

РЫНОЧНЫЕ ПРОЦЕССЫ В СФЕРЕ НИОКР: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Г.И. Олехнович, проф. Белорусского государственного экономического университета, докт. экон. наук, член-корр. Академии экономических наук и предпринимательской деятельности России, galina_f25@mail.ru

В условиях глобализации современные методы изучения объектов интеллектуальной собственности (ОИС) отличаются широким спектром теоретических подходов. Однако исследования институционального аспекта в анализе экономических процессов, протекающих в сфере НИОКР в большинстве случаев носят фрагментарный характер и слабо взаимосвязаны с поэтапностью в реализации результатов научных исследований. Предлагаемая читателю статья в определенной степени восполняет этот пробел.

Ключевые слова: объекты интеллектуальной собственности, институциональная среда, баланс общественного производства, рынка ОИС, регулятивные принципы (формальные и неформальные), комплементарность институтов.

MARKET PROCESSES IN R&D: THE INSTITUTIONAL ASPECT

G.I. Olehnovich, Professor, Belarusian State Economic University, Ph.D. of Economics, Corresponding Member of the Academy of Economic Sciences and Entrepreneurship of Russia, galina_f25@mail.ru

In conditions of globalization, the modern methods of studying the objects of intellectual property (IPO) are characterized by a wide range of theoretical approaches. However, studies on the institutional aspects in the analysis of economic processes in R&D are in most cases, fragmented and poorly correlated with the phasing in the implementation of research results. This article, to a certain extent, fills this gap.

Keywords: intellectual property, institutional environment, the balance of social production, IPO market, regulatory principles (formal and informal), the complementarity of institutions.

Как сделать переходную экономику более восприимчивой к инновациям вообще и научным в частности? Так примерно звучит сегодня одна из многочисленных проблем, относящихся к сфере научно-технической и технологической политики в странах СНГ.

В условиях советской системы преобладал, как известно, «лоскутный» подход к проблеме научно-технического прогресса, т. е. у руководства страны вдруг «просыпался» интерес к определенным направлениям научно-технического прогресса, продиктованный, как правило, политикой. Достаточно вспомнить хорошо известные лозунги: «Советская власть есть электрификация и химизация всей страны», «Даешь мелиорацию» и т. д. Но единой платформы с отработанной институциональной основой для развития и внедрения научных, технических, технологических и прочих инноваций в странах СНГ не было и нет до сих пор.

Сфера НИОКР в первую очередь определяет поступательное движение национальной экономики в целом (включая ее институциональную систему) к научно-техническому, технологическому, инновационному прогрессу, который призван в конечном счете обеспечить баланс общественного производства. Но достичь эту цель практически невозможно, пока не будут определены место, роль и функции каждого элемента институциональной системы в процессе рыночных преобразований сферы НИОКР. Важно отрегулировать взаимосвязи между ними по поводу производства, обмена, распределения и потребления объектов ин-

интеллектуальной собственности (далее везде – ОИС), выступающих в качестве товара. Именно такие взаимосвязи обеспечивают полноту и «сбалансированный характер всей национальной экономики» [1].

Развитие рыночных отношений происходит не только через процессы разгосударствления, приватизации или создания рыночной инфраструктуры, но и через формирование рынка объектов интеллектуальной собственности (РОИС) как весьма специфической структурной единицы, во многом определяющей темпы самого научно-технического и технологического прогресса.

Рынок продукции интеллектуального труда серьезно отличается от рынка традиционных товаров. Отличие здесь содержится уже в характеристиках самого товара, будь это продукция, услуги или работы. Все они, как правило, уникальные, чаще всего дорогостоящие, поскольку на их производство затрачен высококвалифицированный интеллектуальный труд. Отсюда вытекают и специфические особенности такого рынка:

- он всегда новый, как правило, быстро растущий;
- это рынок малоэластичный, т. к. результат интеллектуального труда, выступающий в качестве товара, обычно не имеет аналогов, а потому независим и практически незаменим. Следовательно, ценовые установки оказывают на объем реализации ограниченное воздействие;

- на таком рынке практически отсутствует конкуренция в результате монополии на ОИС, которую гарантирует патентная или лицензионная защита;

- реализация продукта интеллектуального труда требует серьезного предварительного рыночного анализа тенденций спроса на него, но не в одном сегменте рынка, как обычно, а в нескольких сегментах сразу, с обязательной грамотно поставленной рекламой, а также возможного объема продаж, с обязательной гарантией производителя предоставить покупателю услуги послепродажного сервиса, а также с учетом интеллектуального (инновационного) потенциала самого покупателя – как институционального, так и индивидуального [2].

Однако самая отличительная черта рынка объектов интеллектуальной собственности проявляется в специфике заключаемых сделок, поскольку в качестве товара здесь выступают *исключительные права на ОИС*. Но форма всегда имеет относительную самостоятельность к своему содержанию. Поэтому, когда эти права становятся предметом купли-продажи, то на сцену выходят их потребительские свойства: объем предлагаемых прав, их обремененность правами других лиц, сложность и ресурсоемкость независимого приобретения имеющихся прав и др. Такого рода характеристики существенно влияют как на стоимость ОИС, так и на его рыночную оценку.

Невзирая на рыночную монополию (действуют сроки патентной защиты) объекты интеллектуальной собственности, предлагаемые в качестве товара имеют ограниченный характер своей товарной формы, поскольку превращаются в товар не сразу, а только тогда, когда служба маркетинга, выявляя его чисто прикладное коммерческое значение через анализ потребительских свойств, формирует спрос на данный товар, что, отметим, требует и серьезных усилий, и средств, и времени.

Более того, товарность этой продукции не обнаруживается до тех пор, пока авторы интеллектуальной разработки (творческие группы, коллективы, новаторы, специалисты, ученые, изобретатели и др.) включены в структуру действующего производителя (предприятие, компания, фирма), т. к. в данном случае результаты их интеллектуальной деятельности, т. е. сами ОИС носят промежуточный характер.

Большую роль для успеха на таком рынке играет, конечно, и уровень конкурентной способности самих ОИС, который определяется по ряду признаков, а именно: степень правовой (патентной) защиты, наличие (или отсутствие) товарного знака, технический уровень по национальному или международному стандарту, функции на рынке (новый тип продукции, либо новые свойства продукции, либо аналог хорошо известной продукции) и т. д.

Конечно, наибольший интерес вызывает всегда *рынок технологий*, особенно вкупе с такими видами услуг, как консалтинг, инжиниринг, лизинг, предпродажное и послепродажное обслуживание, сервисное обслуживание продукции, выпускаемой по продаваемой технологии и т. д. Этот рынок отличается от рынка традиционных товаров *высокой степенью монополизации*, поскольку практически все товары, выступающие здесь, имеют патентную защиту; *высокой нормой прибыли* (в силу серьезной разницы между себестоимостью ОИС и ценой лицензии, которая определяется долей будущего дохода тех, кто покупает право на использование результатов ОИС); *многoletними и глубокими связями между продавцом и покупателем* (которые зачастую становятся партнерами по бизнесу); *непредсказуемостью поведения покупателя* (например, согласно мировой статистике, из каждых 5-ти товаров рыночной новизны, поступающих на рынки (с учетом всех затрат по предварительно проведенным маркетинговым исследованиям ожидаемого спроса) окупается только один. Но прибыль, получаемая в этом случае, покрывает расходы по всем 5-ти товарам); *непредсказуемостью самой рыночной конъюнктуры* (так в товар, приносящий коммерческий успех, превращается не более 10–15 % от предлагаемых вариантов).

Есть еще одна немаловажная деталь в поведении субъектов данного рынка: если реальный или потенциальный покупатель технологически нового продукта способен вступать с его автором в диалог, то процесс реализации пойдет намного быстрее, хотя на практике это происходит достаточно редко. Здесь надо различать понятия «технологический толчок» и «рыночное вытягивание». В первом случае («технологический толчок») мы сталкиваемся с такой ситуацией, когда новатор в упоении от своего изобретения, ноу-хау и т. д. и не сомневается в коммерческом успехе своего детища. Во втором случае («рыночное вытягивание») новатор, как продавец, хорошо знаком со спецификой РОИС, легко идентифицирует необходимый этому рынку товар [3].

«Рыночное вытягивание» (хотя это и может показаться странным) лучше «технологического толчка». Оно нередко выглядит своего рода кавалером, опекающим «толкателей» интеллектуального товара: если масса денежных средств потрачена на продвижение и развитие рынка, то такие усилия как правило приводят к успеху. Грехи, совершаемые за счет слишком большого «вытягивания рынка» не так смертельны, как те, которые совершают «технологические толкатели». Поэтому любому инвестору очень важно понять суть различий в цепочке: интеллектуальный продукт – товар – рынок.

И еще один немаловажный момент – основные экономические показатели (затраты, доходы, прибыль и т. д.) входят в практику производства интеллектуального продукта достаточно быстро. А вот понимание специфики законов развития рыночного процесса реализации этого продукта, как, впрочем, и теснейшей взаимосвязи этого процесса с институциональной основой реализации приходит далеко не сразу [4].

Нельзя при анализе специфики рынка ОИС сбрасывать со счета и такие факторы, как дифференциация самого рынка – национальный, региональный или международный; как продуктовая диверсификация экспорта, уровень которой на данный момент во всех постсоветских странах очень низкий (например, в России он в 11,5 раза меньше, чем в странах северной Африки, в 12,5 раза меньше, чем в странах южной Америки, в 25 раз меньше, чем в странах Западной Европы) как ожидаемая острота конкуренции – наличие конкурентов с сильной позицией, слабой позицией, позицией аутсайдера и т. д.

Поэтому в целом результаты выхода на рынок ОИС всегда проблематичны. Тем не менее, не только мировая практика, но свои, отечественные, хотя и немногочисленные, к сожалению, примеры убеждают, что грамотное использование собственных интеллектуальных наработок может обеспечить новатору стабильную нишу на рынке и способность эффективно работать.

В качестве примера приведу деятельность малой научно-внедренческой производственной фирмы «Эпаз» (г. Лида), производящей инструмент для шлифовки мрамора, которая нашла оптимальный вариант использования своего основного богатства – интеллекта моло-

дых сотрудников. Поверить в это и сегодня непросто, ибо в нас сидит еще глубоко укоренившийся «совковский» стереотип мышления, который приучил считать ценным только то, что можно потрогать руками и продать с явной и быстрой выгодой как материальную собственность.

Но факт есть факт – оказывается, даже малое научно-внедренческое предприятие может зарабатывать не только на жизнь, но и на свое успешное развитие. Сформировав уставной капитал собственными патентами на изобретения и программные продукты, фирма «Эпаз» еще в конце 90-х гг. получила максимальный эффект от внедрения и эксплуатации объектов своей интеллектуальной собственности в виде нематериальных активов (в бухгалтерии, как известно, продукт интеллектуальной собственности относится к категории нематериальных активов и зачисляется на балансовый счет «04»), направляя на развитие своего производства не менее 45–48 % прибыли. При этом, на социальные нужды коллектива направлялось 15–20 %.

В чем же причина успеха людских новаторов? Прежде всего в высоком научном уровне разработанных ими технических и технологических решений и в спросе на предлагаемую ими продукцию, который они умело формируют на протяжении всех этих лет, имея среди заказчиков банки, фирмы, связанные с жилищным и промышленным строительством, получая заказы из Венгрии, Чехии и Болгарии.

Фирма «Эпаз» не приобретает нематериальные активы, а сама создает их. Уникально и то, что ее уставной фонд формировался в момент перехода предприятия из государственной формы собственности в коллективную. Выкупив необходимое имущество, фирма заявила об увеличении размера уставного фонда на величину стоимости своих патентов, ноу-хау, программного обеспечения. Инфляция и идущая вслед за ней переоценка активов позволяют этой величине заметно «подрастать». Ну а поскольку государство практически пока не работало механизм учета такого роста, он создается на местах.

Ежемесячно начисляемый моральный износ нематериальных активов включается в цену продукции и покрывается деньгами в виде выручки от ее реализации. За счет добавления амортизации нематериальных активов отпускная цена увеличилась на 25 %, что привело к увеличению чистой прибыли и чистой зарплаты с 25,5% до более чем 37 % – в 1,5 раза. Оседая на расчетном счету предприятия, эти средства затем направляются на развитие самого производства (новейшее оборудование, технологии, обучение кадров, установление деловых контактов с дальним и ближним зарубежьем, решение социальных проблем коллектива), а главное – на материальное поощрение авторов используемых изобретений, своих новаторов и рационализаторов.

Конечно, руководство фирмы прекрасно понимает, что увеличивая свой уставной капитал, они берут на себя и материальную ответственность за свое производство, и способность своевременно отвечать по обязательствам и долгам. А увеличивать цену своей продукции на сумму износа нематериальных активов можно только при одном жестком условии – портфель заказов должен быть полон и заказчики должны быть готовы оплатить поставляемую им продукцию.

Таким образом, при анализе развития экономических (прежде всего рыночных) отношений в сфере НИОКР, подчеркнем два наиболее существенных момента, которые непосредственно касаются этой проблемы в целом и тесно связаны между собой, а именно:

Во-первых, для формирования рынка ОИС *необходимо постоянное изучение структуры, направлений, объема и тенденций развития рыночного спроса на интеллектуальную продукцию и услуги*. Многие экономисты Запада вполне обоснованно считают, что своевременный учет тенденций рыночного спроса является для любого вида производства (тем более информационного) проблемой более важной, чем весь его научно-технический и технологический потенциал. Например, какой процент инноваций стимулирован непосредственно рынком, а какой – лично обществом в лице индивида, трудовых коллективов или самого государст-

ва? По последним данным в США это соотношение равно 3:4 и 1:5. А у нас? Кто изучает такие вопросы? Пока никто. А между тем без данной информации нельзя вести всерьез разговор о формировании рынка ОИС в сфере НИОКР.

Далее. В условиях информационного типа производства вообще, в сфере НИОКР в частности, на смену монополюльной прибыли *приходит прибыль инновационная*. Она не предполагает длительного контроля над рынком, поскольку жизненный цикл ее достаточно короткий. Но пока эта прибыль существует – на нее не действует ни закон средней нормы прибыли, ни принцип формирования себестоимости, по которому цена определяется, прежде всего, издержками производств, ни иные традиционные экономические показатели [2].

Поэтому сугубо затратный подход к определению цены, как денежного выражения стоимости данной инновации, просто невозможен, и это обстоятельство лишает сферу НИОКР обратной связи с потребителем. Эксперты стран ОЭСР считают, что на инновации (особенно такие как технология) нет завышенных или заниженных цен. Есть цена, на которую согласны обе стороны, т. е. главным выступает соотношение рыночных сил. В конкурентной среде оно играет важнейшую роль. Американцы на вопрос: «Сколько стоит технология?» – отвечают: «Столько, сколько за нее дадут».

Попутно отметим, что в мировой практике существует немало формул расчета экономической эффективности научных и технологических инноваций. Например – *формула Ольсена* (где рассчитанный по формуле показатель ценности равен или больше трех; используются такие критерии, как годовая экономия от применения технологии, издержки на НИОКР, среднегодовые объемы продаж новой продукции и т. д.); *формула Пасифико* (в которой соотносятся вероятность технического и коммерческого успехов); *формула Хесса* (включает коэффициент окупаемости капитальных вложений и отклонения уровня прибыли на единицу продукции от средней величины); *формула Комкова* (предназначена для оценки «ценности» научно-инновационной программы или целевого проекта) и др.

Можно долго спорить, какая из этих формул наиболее точна, но конечную оценку результата научно-инновационной и технологической деятельности достаточно точно может определить *только сам рынок*, назначая свою цену на инновационный продукт [5].

Механизм формирования инновационной прибыли приводит к появлению непрерывного «инновационного потока», когда при высоком уровне развития элементов цепочки: информация – индивидуализированный спрос – предпринимательская среда – интеллектуализация труда (а это принципиальные черты информационного производства) инновации начинают в определенный момент бесконечно «цепляться» друг за друга, образуя непрерывный поток инновационных идей и предложений (вспомним, что в Японии среднее число предлагаемых в обрабатывающей промышленности рацпредложений составляет сегодня более 60 в год (!) на каждого рабочего) [6].

Следовательно, *не знания сами по себе* становятся важнейшим ресурсом информационного производства (достаточно широкое сегодня заблуждение!), *а их непрерывное изменение*. На авансцену выходит человек – новатор, как носитель знаний, идей, способных создавать прибавочную стоимость. Информация, персонифицированная в лице такого новатора, начинает превращаться в доход, прибыль. Темпы и степень возрастания инновационного потока в обществе определяют рост национальной экономики на интеллектуальной основе движения товаров, услуг, работ. *Возникает механизм общественного производства совершенно нового типа*.

Во-вторых, возникает необходимость *адаптации к рынку той части институциональной системы, которая регулирует в обществе сферу НИОКР*. Преобразования в экономике вообще, рыночные преобразования тем более, должны сопровождаться соответствующими институциональными изменениями. Одни институты отмирают, другие – совершенствуются, третьи только формируются. Особенно показательны эти процессы в переходный период

развития национальной экономики, когда идет коренная перестройка всей системы экономических отношений в обществе. В этих условиях на первый план выходит проблема *юридической защиты прав объектов интеллектуальной собственности*.

Объекты интеллектуальной собственности трудно оценить, сложно проводить их мониторинг и этот факт уже сам по себе объясняет, почему они достаточно долго в разных странах получали юридическую защиту. Первой к этому пришла Англия, когда в 1710 г. англичане разработали законодательство об авторском праве. Второй страной стала Франция, где аналогичные законы появились в 1791 и 1793 гг. В США Конституция 1787 г. уполномочила Конгресс этой страны принять закон об авторском праве (в настоящее время патентное и авторское право в США являются сводом норм, законов и судебных прецедентов) и т. д. Юридическое владение правами собственности на объекты ИС определено временным лагом – в Германии срок авторских прав обычно истекает через 70 лет после смерти создателя; в США эти права сохраняются на протяжении всей его жизни плюс еще 50 лет [7].

В *российском законодательстве* понятие «интеллектуальная собственность» официально признано (ст. 44 Конституции РФ; ст. 138 ГК РФ), но точной юридической квалификации оно (по мнению специалистов) не имеет. В *Республике Беларусь* система правовой охраны ОИС включает: Конституцию РБ; Гражданский, Уголовный, Таможенный, Инвестиционный Кодексы РБ; Указы президента РБ; законы по охране интеллектуальной собственности; постановления правительства РБ и другие нормативные документы.

В *Республике Беларусь* принят ряд законов: «О патентах на промышленные образцы», «О товарных знаках обслуживания», «Об авторском праве и смежных правах», «О научно-технической деятельности» и т. д. Право авторства, право на имя и право на защиту репутации автора охраняются бессрочно; имущественные права действуют в течение всей жизни автора и 50 лет после его смерти и т. д. [8].

Можно говорить об общей тенденции сближения белорусской правовой системы с юридическими системами стран континентального права (Германия, Франция, Канада и др.), основанные на преимущественно кодифицированном законодательстве. В странах же общего права (США, Англия и др.) исторически сложилась иная юридическая система, которая опирается не только на законодательно установленные нормы права, но и на судебный прецедент, т. е. ранее принятые по аналогичным делам судебные решения.

Именно с правовой охраны интеллектуальных ресурсов начиналось на Западе формирование цивилизованных рыночных отношений в сфере НИОКР. Перечень объектов интеллектуальной собственности во всех развитых странах мира постоянно растет. И права, относящиеся к различным ОИС, обладают, как показала мировая и российская практика, рядом общих черт, а именно:

- они ограничены сроком действия, как правило, весьма небольшим, поскольку результаты интеллектуальной деятельности подвержены быстрому моральному износу;
- они носят абсолютный характер и являются исключительными по отношению ко всем и другим лицам;

- они предполагают три типа процедур оформления:

- а) режим авторско-правового регулирования;
- б) режим патентно-правового регулирования;
- в) режим ноу-хау (засекречивания).

Следовательно, интеллектуальная собственность есть право на результат интеллектуальной деятельности в любой сфере. После соответствующего законодательного оформления *эти права превращаются в объекты нематериальных активов* (далее – НА). Но пока не приняты соответствующие защитные меры, применять ОИС на практике весьма рискованно – их могут употребить безнаказанно другие лица. Неоформленное или недостаточно оформленное исключительное право на ОИС чревато тяжелыми потерями при реализации этого

ОИС на рынке. Не случайно каждый уважающий себя инвестор придает очень большое значение грамотному оформлению этих прав.

Таким образом, мы имеем дело с правами, возникающими на объекты интеллектуальной собственности, которые не могут быть просто так отчуждены от одного лица к другому. Правовому регулированию подлежит в данном случае только сам факт использования и распоряжения [9].

Права на результаты интеллектуальной деятельности в любой сфере человеческих знаний определены как интеллектуальная собственность. К ним приравнены и права на средства индивидуализации (товарный знак, фирменное наименование и др.). Государство предоставляет и охраняет эти права, т. к. объективно заинтересовано в создании исключительных условий для лиц, способных к творческому производству материальных и духовных ценностей. Охрана государством прав человека на свою интеллектуальную деятельность является самым действенным механизмом стимулирования и использования интеллектуального потенциала нации [10].

Попутно отметим, что *отношения собственности* вообще относятся к числу наиболее сложных научных проблем как в политэкономии, так и в экономической теории. Они прямо связаны и с ограниченностью ресурсов (в том числе и ресурсов интеллектуальных), вытекают из них, т. к. без предпосылки, что ресурсы ограничены, бессмысленно говорить и о собственности. Поэтому можно согласиться с утверждением о том, что «отношения собственности есть система исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам и благам» [11].

Если такой системы исключения из доступа к ресурсам нет, значит они (ресурсы) ничьи, никому не принадлежат. Или (а это одно и то же!) – эти ресурсы принадлежат всем, т. к. существует совершенно свободный доступ к ним. Исключить других из такого свободного доступа к ресурсам (материальным и нематериальным) означает *специфицировать права на них*, т. е. перечислить подробности, на которые надо обратить особое внимание.

В условиях трансформации нашего общества в систему рыночных отношений смысл и цель такого специфицирования прав собственности означает создание условий (правовых, экономических, организационных и др.) для приобретения прав собственности тем лицам (юридическим или физическим), которые умеют ценить эти права, способны их грамотно коммерциализовать и приносить обществу неоспоримую пользу, создавая новые рабочие места, оплачивая труд по его количеству и качеству, получая прибыль и честно уплачивая государству налоги, занимать лидирующие позиции на мировых рынках, создавать конкурентоспособную продукцию.

И наконец, *отношения собственности нельзя отрывать от действия законов развития этой собственности*. Экономической науке хорошо известны два закона развития собственности – это собственность на продукцию своего труда и собственность на продукцию труда чужого. В паре с ними действуют и два закона присвоения. *Первый из них*, напоминаю, заключается в том, что изначальный способ присвоения есть присвоение результата собственного труда. *Второй гласит*, что изначальный способ присвоения есть присвоение результата чужого труда через товарное обращение, что превращает частную собственность в собственность, созданную капиталом. Таким образом, радикально меняется содержание собственности, а за ним и характер ее присвоения.

Возникает закономерно вопрос – насколько применимо действие этих парных законов на процесс развития как самой интеллектуальной собственности, так и ее объектов (результатов)? Безусловно, да, поскольку интеллектуальная собственность подчиняется общим законам развития собственности. Тем не менее, при анализе этих законов применительно к объектам интеллектуальной собственности существует (как мы отметили выше) и несколько *альтернативная точка зрения*.

Суть ее в том, что объектом юридической защиты выступает не просто объекты собственности, а и право владения – использования – распоряжения – присвоения. Можно сказать,

что вся деятельность Всемирной организации объектов интеллектуальной собственности (ВОИС), регулирующая процессы формирования интеллектуальной собственности во всем мире, являет собой этот новый, *более зрелый подход к трактовке интеллектуальной собственности и законам ее развития*. Проблема только в том, чтобы законодательно обеспечить защиту прав интеллектуальной собственности с целью превращения ее объектов в товар, имеющий рыночную стоимость и благополучно реализуемый.

В этом плане немаловажное значение имеют и так называемые *транзакционные издержки*, возникающие при организации той экономической деятельности, которая связана с процессом обмена в сфере НИОКР (например, поиск потребителем необходимой информации, заключение контрактов и т. д.). Роль их велика как на одном конце экономической деятельности (на конкретном рынке, в конкурентный момент, с учетом заключаемых сделок, при наличии сильных конкурентов и необходимости сбора дополнительной информации об их деятельности и т. д.), так и на другом ее конце – в качестве агрегированных показателей экономики – «..издержки получения выгод от специализации и разделении труда» [12].

Поскольку эти издержки очень трудно оценить, Д. Норт и В. Уильямс (по аналогии с оценкой дохода в системе национальных счетов) выделяют три компонента таких услуг:

- *транзакционные услуги в конкретном секторе экономики*, которые обслуживают совершенные сделки (финансы, страхование, оптовая и розничная торговля, агентства недвижимости);
- *транзакционные услуги внутри компании*, исходя из того, что компания – это «пучок» контрактов. В таком случае к транзакционным издержкам относятся затраты по передаче и обработке информации, все издержки мониторинга контрактов (особенно трудовых), все издержки продвижения товара на конечный рынок и т. д.;
- *транзакционные издержки в общественном секторе*, производимые от институтов, регулирующих совершение подобных транзакций.

По сути своей значительная часть деятельности государства также есть транзакционные услуги (за исключением его трансфертной деятельности, т. е. перераспределения доходов). К ним можно причислять основные затраты на защиту прав собственности (включая оборону); часть социальных накладных расходов (образование, общественный транспорт, коммунальные услуги, охрана окружающей среды) и т. д. Надо ли говорить, что все это имеет непосредственное отношение и к проблеме экономической отдачи на вложенный капитал в сфере НИОКР?

Нельзя обойти вниманием еще один аспект, характеризующий данную ситуацию, а именно – *ОИС есть «общественное благо»*, потребление которого одним лицом не уменьшает его стоимости для другого лица. Яркий пример тому – информация. Если индивид обладает некоторой информацией как общественным благом, то она является ценной и для другого индивида. Но если индивид обладает информацией как частным благом, оно больше не может использоваться другим лицом [13].

В зависимости от характера потребления, результаты научных исследований можно отнести *либо к смешанным общественным благам*, которые, как правило, обладают высоким уровнем востребованности, а также долгосрочным внешним эффектом, *либо к частным общественным благам* (с их полной неконкурентной способностью и неделимостью). А ряд отдельных видов научно-исследовательской продукции могут вообще быть востребованными лишь избирательно, поскольку они есть благо весьма ограниченного доступа [4].

Конечно, интеллектуальная собственность очень тонкая материя. Многие аспекты в процессе ее формирования и развития еще только подлежат научному анализу. Пока ясно одно – по мере развития научно-технического прогресса, инноваций, рыночной конъюнктуры содержание интеллектуальной собственности, как экономической категории, постоянно меняется, находясь в непрерывной динамике. Эта динамика объективно требует соответствующих изменений и поправок к действующей в обществе системе институтов, как формальных, так и неформальных. «Институты – это «правила игры», – считает лауреат Нобелевской

премии Дуглас Норт, — «они созданы человечеством в качестве ограничительных рамок, которые организуют взаимоотношения между людьми» [12].

Одно из центральных мест он уделяет *проблеме изменения самих институтов*, делая при этом сильнейший акцент *на значение прав собственности* и подчеркивая, что в европейской практике традиции общего права заметно лучше защищают права собственности, чем традиции гражданского права. Таким образом, вся специфика производства научных знаний диктует настоятельную необходимость выбора методов институционального анализа применительно к сфере НИОКР.

Любой функциональный цикл научно-исследовательской деятельности (НИД) в реальном секторе экономики осуществляется *в каких-либо конкретных институциональных рамках*, которые в самом широком диапазоне способны ограничивать организационно-экономические условия реализации результатов НИД (например, отрицательное мнение чиновников, пакет устаревших, но тем не менее действующих по сей день нормативных документов и т. д.).

Понятия «институциональная структура», «институциональная система» прочно вошли в обиход экономической науки. Но одни понимают институт как устойчивую систему социокультурных норм и правил поведения людей в обществе, другие склонны считать институтом различные общественные организации, партии, законодательство и прочее. Оба определения органично связаны, поскольку нормы и правила поведения людей, реализующих своим трудом и деловой практикой функции перечисленных структур, вытекают из таковых [14]. Такая органичность этой взаимосвязи, на мой взгляд, особенно показательна для сферы НИОКР, где действия каждого субъекта НИД зависят от целого ряда ограничительных норм и правил.

Поэтому институты, скорее всего, следует определять, *как регулятивные принципы (формальные и неформальные)*, которые предписывают или, наоборот, запрещают те или иные способы действия хозяйствующих субъектов в данном обществе.

Как видим, институты образуют сложнейшую систему, где правила и нормы тесно переплетаются между собой и нельзя «потянуть» одно из них, не затрагивая смежных. Кроме того, по своему составу институциональная система неоднородна, *т. к. включает не только нормы и правила поведения — формальные и неформальные — но и правила их контроля*. Значит, при любых серьезных изменениях институциональной системы ключевую роль играет *принцип комплементарности институтов*. Если этот принцип нарушается, все реформаторские усилия остаются либо на бумаге, либо приводят к радикально противоположным результатам.

Неоднородность состава институциональной системы определяет *необходимость выделения ее уровней* [14].

Их количество также вопрос в науке спорный, но тем не менее все точки зрения сходятся в одном — базовые уровни — это институт права и частной собственности. Возникнув на самом начальном этапе развития рыночных процессов, эти уровни становятся импульсом для более поверхностных институциональных преобразований.

Российские ученые выделяют *три уровня институциональной системы*, которые играют основную роль при проведении рыночных реформ в целом, в сфере НИОКР в частности:

— формальные правила (фиксируются на макроуровне в правовых актах, а на микроуровне — в деловых контрактах);

— неформальные правила (представлены социальными нормами на макроуровне и деловой договоренностью партнеров на микроуровне);

— культурные традиции общества и система его ценностей. Содержание этого уровня, как правило, не подтверждается документально, а потому они не прозрачны для внешнего наблюдения и понять, как именно они работают, нелегко. Этот уровень институциональной системы обычно остается вне поля анализа, хотя его роль в реальной экономике трудно переоценить [15, 16].

Такой подход российских ученых к трактовке институциональной системы созвучен мнению Дугласа Норта, который пишет: «Мы, живущие в современном западном мире, считаем, что жизнь и экономические процессы подчиняются писанным законам и правам собственности. Однако даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень важную) часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед нами ситуации. Наше поведение *в огромной степени* (курсив мой – Г.О.) определяется неписанными кодексами, нормами и условностями» [12].

В этом же ключе экономическая наука определяет и социально-культурный цикл [17], основными элементами которого выступают:

- творческая личность;
- кроссреда, дающая первичную оценку ОИС;
- социокультурная «таблица», т. е. банк идей, фактов, событий, откуда черпают свою информацию СМИ и другие заинтересованные структуры и лица;
- макросреда в лице общества, в котором реализуется ОИС;
- уровень культуры масс, формирующий творческую личность и т. д.

Как видим, неформальные правила и нормы опираются на широкое социальное основание. И стоит даже ненароком затронуть этот пласт привычных действий и поступков, как сразу возникает охранная реакция этого социального основания – «у нас так не принято». Новые законы разрабатываются и принимаются достаточно быстро, а неформальные правила и устоявшиеся традиции поддаются его воздействию и установкам с величайшим трудом.

Закон и все поправки к нему реализуются обычно через административный ресурс (или механизм лоббирования) и то с достаточно большим временным лагом. А вот для воздействия закона на неформальные институты одного административного ресурса мало – нужны несопоставимо большие политические, воспитательные и прочие усилия и время, чтобы преодолеть консерватизм и противодействия той широкой социальной среды, на которой эти неформальные институты произрастают [8].

Реализация рыночных реформ через преобразования в институциональной системе имеет еще один очень важный для нашего анализа аспект – реформы (как показывает мировой опыт) вызывают «разрывы» между уровнями и элементами этой системы. Само по себе возникновение этих «разрывов» неизбежно (нельзя все предусмотреть). Но, если они сохраняются надолго, происходит либо их деформация, либо отторжение и даже извращение их сути. В таких ситуациях (российская практика, например, ими изобилует) приходится либо отказываться от институциональных изменений вообще, либо платить втрое за усилия их внедрить, преодолевая сопротивление широкой социальной среды [18].

Субъекты НИД (будь то индивид, коллектив, творческая группа и др.) на каждом этапе продвижения своих идей сами производят отбор тех институциональных структур, которые способны обеспечить им экономический успех, как в процессе производства научных знаний, так и на рынке научно-технической, инновационной продукции.

В связи с этим нередко возникают вопросы, которые требуют серьезного экономического анализа, а именно:

- какова наиболее полная совокупность конкретных экономических институтов, потенциальное использование которых, с одной стороны, ограничивает организационно-экономические условия реализации НИД, а с другой стороны – регулирует экономическое отношение данного субъекта НИД с другими агентами?
- каковы конкретные экономические мотивы этих субъектов НИД при выборе ими тех или иных институциональных структур, организующих их деятельность?

Большинство авторов считает, что основным критерием такого выбора должна оставаться минимизация издержек при максимизации полезности НИД [19]. Это случай идеальный. Тогда каким образом отдельно взятый исследователь, разработчик, словом носитель инновации, может судить об оптимальности своего выбора?

В современной экономической науке мы находим немало мнений (Якобсон Л.И., Норт Д., Тамбовцев В.А. и др.) [3, 12, 16] о том, что на практике эти вопросы решаются с учетом *как действующих факторов* (личный опыт самого субъекта НИД, который сплошь да рядом складывается методом «проб и ошибок»; или наглядный пример других субъектов НИД в сфере НИОКР; рекомендации и консультации специалистов и специализированных структур и т. д.), *так и противодействующих факторов*, например, неполнота получаемой информации (чаще всего это происходит в случаях крупных институциональных преобразований на макроуровне, поскольку в таких ситуациях появляется огромное число формальных правил, указов, постановлений и прочих нормативных документов), коррупция и др.

Некоторые экономисты придерживаются мнения, что экономическая эффективность требует весьма активной государственной (правительственной) поддержки всей научно-исследовательской, инновационной, творческой деятельности [6, 7, 18].

Конечно, усиление роли государства в вопросах материальной поддержки новаторских процессов в сфере НИОКР просто неизбежно.

В этом плане весьма примечательно высказывание 20 лет назад американского президента Р. Рейгана, который, отвечая на запрос группы бизнесменов о причинах столь крупных расходов на сферу НИОКР (более 3 % ВВП страны), сказал: «Мы расходует на научные исследования так много не потому, что мы очень богаты, а потому что мы богаты, поскольку тратим на науку» [5].

В странах СНГ до сих пор не определены по существу и стратегические цели научной политики; так, например, пока неясно, к чему надо стремиться — к национальной технологической независимости? Или к научному лидерству в каких-то конкретных отраслях? Либо к достижению уровня развитых стран? И т. д. Без ясности в такого рода вопросах, без включения их в разработку стратегических усилий государства, роль последнего вряд ли можно считать полноценной.

В качестве примера можно привести институциональные усилия правительства России по преодолению односторонней сырьевой направленности ее экспорта. Так за последние годы приняты Закон «О банке развития» (с капиталом 10 млрд долл. США), получила мощный импульс развития Российская венчурная компания (1,2 млрд долл. США), созданы российская корпорация нанотехнологий (5 млрд долл. США), Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства (10 млрд долл. США) и др.

По мнению авторов «Прогноза инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 г.» [20] ведущая роль в реализации этих программ отведена именно государству. Оно должно взять на себя основную часть расходов, как в производственной, так и в социальной сферах, выступить в качестве стратегического инвестора в ключевых отраслях экономики [14].

Но существует и противоположная точка зрения (как правило, западных исследователей), согласно которой действия правительства (даже включая юридическую защиту авторских прав и патентов) совсем не обязательно стимулируют накал творческой, интеллектуальной активности [2, 8]. С этим нельзя не согласиться, учитывая ту серьезную роль в формировании творческой личности, которую играют семья, образование, социальная среда и т. д.

В данной ситуации государство обычно не является сторонним (пассивным) наблюдателем. Его роль двойственна. С одной стороны в качестве привилегированного агента рыночных отношений оно активно вмешивается в производство научных знаний. С другой стороны — государство регулирует границы и степень участия других элементов институциональной системы в экономическом производстве научных знаний, устанавливая для них: 1) соответствующие «правила игры»; 2) распределяя финансовые средства.

Производство науки в современных условиях осуществляется не только на основе государственного финансирования — в развитых странах мира в этот процесс активно включены частные капиталы и самоуправляемые общественные организации. Такая практика ресурс-

ного обеспечения научной деятельности (государственного и негосударственного) дает возможность определить общую экономическую проблему научной деятельности и для стран СНГ с их переходной системой экономики. Она сводится, в частности, к необходимости эффективного распределения бремени расходов на научное производство между государством и другими агентами смешанной экономики в условиях крайне ограниченных ресурсов и явного недопроизводства общественных благ [18].

А это в свою очередь требует от государства не только строгой бюджетной политики. Проблема, в частности, состоит в разработке продуманной государственной программы активного привлечения к проблемам национальной науки как частного капитала, так и свободных средств предприятий реального сектора, что до сих пор остается, по сути благим пожеланием.

Если в развитии советской науки центральную роль играло государство, будучи главным собственником на все ее объекты и результаты, и система материального и морального стимулирования научной деятельности была тщательно продумана (при средней зарплате в народном хозяйстве СССР в 120 руб., кандидат наук, доцент получал 320 руб., а доктор наук, профессор – 450 руб., что гарантировало высокий авторитет научной деятельности в обществе и привлекало способную молодежь идти учиться дальше в аспирантуру), то сегодня, на этапе трансформации переходной экономики в систему рыночных отношений, государство в странах СНГ практически самоустранилось от этой роли.

Это самоустранение не ограничивается сокращением расходов бюджета на науку. По сути, несмотря на достаточно многочисленные указы Президентов, постановления правительств, принятие законов и многочисленных нормативно-правовых актов институциональная среда, определяющая рамки существования национальной науки, не сформирована ни в Беларуси, ни в России, ни в других странах СНГ. Это выразилось и в финансировании гражданской науки из бюджета, и в вялотекущей инвентаризации нематериальных активов, в отсутствии надлежащей политической воли по активизации научно-инновационной деятельности предприятий (из 1150 промышленных предприятий Беларуси инновационно-активными признаны только 378) и т. д.

Таким образом, трудно переоценить особую роль воздействия государства на развитие сферы НИОКР и наличие грамотно разработанной стратегии ее развития. Если в советское время такая стратегия развития науки существовала, хотя громко и не декларировалась, то сегодня картина в точности наоборот – отдельные концепции и законодательные основы разработаны, одобрены, приняты к исполнению, озвучены, а на деле, в жизни носят сугубо декларативный и вовсе необязательный характер. Надо ли после этого удивляться, что все они реализуется в позорно малой степени?

В США, ЕС и других развитых странах мира принята и активно работает институциональная основа в виде законодательно-нормативных и правовых актов, которые носят целевой конкретный характер [21]. Столь же четко определены в них и средства достижения поставленной цели, способы гармонизации интересов задействованных сторон и уровней. Конечно, и в наших документах эти моменты так или иначе упоминаются. Но не более. В лучшем случае определены только этапы действий принимаемых документов.

Например, обходят молчанием актуальнейший вопрос формирования спроса со стороны реального сектора на научно-инновационную продукцию или на создание корпоративной (фирменной) науки. Ни для кого не секрет, что основная причина отказа производителей от вложения крупных средств в инновационную деятельность (в частности в сферу НИОКР) в том, что, дескать, отсутствует сиюминутная выгода. Такое отношение во многом обусловлено общественным недопониманием роли и значения интеллектуального капитала как феномена научно-инновационной деятельности и недостаточной разработанностью методического аппарата определения его эффективности [7, 22].

Для России, Беларуси и других стран СНГ характерно, к сожалению, постоянное урезание средств, предназначенных для науки и образования. И вовсе не потому, что нет для этого денег. Могу согласиться с мнением некоторых обозревателей, что скорее определенные политические силы в этих странах боятся интеллектуально образованной и креативно мыслящей молодежи. Возможно, их вполне устраивает, что есть элита общества, есть самодостаточные чиновники, а все остальное — от лукавого?

Обобщая изложенное выше, можно сделать следующие выводы:

— одним из назревших направлений в деятельности государства по эффективной поддержке сферы НИОКР в переходный период выступает разработка экономического механизма, с помощью которого та часть институциональной системы, которая определяет деятельность сферы НИОКР, будет преобразована в соответствии с рыночной системой хозяйствования. В первую очередь это разработка и дальнейшее совершенствование принятых законов;

— на любом этапе такого преобразования определение роли и значения каждого институционального звена со всеми его различиями (и немалыми) и по форме, и по содержанию должно анализироваться в соответствии с этапами развития системы рыночных отношений (необходимость маркетинговых исследований рынка, его сегментации, позиционирования данного товара, получения инновационной прибыли и т. д.).

Такая постановка вопроса логически определяет необходимость:

1) выявления типов (а возможно и элементов) производства научных знаний, которые в первую очередь влияют на организационно-экономические характеристики его институционального оформления;

2) дальнейшего развития и совершенствования экономического механизма научных исследований, увязывания его с соответствующими изменениями институциональной системы, определяющей работу сферы НИОКР.

Таким образом, проблема, как обеспечить субъектам НИД наиболее верный институциональный выбор, продиктована самой жизнью. «Свои» оптимальные выборы имели место в условиях централизованной плановой системы (бывший СССР, система СЭВ), есть они и в условиях развитой рыночной экономики (страны Запада), должны они быть и в условиях переходной, трансформирующейся системы (страны Латинской Америки, страны СНГ).

Но будут ли они хоть в какой-то степени идентичны? А если нет, то в чем заключается наиболее существенные их различия? Эта научная проблема настоятельно требует последовательной и сосредоточенной работы по поиску ее решения.

Список литературы

1. Фонотов А.Г. Россия: от мобилизационного общества к инновационному. М. 2004.
2. Олехнович Г.И. Интеллектуальная собственность и проблемы ее коммерциализации. Минск. 2006.
3. Тамбовцев В.А. Роль рынков для институтов в институциональной эволюции // Экономический вестник Ростовского госуниверситета. Ростов-на-Дону. 2008. Т. 3. № 4.
4. Зинов В.Г. Интеллектуальная собственность как товар / В сб.: Коммерциализация интеллектуальной собственности: проблемы и решения / Сост. и общ. ред. Н.М. Фонштейн и В.Г. Зинов. М. 2008.
5. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал новый источник богатства организации. СПб. 2009.
6. Ермоленко В.В., Попова Е.Д. Интеллектуальный капитал корпорации: сущность, структура, стратегии развития и модель управления // Человек. Сообщество. Управление. 2012, № 2.
7. Карпухина С.И. Защита интеллектуальной собственности и патентование. М. 2005.
8. Якимиха А.П., Олехнович Г.И. Управление объектами интеллектуальной собственности. Минск, 2008.
9. Зинов В.Г. Управление интеллектуальной собственностью. М. 2006.
10. Международные договоры и соглашения в области охраны интеллектуальной собственности. М. 1997.

11. Хайек Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. М. 1992.
12. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М. 1997.
13. Козырев А.И. Математический и экономический анализ интеллектуального капитала. М. 2006.
14. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. М. 2003.
15. Иноземцев В.Л. Парадоксы постиндустриальной экономики // МЭМО. № 3, М. 2006.
16. Якобсон Л.И. Самоорганизация и социальная политика. М. 2007.
17. Моль Авраам. Социодинамика культуры. М. 1973.
18. Ясин Е.Г. Экономика России накануне подъема. М. 2012.
19. Елисеев А.Н., Шульга И.Е. Институциональный анализ интеллектуальной собственности. М. 2005.
20. Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Петров А.А., Яковец Ю.В. Институт экономических стратегий. Прогноз инновационно-технологической и структурной динамики экономики России на период до 2030 г. М. 2006.
21. Коуз Р. Рынок, фирма, право. М. 1993.
22. Дынкин А.А. Инновационные приоритеты государства. М. 2005.

References

1. Fonotov A.G. (2004) *Rossiya: ot mobilizatsionnogo obshchestva k innovatsionnomu* [Russia: from mobilization society to innovation]. Moscow.
2. Olehnovich G.I. (2006) *Intellektual'naya sobstvennost' i problemy ee kommersializatsii* [Intellectual property and its commercialization problems]. Minsk.
3. Tambovtsev V.A. (2008) *Rol' rynkov dlya institutov v institutsional'noy evolyutsii. Ekonomicheskii vestnik Rostovskogo gosuniversiteta* [The role of institutions in the markets for institutional evolution. Economic Herald, Rostov State University]. Rostov-on-Don. vol. 3, no. 4.
4. Zinov V.G. (2008) *Intellektual'naya sobstvennost' kak tovar. V sb.: Kommersializatsiya intellektual'noy sobstvennosti: problemy i resheniya. Sost. i obshch. red. N.M. Fonshteyn i V.G. Zinov* [Intellectual property as a commodity. Collection: Commercialization of Intellectual Property: Problems and Solutions. Compilation and Ed. N.M. Fonshtein and V.G. Zinov]. Moscow.
5. Stuart T. (2009) *Intellektual'nyy kapital novyy istochnik bogatstva organizatsii* [Intellectual Capital as the new source of wealth of the organization]. St. Petersburg.
6. Ermolenko V.V., Popova E.D. (2012) *Intellektual'nyy kapital korporatsii: sushchnost', struktura, strategii razvitiya i model' upravleniya. Chelovek. Soobshchestvo. Upravlenie* [Intellectual capital of the corporation: the nature, structure, strategy and governance model. Man. Community. Management], no. 2.
7. Karpukhina S.I. (2005) *Zashchita intellektual'noy sobstvennosti i patentovedenie* [Protection of intellectual property and patents]. Moscow.
8. Yakimaho A.P., Olehnovich G.I. (2008) *Upravlenie ob"ektami intellektual'noy sobstvennosti* [Intellectual Property Management]. Minsk.
9. Zinov V.G. (2006) *Upravlenie intellektual'noy sobstvennost'yu* [Intellectual property management]. Moscow.
10. (1997) *Mezhdunarodnye dogovory i soglasheniya v oblasti okhrany intellektual'noy sobstvennosti* [International treaties and agreements in the field of intellectual property protection]. Moscow.
11. Hayek F.A. (1992) *Pagubnaya samonadeyannost'. Oshibki sotsializma* [Fatal conceit. Errors of Socialism]. Moscow.
12. Nort D. (1997) *Instituty, institutsional'nye izmeneniya i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Change and Economic Performance]. Moscow.
13. Kozyrev A.I. (2006) *Matematicheskii i ekonomicheskii analiz intellektual'nogo kapitala* [Mathematical and economic analysis of intellectual capital]. Moscow.
14. Shastitko A.E. (2003) *Neoinstitutsional'naya ekonomicheskaya teoriya* [Neoinstitutional economic theory]. Moscow.
15. Inozemtsev V.L. (2006) *Paradoksy postindustrial'noy ekonomiki. MEMO* [Paradoxes of postindustrial economy. MEMO]. Moscow, no. 3.

16. Yakobson L.I. (2007) *Samoorganizatsiya i sotsial'naya politika* [Self-organization and social policy]. Moscow.
17. Abraham Mole. (1973) *Sotsiodinamika kul'tury* [Socio-dynamics of culture]. Moscow.
18. Yasin E.G. (2012) *Ekonomika Rossii nakanune pod"ema* [Russia's economy is on the eve of the climb]. Moscow.
19. Eliseev A.N., Shulga I.E. (2005) *Institutsional'nyy analiz intellektual'noy sobstvennosti* [Institutional Analysis of Intellectual Property]. Moscow.
20. Kuzyk B.N., Kushlin V.I., Petrov A.A., Yakovets Y.V. (2006) *Prognoz innovatsionno-tehnologicheskoy i strukturnoy dinamiki ekonomiki Rossii na period do 2030 g. Institut ekonomicheskikh strategiy* [Forecast of innovation and technology and the structural dynamics of the Russian economy for the period of 2030. Institute of Economic Strategies]. Moscow.
21. Coase R. (1993) *Rynok, firma, pravo* [Market, firm, right]. Moscow.
22. Dynkin A.A. (2005) *Innovatsionnye priority gosudarstva* [Innovation priorities of the state]. Moscow.