

РОЛЬ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Н.П. Хвесеня, кандидат экономических наук, доцент
(Белорусский государственный университет)*

Современная экономика характеризуется перемещением конкурентной борьбы в сферу инновационной деятельности. Была осознана значимость инноваций на государственном уровне в нашей стране. На III Всебелорусском народном собрании Президент страны А.Г. Лукашенко определил направление устойчивого социально-экономического развития и повышения качества жизни народа — это инновационное развитие.

Принятая в начале 2007 года Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 годы предусматривает решение ряда задач перехода к экономике инновационного типа, в т. ч. и развитие инновационного предпринимательства. В стране работают 300 малых предприятий, специализирующихся в области новых и высоких технологий [3, с. 6]. Однако за последние пять лет не наблюдается динамика их увеличения.

Малые предприятия в сфере производства инновационной продукции менее эффективны по отношению к отраслям экономики. Так, в 2006 г. объем отгруженной инновационной продукции в расчете на 1 рубль затрат на технологические инновации у данных субъектов в промышленности составил 2,6 рубля, а в экономике в целом — 2,9 рубля. Доля отгрузки инновационной продукции в общем объеме отгрузки уменьшилась за 2 года с 23,5 млрд рублей до 22,6 млрд руб., т. е. на 0,9 процентных пункта. Темпы роста затрат на технологические инновации в 1,5 раза ниже, чем в отраслях экономики [3, с. 220–221]. Показатели отражают вялость инновационной деятельности в сфере малого предпринимательства.

Используя методологию институционализма, проанализируем факторы и условия развития малого предпринимательства, необходимые и достаточные условия развития малых инновационных фирм. Предприятия в институциональной исследовательской традиции появляются тогда, когда издержки рыночных трансакций оказываются ниже внутрифирменных издержек.

Для выявления причин появления малых инновационных фирм воспользуемся подходом О. Уильямсона. Он выделил основные параметры трансакционных издержек. Это степень неопределенности (V), частота совершения сделки (O) и степень спецификации активов (SA) [1, с. 127]. Функциональную зависимость можно представить с помощью формулы: $TC = F(V, O, SA)$. Применим эти параметры к анализу появления инновационных фирм.

Может ли неопределенность выступать в качестве фактора появления инновационных структур? Возможность получения неблагоприятного исхода столь высока, что индивиды не желают брать на себя полную материальную и финансовую ответственность по созданию и функционированию инновационных фирм. Так из 10 изделий научно-технического новшества только 2 приносят коммерческий успех (цит. по [2, с. 48]). Зарубежная практика показывает, что инновационный процесс не протекает спонтанно, а напрямую связан с участием государственных структур. Вывод: не существует прямой зависимости фактора неопределенности и вероятности образования предпринимательских структур, а наоборот, чем выше риск, тем меньше шансов к инновационной деятельности.

Второй фактор, который объясняет вариации в трансакционных издержках, — это частота совершения сделки.

Производство и продажа новой продукции — это совершение единичных сделок с недостаточно изученными участниками рынка. Велик оппортунизм и фиаско бизнеса. Вывод: параметр — частота совершения сделки — не объясняет появление инновационных структур.

Третий фактор, влияющий на выбор организационной структуры и величину издержек, — это степень специфичности используемых активов. Различают специфичность по месту расположения, физическую специфичность (дизайн, редкое сырье, комплектующие), целевые активы (для конкретного потребителя), человеческие активы (специфические знания и навыки), торговые марки (репутация), специфичность по времени.

Специфические активы уменьшают варианты альтернативного применения, создавая стимулы к оппортунистическому поведению. Использование специфичных активов может обеспечить квазиренду, т. е. повышение ценности актива над доходом от его наилучшего альтернативного применения.

Представляется, что эта детерминанта напрямую объясняет появление инновационной фирмы. «...По мере роста специфичности активов и размеров присваиваемой квазиренды (и, следовательно, потенциального выигрыша от оппортунистического поведения) издержки контрактации будут расти быстрее, чем издержки вертикальной интеграции. Поэтому, при прочих равных условиях, мы будем чаще наблюдать случаи вертикальной интеграции» — сделали предсказание Клейн и его коллеги [1, с. 129].

Подведем итог вышеизложенному. Функция общих издержек для инновационной фирмы может быть представлена следующим образом:

$$TC = F(V, SA).$$

Наряду с факторами, напрямую влияющими на появление инновационной фирмы и величину общих издержек, опосредованное действие оказывает институциональная среда: клиентурные рынки, рыночная инфраструктура, правовое поле, в т. ч. институт использования и защиты прав на объекты интеллектуальной собственности (см. рис. 1).

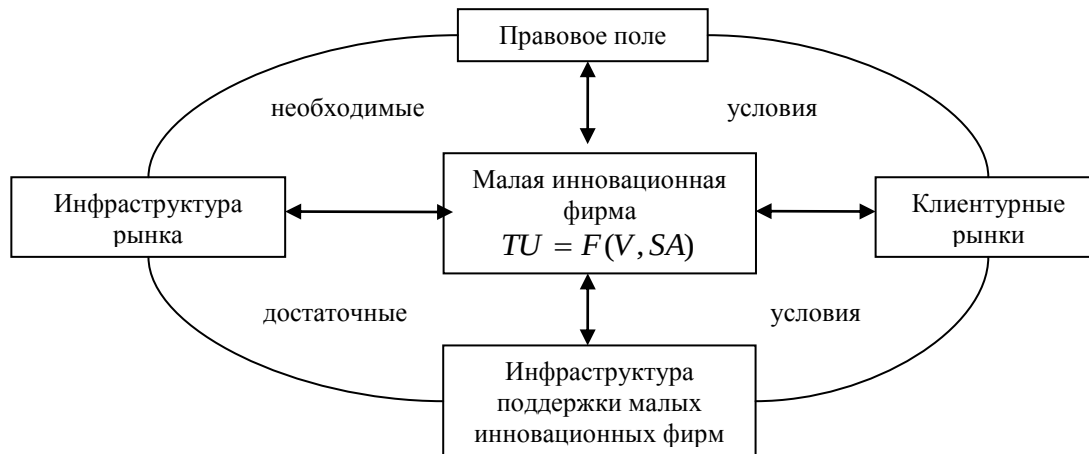


Рис. 1. Необходимые и достаточные условия развития малых инновационных фирм

Деятельность белорусского государства и зарубежный опыт показывает необходимость создания динамично развивающейся национальной инновационной системы, сочетающей в себе рынок, конкурентную среду и эффективную государственную инновационную политику.

Литература

1. Институциональная экономики: учебник / под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М, 2007. 704 с.
2. Лемещенко, П.С. Политэкономика инновационного развития, или к фундаментальной загадке капитала / П.С. Лемещенко // Наука и инвестиции. 2008. № 1. С. 42–50.
3. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2006 года: Аналитический доклад / А.Н. Коршунов [и др.]. Минск: ГУ БелИСА, 2007. 316 с.