именно ценность прав определяет ценность обмениваемых товаров» [2, с.9].

В этом случае можно говорить о том, что ценность обмениваемых товаров измеряется «мощностью» набора прав, полученных при обмене. В большинстве случаев эта «мощность» эквивалентна, поэтому экономисты обычно принимают набор прав как данный и ищут объяснение, чем определяются цена и количество подлежащего обмену товара, к которому относятся эти права. Из этого следует, что большинство экономистов сознательно или подсознательно разделяют взгляд на собственность с позиций гражданского права, что, на наш взгляд, является серьезным искажением сущности прав.

Весьма интересно, на наш взгляд, рассмотреть, какие из перечисленных элементов прав собственности могут передаваться при заключении контракта на рынке инноваций. Необходимо также выявить специфические черты процесса передачи прав собственности (обмена) на рынке инноваций.

Эта специфика определяется рядом факторов, как чисто экономическими, так и общественно – политическими, а, кроме того – региональными, историческими, отраслевыми и др. Определяющее значение для формирования особенностей и характерных черт института собственности в инновационной сфере имеют все же организационно-экономические факторы такие как:

- специфика самого объекта собственности;
- особенности правового регулирования взаимодействия

субъектов по отношению к инновации, как объекту собственности;

- особенности, связанные с воздействием внешней среды и необходимостью корректировки деятельности инновационных организаций, т.е. внешние факторы;

- особенности институционального устройства этих взаимоотношений.

Особенности инновации как объекта собственности заключается в таких ее свойствах, как возможность многократной реализации новизны, возможность реализации отложенных прав, под которой понимается реализации потенциальных возможностей, полученных после акта купли-продажи лишь по истечении определенного времени (инновационного лага), в т.ч., если инновация реализуется на базе фьючерсного контракта, а также возможность передачи в порядке продажи части новизны, например, только в части результата, а не всего набора прав (например при продаже «ноу-хау») и другие особенности.

Как уже отмечалось выше, особую группу проблем в инновационном менеджменте, связанных с реализацией института собственности, составляют правовые проблемы. Речь идет в данном случае о правовом оформлении взаимоотношений участников инновационного процесса – инноваторов, инвесторов, заказчиков, исполнителей, покупателей – по поводу собственности.

Основополагающим моментом здесь является вопрос прав собственности при переходе инновационного процесса от стадии новации к стадии новшества. Новшество по определению является результатом оформления прав собственности на новацию (идею), выступающее в различных формах. Вопросы реализации прав на инновацию проявляются во всех отношениях (рынках), формирующих инновационную сферу.

На рынке новаций свидетельствами прав собственности являются открытия, введение в научный оборот новых понятий, подходы, модели, методы, методики и прочие инструменты и результаты научных изысканий, основным способом закрепления которых за собственником является опубликование в соответствующих изданиях или получение свидетельств, сертификатов, дипломов и других именных документов. Эти права собственника защищены Законом Российской Федерации о защите авторских и других прав [8].

Не вступая в дискуссию о совершенстве защитных качеств названных Законов, отметим, что они способствуют созданию базы для урегулирования конфликтов в сфере новшеств. Основная особенность здесь состоит в том, что не достаточно проработана практика реализации прав собственности на новшества.

Несколько иные взаимоотношения собственности возникают в сфере инноваций.

Инновации подразделяются на собственные, которые производятся инноватором на продажу, и покупные, которые приобретаются им с целью перепродажи. При этом инновации собственного производства только тогда составляет объект собственности инноватора, когда ему на таких же правах принадлежали новация, а также ресурсы, необходимые для всех стадий НИОКР и коммерциализации инновации. Иными словами, ресурсы, требуемые для осуществления всех стадий инновационного процесса – материальные трудовые финансовые, информационные, время.

Если собственником ресурсов является другой субъект (юридическое или физическое лицо), то возникают другие правоотношения. Эти отношения формируются, в том числе на другом рынке – рынке инвестиций. Практически ничего не изменяется в отношениях соб-

ственности на инновацию при использовании собственных инвестиций. Права инноватора за счет присоединения к ним прав инвестора только усиливаются. Иная картина возникает тогда, когда для создания инноваций привлекаются инвестиции других субъектов. Такие взаимоотношения требуют взаимной защиты прав собственников. Объектом договоров, содержащих права реализации собственности, являются инвестиции и их результат – инновации. Этими правами могут обладать новатор, инвестор и инноватор. Эти функции могут быть объединены в одном лице (участнике), но чаще они разъединены.

Характер взаимоотношений по поводу собственности на инновации изменяется в зависимости от формы инвестирования. При этом действие института собственности по-прежнему главенствующее, поскольку от интересов собственника инвестиций зависят права собственности на инновации.

На инновационном рынке получили распространение такие формы инвестирования, как венчурное и создание «оболочного» капитала, которые действуют наряду с традиционными и общими формами вложения капитала, такими как бюджетная, коммерческая, паевая и другие, используемые на возвратной и безвозвратной основе.

В отличие от этих форм венчурный капитал не предполагает возврата инвестируемых средств. При использовании этой формы отношения собственности видоизменяются. Объектом собственности является не инновация, а результат ее коммерциализации – прибыль. Инновация может при этом менять собственника по решению инвестора, а не инноватора. Новый собственник инновации при этом не всегда приобретает право на прибыль. Такие права могут реализоваться через определенный период, либо временно,

либо иначе на основании договора.

В сфере инноваций действие института собственности имеет несколько проявлений, которые связаны с реализацией отдельных прав собственности. Из одиннадцати правомочий, речь о которых шла выше, на рынке инноваций реализуются следующие.

1. Право на управление

В случае с инвестициями это право реализуется, как возможность принимать решения об инвестировании (в пределах допустимой эффективности), направлениях и формах вложений (в реконструкцию, модернизацию, покупку, строительство, техническое перевооружение, технологии и др.), способствующих формированию экономического эффекта. Экономическая целесообразность является основным ограничивающим критерием, за пределами которого реализация этого права неэффективна. Целесообразность может быть связана не только с экономическими целями инвестора, но и такими, которые, укрепляя его позиции на рынке, усиливают его право собственности. Это такие цели, как повышение конкурентоспособности за счет имиджа инновационной организации, требующего вложения капитала, цели безопасности, в том числе безопасности производства инноваций, их реализации и обслуживания, цели технологической безопасности, цели технологического лидерства и др.

К целям, не всегда приносящий экономический эффект относятся также такие направления инвестирования, как вложения в мероприятия по улучшению условий и охране труда, основанные на инвестициях различного типа, в экологические мероприятия, в мероприятия по созданию социально-психологического климата на инновационном предприятии, которые способствуют росту производительности труда и тем самым – достижению экономи-

ческих целей инвестирования. В сфере инноваций право на управление реализуется путем принятия решения о направлениях распространения инновации на рынок, о выборе потребителя, способах поставок ресурсов, логистических схемах, формах и методах взаиморасчетов за реализованные инновации, путем принятия всего спектра необходимых управленческих решений.

2. Право на доход

В случае с инвестициями право на доход реализуется путем присвоения использования венчурного дохода или дохода от реализации инноваций. Возможно таким извлечением дохода на предшествующих стадиях инновационного процесса – при реализации прав на новшество. Эти доходы формируются при продаже патентов, лицензий «ноу-хау», технической и другой документации, ценность которой может быть выражена в стоимостном виде в форме цены, часто не связанной с затратами, а определяемым спросом или научной новизной. Извлечение дохода возможно и на стадии новации. Перспективные, продуктивные идеи могут быть высокодоходным товаром. Правовая сторона продажи идеи также реализуется на базе действия института собственности.

Доходы, получаемые на этой стадии инновационного процесса, могут быть использованы в качестве инвестиций для активизации следующего этапа инновационного процесса. В случае, когда собственность на инновацию специфицирована достаточно четко, право на инновацию означает право на доход. При этом право на доход реализуется многократно, если не продаются права на доход, а предметом акта купли-продажи является только новация, и права на ее реализацию остаются у собственника.

3. Право на безопасность

Это право, на наш взгляд, реализуется путем соответст-

вующего оформления договорных отношений в виде договоров (контрактов), содержащих условия финансирования, создания, реализации, защиты прав на инновации, а также на идеи (новации) и новшества. Эти документы должны содержать сроки исполнения отдельных этапов инновационного процесса, а также способы защиты новизны, компенсации за неисполнение сторонами своих обязательств по всем работам – от создания до коммерциализации инновации. Сторонами здесь могут быть инноватор (создатель инновации) и покупатель. Его функции могут быть заменены дилерскими. Важно также учесть порядок документирования новизны путем оформления новшества. Отчасти право на безопасность позволяет гарантировать, что ни та, ни другая сторона не понесет ущерба при передачи части (набора) полномочий другой стороне или при диффузии инновации на рынок. Отсутствие в структуре полномочий этого права на инновационном рынке может привести к потере права собственности на инновацию, к невозможности отслеживания получаемого от реализации инновации многократного дохода, т.е. к нарушению авторских прав, что несет ущерб экономической безопасности новатора или инноватора.

4. Запрещение использования инновации во вред другим

В результате инновационного процесса может быть получена инновация, имеющая регressiveный, деструктивный или даже аморальный характер, а также такая инновация, использование которой может принести вред при неверном или непрофильном ее использовании. К таким инновациям относятся новые наркотики и другие опасные лекарственные средства, яды, химикаты, оружие и взрывные вещества, технологии терминаторного менеджмента и психофизического воздействия, нейролингвисти-

ческого программирования, т.н. «черный» PR и др. Право собственности на подобные инновации, на наш взгляд, должно быть ограничено некоторыми функциями третьей стороны, которая диктует нормы и правила, т.е. институты ограничений. Таким третьим лицом, несомненно, должно выступать государство с его методами законодательства, лицензирования, патентования, системой сертификации товаров и специалистов и прочими мерами, создающими условия ограничения распространения на рынок инноваций, способных принести вред. Данное право собственности, по мнению ряда авторов [5,16,17], с которыми мы полностью согласны, относится к основным правилам существования любого сообщества. Ценность новизны не должна вытеснить действительную ценность ее носителя – инновации – для общества. Безнравственная новизна в цивилизованном обществе неприемлема.

5. Остаточный характер права собственности

Наличие некоторых свойств инновации предполагает, что после прекращения взаимоотношений участников инновационного процесса в связи с истечением сроков договоров (контрактов), либо в связи с исполнением ими определенных условий, и та, и другая стороны освобождаются от тех или иных обязательств данного контракта.

Например, собственник инвестиций может стать собственником инновации только в случае исполнения им обязательств по финансированию указанных в договоре стадий инновационного процесса. Собственник ресурсов при использовании «оболочной» формы инновационной организации приобретает права собственности в качестве инвестора также только при выполнении им обязательств по обеспечению ресурсами. При этом инноватор получает право на использование ресурсов только при условии создания

инновации в оговоренные сроки и с обусловленным качеством. Новации составляют один из неотъемлемых элементов инновационного процесса. Ресурсами владеет инвестор, новациями – инноватор. После создания инновации инноватор по-прежнему обладает тем же набором прав на новацию, что и до заключения контракта по финансированию инновационного процесса, поскольку утратить права на знания, идеи, невозможно. Инновация переходит в собственность инвестора при определенных условиях, но может оставаться в собственности инноватора, что и составляет остаточный характер права собственности. Ряд исследователей [9] считают, что о том, в какой мере то или иное правомочие на вещь принадлежит собственнику, можно судить по тому, насколько его решение предопределяет ее действительное использование. Право управления во многом условно, решение инвестора в отношении инновации изменяется в процессе ее реализации или продвижения на рынок. Независимо от правомочий, которыми наделяются на рынке субъекты сделок по поводу создания и реализации самой инновации, перераспределение реальной собственности происходит только в отношении инновации, но не идеи, которая всегда остается в интеллектуальной собственности новатора. Только он имеет реальное право собственности на идею. Это положение дел способствует научно-техническому прогрессу, являясь его движущей силой, т.к. собственники ресурсов имеют реальный интерес привлечь новаторов для получения результатов их интеллектуального труда. Еще большему прогрессу способствует объединение всех правомочий на все составляющие элементы инновационного процесса в рамках одного субъекта. Так действуют крупные корпорации в сфере наукоемких производств и технологий, где

один субъект является собственником идеи, инвестиций и инноваций. Это единственный пример, где, по нашему мнению, остаточное право не действует. Но здесь очень важно не упрощать роль права в экономической системе. Сложность и неоднозначность ситуации состоит в том, что, с одной стороны, изменение как отдельных институтов права, так и правовой оболочки в целом, может привести к значительным и не всегда предсказуемым последствиям для инновационной сферы. С другой стороны, любые перемены в системе без правового учета экономической ситуации в инновационном рынке и в инновационной сфере в целом могут отторгаться самой системой. Таким образом, главенствующий институт рыночных отношений – институт собственности – в инновационной сфере сформировал целый ряд специфических черт, которые связаны с особенностями объекта права собственности – инновации.

Другие его проявления связаны с особенностями правового регулирования взаимодействия субъектов по отношению к инновации, как объекту собственности. Сложность взаимно отношений участников инновационного процесса предполагает одновременное действие в этой сфере целого ряда законодательных актов. Основным из них, по нашему мнению, являются законы, направленные на защиту авторских и смежных с ними прав, прав потребителей, прав наемных работников, прав государства в инновационной сфере [4,8,9,11].

Институт собственности действует и проявляется в пределах правового поля, определяемого данными и другими законами. В истории любого экономического уклада правовое регулирование было одним из самых действенных элементов управления. В инновационном менеджменте правовое регулирование должно соответство-

вать международным правилам, т.к. рынок новаций и инноваций не воспринимает такие ограничения, как государственные границы. Распространение информации о новации или инновации ограничивается понятием служебной тайны и другими подобными способами защиты информации, выдвигаемыми интересами собственника на инновации или новации. Порядок налогообложения инвестиций определен положениями налогового кодекса РФ, основные подходы которого создают или не создают заинтересованности инвестора в финансировании инновационного процесса, его безопасность гарантирована законами и положениями, относящимися к хозяйственному и коммерческому праву. Известно, что собственные инвестиции возможны только за счет прибыли, подлежащей распределению, т.е. за счет той самой прибыли, которая капитализируется. При вариантах заимствования (привлечения инвесторов) положение не меняется, т.к. к текущим затратам возможно отнести только уплачиваемые проценты в пределах установленных нормативов. Однако это не актуально при венчурном или «оболочном» финансировании. Поэтому экономическая целесообразность привлечения инвестиций возникает тогда, когда эффект от инвестиций в инновацию превышает затраты, связанные с налогообложением этой части прибыли. Существующая система поддержки инновационного бизнеса не всегда эффективна, поскольку предполагает выполнение ряда условий. Трудовые отношения в инновационной сфере регулируются на базе основных положений Трудового кодекса РФ.

Собственники новаций, инвестиций и инноваций участвуют в конкуренции на инновационном рынке, однако их действия ограничиваются институциональной средой и в особенности институтом собственности

сти, который выступает самым сильным регулятором трудовых отношений в инновационной организации.

В целом особенности правового регулирования взаимоотношений участников инновационного процесса можно сформулировать следующим образом:

- в сфере инновационной деятельности действуют одновременно несколько законодательных положений и нормативных документов

- существующие для инновационной сферы льготы также определены несколькими законодательными актами, важнейшим из которых является Налоговый Кодекс РФ

- трудовые отношения участников инновационного процесса также имеют свой порядок государственного регулирования

- инновации должны отвечать требованиям международного права в области авторских и иных прав, а также промышленной безопасности.

Особенности проявления института собственности в области регулирования взаимоотношений участников инновационного процесса в значительной степени зависят от его влияния на решения, принимаемые в связи с поведением конкурентов. Внешняя среда инновационных предприятий в большей степени в сравнении с другими элементами этой среды определяется конкурентами. Действия конкурентов на инновационном рынке определяют распределение инвестиций, могут обеспечить лидерство, очередность получения новизны. Их действия могут привести также к потере научно-технических, технологических и финансовых преимуществ, поскольку в инновационном соперничестве важно преимущество во времени. Не менее важно своевременное принятие решения об изменениях в направлениях исследований и инвестирования в том случае, если лидирующие

позиции утрачены вследствие упреждающих действий на инновационном рынке конкурирующих инновационных организаций. Как правило, подобные корректирующие решения принимаются собственником ресурсов. Поэтому институт собственности действует как фактор, определяющий научно-техническую, продуктovую и другие функциональные стратегии инноваторов. Изменения во внешней среде меняют так называемый «инновационный заказ», т.е. потребность общества в инновации.

II Институт контракта

Не менее значительное влияние на деятельность инноваторов и инвесторов оказывает форма институционального устройства, принятая в инновационной сфере. Наиболее распространенной формой здесь является контрактная.

Взаимоотношения покупателя (клиента, заказчика) и продавца любого товара, в т.ч. инновации, в рыночной среде строятся преимущественно на основе контракта, цель которого – уменьшение трансакционных издержек. Так, в случае с инновационными организациями величина трансакций зависит от вложения средств (продавца, покупателя) в специфические трансакционные активы – приобретение или создание научно-исследовательского оборудования, средств накопления, хранения и обработки информации, опытные производственные мощности, испытательные мощности, маркетинговые подразделения, подразделения безопасности и т.д.

Смысл контракта состоит не только в оформлении прав и обязанностей сторон-участников инновационного процесса, а также величины компенсаций за потери (санкций), порядка внесения изменений в контракт в случае изменений целей инвесторов или инноваторов и пр., но, прежде все-

го, в том, что он определяет собственника инновации после осуществления всего процесса ее создания. Технология распространения инновации на рынок является прерогативой собственника инновации. Как уже отмечалось выше, им может быть инвестор, либо инноватор. Аспекты их взаимоотношений также отражаются в контрактах, действующих в рамках правового поля. Использование института контракта обеспечивает возможность предусмотреть все возможные ситуации.

Контракт как основа институционального устройства в рыночной экономике действует и во взаимоотношениях государственных структур, в т.ч. регионального и федерального уровней, как участников инвестиционного процесса, или как субъектов регулирования инвестиционной деятельности, в тех случаях, когда действует заказ на инновации, за счет государственных инвестиций.

Важная особенность контрактной системы состоит в том, что границы фирмы не являются жесткими, при смене задач и технологий меняются характеристики трансакций, и это может вести и приводить к изменениям в структуре управления всем процессом. В состав такой контрактной структуры, как правило, входят на основе интеграции собственности необходимые подразделения различных компаний. Пример подобной интеграции – создание картелей, корпораций, консорциумов, временных творческих объединений, технопарков, технополисов, научно-технических комплексов (НТК) и других форм инновационных объединений.

На контрактной основе возможно формирование эффективного действующих, быстро реагирующих на смену конъюнктуры рынка, конкурентоспособных инновационных структур.

Конкуренция все настоятельнее диктует необходимость

консолидации прежде всего «слабых» участников рынка, для которых некоторое ограничение свободы компенсируется стабилизацией позиций на рынке, улучшением результатов хозяйствования, сокращением издержек трансакций. При этом, чем неблагоприятнее будет складываться рыночная конъюнктура, тем больше будет потребность во взаимодействии. Создание структур картельного типа рассматривается специалистами как реальная возможность совершенствования механизма управления инновационным комплексом с целью кардинальной его перестройки и переориентации на высокую эффективность функционирования в рыночных условиях.

III Институт цены

Институт цены в современной рыночной институциональной среде является также базовым институтом, действия которого связано с проявлением одного из важнейших законов рынка.

В инновационном менеджменте институт цены отражает целый ряд происходящих в инновационной сфере процессов.

В первую очередь речь идет о принципах ценообразования на специфический товар – инновацию.

К основным принципам ценообразования в этом сегменте можно отнести:

- ориентацию на полную компенсацию затрат всех участников инновационного процесса на всех его стадиях,

- ориентацию на извлечение максимального единовременного дохода от реализации инновации за счет уникальности или особой ценности новации, новшества и инновации,

- ориентация на многократное возмещение затрат на создание инновации за счет широкой диффузии инновации на рынок.

- ориентация на социальную значимость инновации.

- ориентация на частичную компенсацию затрат на инновацию в случае наличия отличного от коммерческого эффекта.

Ориентация на полную компенсацию всех затрат, связанных с осуществлением всех стадий инновационного процесса всеми его участниками связана с необходимостью учета целого ряда особенностей проявления института цены. Такими особенностями являются, по нашему мнению:

- необходимость учета в текущей деятельности инноватора части капитальных затрат на инновацию (в составе приведенных затрат)

- необходимость учета изменения стоимости денег за период времени, требуемый для осуществления инновационного процесса (за счет дисконтирования)

- необходимость учета возможного несинхронного конъюнктурного колебания цен на ресурсы, потребляемые различными участниками инновационного процесса

- необходимость учета спроса на инновацию и возможность колебания цены на нее в пределах «запаса прочности».

- необходимость учета возможного разделения инновации на приемлемые части с целью увеличения дохода.

Институт цены в инновационной сфере претерпевает значительную модификацию на каждом из этапов инновационного процесса. На стадии новации имеют существенное значение цена новации как денежный эквивалент перспективной полезности идеи.

При этом полезность означает прежде всего способность удовлетворять определенный спрос для потребителя идеи – следующего участника инновационного процесса. Этим следующим участником может быть другая инновационная организация, но может сложиться такая ситуация, когда инновация разрабатывается от нача-

ла возникновения идеи до ее коммерциализации в рамках одной организации. В таком случае цена инновации включает кроме научной полезности также затрат на осуществление НИР и ОКР. Денежный эквивалент полезности новации в таких условиях быть может многократно выше фактических затрат на осуществление НИР. Подобная ситуация может возникнуть, когда в качестве новации возникает актуальная идея в области техники, медицины, теоретических исследований, открытий, имеющих большое научное и прикладное значение. Примерами таких высокоценных идей выступают новые методы поиска принципов действия измерительных приборов в физике, методики и технологии получения новых лекарственных препаратов, переработки отходов, получение новых конструкционных материалов, средств коммуникаций, вычислительных программ, информационных технологий и т.п. Иными словами, некоторые идеи возможно очень «дорого продать». Это же означает, что акт купли-продажи фактически состоится. Но это означает, что высокая цена идеи будет впоследствии включена в общую цену конечного результата внедрения новшества, т.е. инновации.

Говоря о новшествах, как промежуточной стадии инновационного процесса между новацией и инновацией, можно также отметить, что некоторые особенности, связанные с возможностью очень высокой ликвидности таких форм новшеств, как лицензия (право), патент, ноу-хау, и другие подобные формы, означающие оформленные должным образом права на интеллектуальную собственность. Высокая ценность этих прав отражается в цене на новшество, которая формирует и высокую цену на конечную инновацию. Таким образом, институт цены в инновационном менеджменте отличается осо-

бенным составом и методикой формирования качественных и количественных оценок важнейших компонентов цены. Эта методика делает возможным получение единовременного очень высокого дохода в инновационной сфере. Высокая цена идеи и новшества может означать особенно крупные затраты на их приобретение в случае, если дальнейшие стадии инновационного процесса исполняются другими инновационными организациями, которые в качестве конечной цели определяют не разработку идеи, а получение результирующей инновации и ее диффузию на рынок. Это делает инновационный процесс очень капиталоемким, но в случае успешной реализации инновации позволяет обеспечить многократную окупаемость затрат на весь инновационный процесс. Однако, при этом инвестор или фирма-инноватор вынуждены включать в цену затраты на компенсацию рисков и неопределенности.

Институт цены приобретает несколько иную трактовку при специфических формах организации инновационного процесса - с участием венчурного капитала или так называемого «оболочного» метод финансирования. Цена на инновацию в случае использования венчурного кредита не связана с затратами инноватора. При ее реализации необходимо компенсировать затраты на осуществление инновационного процесса путем полной передачи венчурному инвестору всей получаемой в результате реализации прибыли. Эта прибыль может возместить затраты инвестора в расчетный срок. Если действие факторов внешней среды снижает эффективность процесса реализации инновации, т.е. прибыль получается в меньшем объеме, цена может выступать объектом регулирования со стороны инвестора или продавца. Альтернативой повышения цен является увеличение срока окупаемости венчурного капитала, инвести-

рованного в инновационный процесс. Это решение не всегда приемлемо, поскольку влияет на обеспеченность следующей стадии цикла товара инвестициями. Рассинхронизация периодов спада объемов реализации инновации как товара и нового цикла инвестирования с целью дальнейшего развития инновационного процесса для получения более современного, а следовательно, экономически более эффективного товара – модифицированной инновации. К тому же срок морального старения инновации может оказаться очень коротким. Институт цены в таком инновационном процессе несет более значительную нагрузку – обеспечение источника инвестиций для венчурного участника процесса. Эта функция цены предполагает более глубокое и точное прогнозирования цикла товара и включение в состав цены компонента, связанного с неопределенностью процесса реализации (коммерциализации) инновации.

При использовании так называемого «оболочного» метода финансирования меняются формы и порядок взаимоотношений участников инновационного процесса по поводу собственности на инновацию. Спецификация собственности привносит свои особенности в проявлениях и действиях института цены. При оформлении взаимоотношений участников инновационного процесса с использованием оболочной фирмы, каких бы усилий и затрат труда со стороны инноватора это ни потребовало, собственником инновации становится собственник ресурсов – оболочная фирма. Ее ценовая политика будет определять характер и уровень цен, способы проявления института цен. Факторы, определяющие эту политику различны. Они зависят от характера инновации, степени ее новизны, области применения, целей оболочной фирмы на рынке. Институт цены задает

иные правила, уровень цены на инновацию должен соответствовать намерениям и предпочтениям оболочной фирмы и ее политики в области ресурсного обеспечения других инновационных организаций, расширения участия в инновационном процессе с другими инноваторами стратегии продвижения инновации на рынок. Цена как институт рынка, таким образом, во многом определяя взаимоотношения субъектов рынка, зависит от проявления и действия института собственности во взаимоотношениях участников инновационного процесса. Определение цены на результат инновационного процесса – ключевой момент деятельности оболочной фирмы. В рыночной экономике цена – результат конъюнктурных колебаний спроса и предложения. В инновационном процессе спрос существует устойчиво и постоянно, в противном случае инновация не создавалась бы. Однако, ситуация, когда предложение значительно превышает спрос на инновации также возможна.

При ориентации на многократное возмещение затрат инноваторов (т.е. возмещение, осуществляющееся несколько раз за счет продажи большого числа предметов инновации) цена единицы товара – инновации может быть ниже фактических затрат на ее создание. Компенсация затрат осуществляется за счет оборота, т.к. затраты на процесс реализации инновации значительно ниже затрат на собственно инновацию.

Ориентация на социальную значимость инновации добавляет к ее цене социальную компоненту, содержащую возможность удовлетворять спрос на социальный эффект т.е. увеличивает цену. Однако, может быть противоположная ситуация, когда путем регулирования со стороны органов государственного управления цена на инновацию, как на социально значимую, устанавливается ниже, чем себестоимость. Такая

цена означает потери для инноваторов, которые могут компенсироваться заинтересованной в инновации стороной – например, местным бюджетом. К таким инновациям относятся новые виды лекарственных препаратов, сельскохозяйственная продукция, продукты питания местного производства, детское питание, изделия медицинского назначения и другие товары, предназначенные для поддержки социальных программ.

IV Институт налога

Современная российская налоговая система содержит ряд подходов, обеспечивающих некоторые льготы инноваторам. Следует отметить, что налоги по определению должны быть контролирующими, ограничивающими, либо стимулирующими институтами, используемыми государством для целей формирования бюджетов различного уровня, а не источником льгот.

Однако, необходимо признать, что организационные инноваторы находятся в более сложных условиях по сравнению с другими участниками товарного рынка. Как уже отмечалось, инновационная сфера включает более сложное с организационной точки зрения и более капиталоемкие элементы – такие как рынок новаций, инноваций и инвестиций. Организация деятельности таких участников рынка требует дополнительных в сравнении со средними, либо иначе определяемыхми как общественно необходимых затрат. Эти участники рынка вынуждены осуществлять дополнительные затраты, отдача которых зачастую отстоит от их осуществления на весьма значительное время, называемое инвестиционным или инновационным лагом. С точки зрения экономической эффективности происходит фактическое «замораживание» достаточно больших ресурсов, в т.ч. финансовых.

Для инноваторов представляется целесообразным частичный пересмотр подходов к формированию налоговой политики, осуществляющей государством по отношению к разработчикам инноваций, т.е. определяемой извне. Направлениями изменений этих подходов, на наш взгляд, могут стать

- изменение методики определения налогооблагаемой базы по налогу на имущество.

Для осуществления стадий новации (НИР и ОКР) некоторая часть инновационных организаций использует лизинговое имущество, либо арендованное на других, отличных от лизинга, условиях. В этом случае принципы налогообложения меняются, делая долгосрочную аренду выгодной для инноваторов. Однако, существует ряд участников инновационного процесса, которые для достижения целей на том или ином этапе этого процесса используют добровольно объединенное имущество различных участников – в рамках альянсов, технопарков и других форм организации инновационной деятельности. Весьма желательно освобождение этого временно объединенного имущества от налогообложения, хотя бы на определенный срок, приближенный к расчетному сроку окупаемости инвестиций. Идеальный вариант – полное освобождение инноваторов от уплаты налога на имущество, используемого для научных (как предпринимательских, так и некоммерческих) исследований, испытаний, опытного производства и прочих операций, осуществляемых в рамках инновационного процесса.

- Изменение подходов к налогообложению доходов физических лиц от реализации новшеств.

Речь идет о том, что ряд новшеств изначально предназначены для продажи именно на этой стадии. Это налогообложение должно быть стимулирующим.

Дальнейшее развитие инно-

вационного процесса вследствие передачи собственности на новшество может быть приостановлено замедлено или ускорено, в зависимости от целей нового собственника. В связи с этим получение достаточного эффекта, способно окупить инвестиции и текущие затраты на создание инновации может быть существенно отложено во времени. Это не согласовывается с обязанностью продавца новшества оплатить налог с дохода в

момент продажи. На наш взгляд, этот налог необходимо взыскивать после того, как новшество будет реализовано в качестве инновации, и эта инновация будет приносить доход. Свидетельством этого момента может быть акт приемки-передачи научно-технической продукции по широко известной стандартной форме. Возможно, целесообразно также установить льготный срок на взимание подоходного налога с

продавца новации. Иными словами, необходимо создание условий, стимулирующих скорейшее внедрение новшества и превращения его в новацию. Институт налогов, таким образом, способен создать механизм внедрения инноваций. Кроме того, для физических лиц, работающих в составе инновационного коллектива должны действовать стимулирующие налоговые механизмы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Буйная Е.В., Бияков О.А.* Спецификация прав собственности на рынке труда. Вестник КузГТУ № 5, Кемерово 2001
2. Инновационный менеджмент Справочное пособие/Под ред. П.Н.Завлина, А.К Казанцева, Л.Э. Миндели. - СПб.: Наука, 1998.
3. *Капелюшников Р.И.* Экономический теория прав собственности. - М.: ИМЭМО, 1990.-141 с.
4. Конкурентное право Российской Федерации: Учебн. Пособие для ВУЗов/Н.В. Васильев, Ю.Ю. Горячева, Н.Г. Доронина и др. - М.: Логос, 1999.
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Официальное издание, в. Минэкономики РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21 июня 1999 г. - М.: Экономика, 2000.
6. Постановление правительства РФ «О фонде содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере» от 3 февраля 1994 г., № 65 - в ред. Постановления Правительства РФ от 12 декабря 1995 г., № 1213.
7. Постановление Правительства РФ «Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития РФ и положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета-развития РФ» от 22 октября 1997 г., № 1470.
8. Права на результаты интеллектуальной деятельности. Авторское право. Патентное право. Другие исключительные права. Сб-к норм. Актов. -М.: ДЕ-ЮРЕ, 1994.
9. Указ Президента РФ «О неотложных мерах по сохранению научно-технического потенциала Российской Федерации» от 27 апреля 1992 г., № 426.
10. *Фатхутдинов Р.А.* Инновационный менеджмент: Учебник. - М.: ЗАО «Бизнес-Школа «Интел-Синтез», 2000.
11. Федеральный закон РФ «О науке и государственной научно-технической политике» от 23 августа 1996 г., № 127-ФЗ.
12. *Хайек Ф.А.* Пагубная самодеятельность. - М.: Новости-1992.- 304 с.
13. *Хейне П.* Экономический образ мышления. - М.: ИМЭМО, 1993.-113 с.
14. *Хучек М.* Инновации на предприятиях и их внедрение. - М.: Луч. 1992.
15. *Чечикова И.Н.* Менеджмент. Учебник. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1994.
16. *Шумпетер И.* Теория экономического развития. - М.: прогресс, 1982.
17. *Demsetz H.* Toward a theory of property rights. - N. Y.: 1981
18. *Honore A.M.* Ownership. - In.: Oxford essays in jurisprudence. Ed. By Guest A. W., Oxford: 1961.

Автор статьи:

Исупова
Ольга Алексеевна
- канд.экон.наук, доц. каф. вычислительной техники и информационных технологий