

УДК 338

Этика и доверие как инструменты минимизации транзакционных издержек в инновационной деятельности

Доржиева Э.Л. delham@yandex.ru

Иркутский национальный исследовательский технический университет,
664074, Россия, г. Иркутск, ул. Лермонтова, 83

Инновационная деятельность является одним из важнейших условий роста конкурентоспособности и экономического развития. Однако переход на путь инновационного развития сопряжен с высоким уровнем транзакционных издержек. В статье рассмотрены основные виды транзакционных издержек, связанных с осуществлением инновационной деятельности. Эффективными инструментами для снижения транзакционных издержек инновационной деятельности, по мнению автора, являются такие неформальные институты как этика и доверие. Этические нормы и доверие являются инструментами закрепления институтов, которые позволяют существенно снизить транзакционные издержки, прежде всего поиска информации, измерения и оппортунистического поведения. Автором показаны факторы положительного влияния высокого уровня доверия и этики на инновационное развитие экономики посредством снижения уровня транзакционных издержек: облегчение согласования интересов экономических агентов инновационного процесса, ускорение информационных обменов и кооперации в инновационной сфере, минимизация инновационных рисков и др.

Ключевые слова: этика, доверие, транзакционные издержки, инновационная деятельность, формальные и неформальные институты.

DOI:10.17586/2310-1172-2016-9-2-61-64

Ethics and trust as tools to minimize transaction costs in innovation activities

Dorzhieva E.L. delham@yandex.ru

Irkutsk national research technical university
664074, Russia, Irkutsk, Lermontov, 83

Innovation is one of the most important conditions of competitiveness and economic development. However, the transition to innovative development is associated with high levels of transaction costs. The article describes the main types of transaction costs related to the implementation of innovation. Effective tools to reduce transaction costs of innovation activities, according to the author, are informal institutions such as ethics and trust. Ethics and trust are the tools consolidate the institutions that would significantly reduce transaction costs, especially information search, measurement, and opportunistic behavior. The author shows the factors of positive influence of high level of trust and ethics in the innovative development of the economy through reductions in transaction costs: facilitating the coordination of interests of economic agents of the innovation process, accelerate information exchange and cooperation in the innovative sphere, innovative risk minimization and etc.

Keywords: ethics, trust, transaction costs, innovation activity, formal and informal institutions.

Повышение экономической роли инноваций и инновационной деятельности, изменение темпов, направлений и механизмов развития инновационных процессов являются ключевыми факторами, определившие направление развития большинства стран мира. В современных условиях глобальной конкуренции приоритетной задачей российской экономики является переход на путь инновационного развития. В «Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 года» говорится о необходимости диверсификации экономики и создания условий для реализации творческого потенциала личности [1]. Однако переход российской экономики на путь инновационного развития сопряжен с высоким уровнем транзакционных издержек. Понятие транзакционных издержек впервые было введено Р. Коузом в его статье «Природа фирмы» [2]. Основными причинами высокого уровня транзакционных издержек являются: высокая степень неопределенности при поиске и выборе контрагентов; несовершенство контрактных соглашений; отсутствие действенной системы защиты прав собственности; высокий уровень коррупции; слабая законодательная база и др. [3].

Инновационная деятельность предполагает осуществление контроля и тщательных измерений на всех этапах инновационного процесса, что вызывает рост транзакционных издержек. В этой связи величина транзакционных издержек и инструменты их минимизации должны рассматриваться как важнейший критерий

принятия решений в сфере инновационной деятельности. На разных этапах инновационной деятельности возникают следующие виды трансакционных издержек:

- издержки поиска информации (данный вид издержек связан с затратами времени и ресурсов, необходимых для поиска информации, а также включает потери, связанные с неполнотой полученной информации);

- издержки ведения переговоров (данный вид издержек связан с затратами на ведение переговоров об условиях разного рода контрактов в процессе осуществления инновационной деятельности, заключение и оформление);

- издержки измерения (к инновационному продукту предъявляется ряд требований, но в контракте учитываются лишь некоторые из них, причем точность их измерения бывает чрезвычайно сложной, издержки измерения растут с повышением требований к точности);

- издержки спецификации и защиты прав собственности на инновационный продукт (сюда относят затраты на содержание формальных и неформальных институтов, в том числе этический аспект).

- издержки оппортунистического поведения. Понятие «оппортунистическое поведение» было введено О. Уильмсоном [4]. Так называется недобросовестное поведение, нацеленное на получение односторонних выгод в ущерб контрагенту. Этот вид трансакционных издержек проявляется как «отлынивания» и «вымогательство». Отлынивание – распространенная разновидность оппортунистического поведения, когда экономический агент работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по контракту. Если личный вклад каждого экономического агента в общий результат инновационной деятельности измеряется с большими ошибками, то его вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда. Другая форма оппортунистического поведения – вымогательство – ситуация, когда каждый участник становится незаменимым ресурсом для данного инновационного проекта, уникальным для остальных членов группы. Из этого следует, что если данный участник инновационного процесса или собственник ресурса решит покинуть группу, то остальные участники инновационной деятельности не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут значительные издержки, то есть у данного участника возникает возможность для шантажа в форме угрозы выхода из группы.

Экономические агенты в ходе своей инновационной деятельности стремятся минимизировать трансакционные издержки. Для этого необходимы соответствующие институты, которые трактуются в неоинституциональной теории как «созданные человеком ограничения, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие» [5]. Различают формальные и неформальные институты или правила. Наличие принуждения со стороны государства – это характерная черта формальных институтов, которые закрепляются законодательно. В отличие от них неформальные правила не закрепляются в официальных источниках, и их исполнение гарантируется не угрозой законодательных санкций, как в случае с правилами формальными, и за их исполнением следят все члены общества. В современной экономике неформальные правила играют весьма значительную роль. Одними из неформальных институтов являются этика и доверие.

Поскольку важнейшим экономическим ресурсом в инновационной деятельности является человеческий капитал, следует уделить особое внимание трансакционным издержкам оппортунистического поведения. Трансакционные издержки оппортунистического поведения в инновационной деятельности увеличиваются в связи с тем, что на многих этапах инновационной деятельности работа имеет творческий характер. «Невозможность осуществлять контроль над действиями творческой составляющей инновационного процесса порождает информационную асимметрию по поводу результатов разработок и их перспективности» [6]. Как только экономические агенты вступили в отношения по поводу инновационной деятельности, для них характерны этические ожидания. Если один из контрагентов располагает большей информацией о предмете трансакции, то второй контрагент вынужден полагаться на него, доверять, ожидая от другого лица этического поведения.

Передача и применение информации является этической проблемой, поскольку посредством внешнего контроля невозможно определить, что данный экономический агент в своей деятельности не применил имеющуюся у него информацию в ущерб другому лицу. Внешний контроль над добросовестным применением информации не способен обеспечить ее эффективное использование в каждодневной инновационной деятельности. Таким образом, передача информации другим лицам в процессе инновационной деятельности представляет собой этический аспект, требующий определенной степени доверия. К. Эрроу отмечал, «в сущности, каждая коммерческая операция содержит в себе элемент доверия, особенно если она занимает определенный период времени. Было бы вполне правдоподобно утверждать, что большая часть экономической отсталости в мире может быть объяснена недостаточностью взаимного доверия» [7]. Для российской экономики данный аспект имеет особую важность. В российской деловой практике в недавнем прошлом довольно часто встречались случаи отказа от предоставления контрагенту прав на осуществление контроля (высокий уровень недоверия). Также российская экономика характеризовалась низким уровнем транспарентности, что негативно отразилось на деловой репутации отечественных корпораций.

Инновационная деятельность ведет к росту трансакционных издержек измерения. Неопределённость и невозможность предусмотреть все возможные ситуации в будущем вынуждает экономических агентов более детально составлять контракты, что ведет к повышению трансакционных издержек ведения переговоров и заключения контрактов, либо к заключению неполного контракта, не включающих многих пунктов сделки, что влечет за собой издержки оппортунизма [8]. Неопределенность как специфическое свойство инновационной деятельности будет способствовать росту трансакционных издержек разных видов: издержек поиска информации, измерения, подготовки контрактов и оппортунистического поведения.

«Неуверенность и неопределенность в договорных соглашениях могут быть устранены с помощью доверия или частично сокращены дорогостоящим правовым контролем и санкциями. Доверие снижает трансакционные издержки, поскольку договаривающиеся стороны скорее приходят к согласию и могут тратить меньше сил и времени на контроль. Добровольное этическое выполнение правил там, где оно не контролируется или где этот контроль возможен лишь при весьма высоких затратах, снижают издержки хозяйственных трансакций, а тем самым и общеэкономические издержки, не уменьшая хозяйственных выгод партнеров. Хозяйственная этика, практикуемая людьми в определенном порядке хозяйства, и действующий это с хозяйственной надежности повышают благосостояние общества» [8].

Инновационная деятельность часто подразумевает долгосрочные отношения между участниками инновационной деятельности, основой которых должны быть этические отношения доверия между контрагентами. В противном случае было бы необходимо на каждом этапе инновационной деятельности снова нанимать работников через свободный рынок труда. Таким образом, атмосфера доверия может распространяться только в случае, если рациональные экономические агенты планируют свою деятельность на долгосрочную перспективу.

Ф. Фукуяма утверждает, что «один из важнейших уроков экономической жизни заключается в том, что благополучие нации, как и ее способность к конкуренции, обусловлены единственной всепроникающей культурной характеристикой – уровнем доверия, присущим данному обществу» [9].

Доверие, ответственность, надежность предполагают этические установки экономических агентов [10, 11]. Поскольку эти этические установки снижают трансакционные издержки, они улучшают условия инновационной деятельности, минимизируют инновационные риски и уменьшают стимулы для принудительной координации, т.к. этика снижает издержки, связанные с санкциями и контролем. Поскольку государственный контроль со стороны правоохранительных органов весьма дорог, этика снижает также государственные расходы [8].

Роль государства в снижении трансакционных издержек в процессе перехода на путь инновационного развития заключается в усилении правовых основ всех этапов инновационной деятельности и контрактной ответственности экономических агентов; в использовании формальных и неформальных институтов для повышения уровня информационной прозрачности, принимаемых экономическими агентами. При этом если в обществе не существует норм морали и нравственности, уважения прав собственности, честности в соблюдении контрактов, доверия между людьми, то контроль со стороны правовых институтов (формальных институтов) не обеспечивает эффективность инновационной деятельности [12].

Этические нормы и доверие являются инструментами закрепления институтов, которые позволяют существенно снизить трансакционные издержки, прежде всего поиска информации, измерения и оппортунистического поведения. Таким образом, можно выделить несколько важнейших аспектов влияния высокого уровня доверия и этики на инновационное развитие экономики: облегчение согласования интересов экономических агентов инновационного процесса; ускорение информационных обменов и кооперации в инновационной сфере; минимизация инновационных рисков.

Все вышеперечисленные преимущества высокого уровня доверия в обществе сводятся к возможностям минимизации трансакционных издержек инновационной деятельности. Можно выделить несколько аспектов влияния высокого уровня доверия на инновационную деятельность экономических агентов:

- облегчение согласования интересов участников экономических взаимодействий, активизация информационных обменов и кооперации в инновационной сфере;
- уменьшение инвестиционных рисков крупных инвестиционных проектов за счет снижения неопределенности будущего через ослабление угрозы оппортунистических действий;
- сокращение трансакционных издержек осуществления мониторинга и контроля, расходов на защиту прав собственности, снижение нагрузки на юридическую систему и повышение ее дееспособности [13].

Поведение экономических агентов на основе этических норм и доверия создает благоприятные предпосылки для перехода российской экономики на путь инновационного развития [14, 15]. Это позволяет говорить о важном значении влияния этики и доверия не только на отношения контрагентов в условиях инновационной деятельности, но и как об инструментах снижения трансакционных издержек, что способствует их сокращению в экономике в целом. К сожалению, отношения доверия до сих пор не получили широкого распространения в российской экономике.

Литература

1. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru>
2. Коуз Р. Природа фирмы / пер. с англ. Б. Пинскера: в сб.: Теория фирмы / сост. В. М. Гальперин. — СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 11–32.
3. Ляско А. Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. – 2003. - №1.- С.27
4. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция / О.И. Уильямсон. – Санкт-Петербург: Лениздат, 1996.
5. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
6. Дорошенко Ю.А., Бухонова С.М., Тумина Т.А. Использование транзакционного подхода в управлении инновационными процессами // Креативная экономика. - 2007. - № 6 . - с. 67-74.
7. Arrow K.J. Gifts and Exchanges // *Philosophy and public affairs*. – 1974 –Vol. 1-4. – P. 357
8. Принципы этической экономики. СПб.: Экономическая школа, 1999. - 344 с.
9. Фукуяма Ф. Доверие: Социальные добродетели и путь к процветанию, 2004.
10. Gambetta D. Can We Trust in Trust? // Gambetta D (ed.) *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. N. Y.: Blackwell, 1988. P. 217.
11. Williamson O. E. Calculativeness, Trust and Economic Organization // *Journal of Law and Economics*. 1993. Vol. 36. P. 453–486.
12. Доржиева Э.Л. Экономика и секулярная этика: аспекты взаимодействия // *Философия хозяйства*. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. -2015. -№ 2.- С. 50-54
13. Деметьев В.Е. Доверие – фактор функционирования и развития современной рыночной экономики // *Российский экономический журнал*. – 2004. – № 8, С. 46-65
14. James Jr. H. S. The Trust Paradox: A Survey of Economic Inquiries into the Nature of Trust and Trustworthiness // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2002. Vol. 47. P. 291–307.
15. Малахов С. Транзакционные издержки в российской экономике // *Вопросы экономики*. 2010. № 7

References

1. The strategy of innovative development of the Russian Federation for the period till 2020 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.economy.gov.ru>
2. Coase R. the nature of the firm / per. from English. B. Pinsker: in sat: the Theory of the firm / comp. V. M. Galperin. — SPb.: New economic school, 1995. — S. 11-32.
3. Lyasko A. Trust and transaction costs // *problems of Economics*. – 2003. – No. 1.– P. 27
4. Williamson O. I. Economic institutions of capitalism.Firms, markets, and "relational" Contracting / O. I. Williamson. – Saint Petersburg: Lenizdat, 1996.
5. Nort D. Institutions, institutional change and economic performance. M., 1997.
6. Doroshenko Yu. a., Bugarova S. M., T. A. tumina, band the Use of the transactional approach to management of innovative processes // *journal of Creative economy*. 2007. No. 6 . с. 67-74.
7. K. J. Arrow Gifts and Exchanges // *Philosophy and public affairs*. 1974. Vol. 1-4. P. 357
8. Principles of ethical economy.SPb.: Economic school, 1999. – 344 p.
9. Fukuyama F. Trust: Social virtue and the path to prosperity, 2004.
10. Gambetta D. Can We Trust in Trust? // Gambetta D (ed.) *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*. N.Y.: Blackwell, 1988. P. 217.
11. Williamson O. E. Calculativeness, Trust and Economic Organization // *Journal of Law and Economics*. 1993. Vol. 36. P. 453-486.
12. Dorzhieva E. L. Economy and secular ethics: aspects of interaction // *Philosophy of economy. The almanac of the Center for social Sciences and economic faculty of Moscow state University named after M. V. Lomonosov*. -2015. - No. 2.- S. 50-54
13. Dementiev V. E. the Trust factor of functioning and development of modern market economy // *Russian economic journal*. – 2004.– No. 8, p. 46-65
14. James Jr. N. S. " The Trust Paradox: A Survey of Economic Inquiries into the Nature of Trust and Trustworthiness // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2002. Vol. 47. P. 291–307.
15. Malakhov S. Transaction costs in the Russian economy // *problems of Economics*. 2010. No. 7