

## ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

**Постановка проблемы в общем виде.** С переходом человечества в информационную эпоху возрастает роль индивидуума, имеющего хорошее образование, разбирающегося во многих вопросах и часто пытающегося в своих идеях и поступках выйти за рамки существующих норм. В связи с этим возрастает роль институционального фактора в общественном развитии, что привело к появлению различных институциональных теорий и, в последнее время, - неоинституционализма.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Исследованию институтов и их ролью в экономике и в обществе посвящено много работ европейских экономистов и, в последнее десятилетие, достаточное количество трудов украинских ученых, среди которых следует отметить В.В.Дементьева, И.И.Малого, Т.В.Голикову, И.А.Гришину и других. Проблема заключается в том, что институциональный фактор является многоаспектным и, как правило, связывается с правовым полем и теорией собственности. Как данный фактор влияет на социально-экономическое развитие в целом и на инновационное в частности, остается практически неизученным.

**Цель исследования.** Целью данной работы является исследование институтов как фактора инновационного развития, в том числе, регионального развития.

**Изложение основного материала.** Экономисты всегда признавали, что анализ рынка на протяжении всего его существования никогда не сводился только к взаимодействию производителей товаров и услуг и их потребителей как отдельных индивидуумов. Государство, профсоюзы, предприятия, различные общественные структуры являлись предметом исследования в трудах теоретиков, в последние десятилетия. Интерес к теме институтов постоянно возрастает. Институциональная экономика исследует институты как неотъемлемую компоненту любой экономической системы.

Согласно теориям институционализма и неоинституционализма, можно выделить следующие типы институтов:

- убеждения людей, их мировоззрение, поведение больших социальных групп, направленное на достижение всеобщего благоденствия;
- знаки, сигналы, характеристики, способные передавать информацию о благах, индивидуумах и институциональных формах, а также традиционное потребление и производство в той или иной социальной или этнической группе, формирующие специфические характеристики товаров и их потребителей - индивидуумов;
- обычаи или устои, формально не отражающиеся в законодательной базе и косвенно влияющие на экономическую систему в целом;
- контракты, регламентирующие поведение агентов рынка;
- система внутренних и внешних явно определенных или подразумеваемых правил, ограничивающих поведение отдельных агентов или коллективов;
- рынок как реальное или виртуальное место взаимодействия агентов и обеспечивающее возможность заключения и реализации сделок;
- семейные пары и другие объединения агентов, проживающих на одной территории и аккумулирующих ресурсы, что обеспечивает высокую степень координации расходов и доходов;
- различные ассоциации агентов рынка, созданные для обеспечения общих интересов;
- общественные организации и структуры, члены которых осознают себя причастными к общему делу, и осуществляют институциональное строительство;
- общественная собственность, которая предписывает и регулирует правила поведения (полиция, государство, органы местного самоуправления).

В.В. Дементьев, рассматривая проблему конкретизации понятия «институт», дает следующее определение: «Понятие институт описывает такие аспекты человеческого поведения, где выбор не является полностью рациональным, основа выбора – не только цены, а издержки и выгоды имеют не только рыночное происхождение» [1, с. 80].

Институциональный анализ исследует взаимодействие между людьми, индивидуальное экономическое поведение, при этом индивид выступает как член общества, а общества по отношению к нему является внешней средой. Данная среда ограничивает выбор индивида и его хозяйственную деятельность, в этом смысле институты выступают и как социальные ограничители, и как стимулы активности индивида. Признаком института является система правил поведения, которые представляют информационную нормативную модель, существующую как вне индивида, так и в его когнитивных структурах. Данные правила могут восприниматься как система ориентиров и как множество принуждений, суть которых – «налагать издержки разнообразными методами» и институт в данном случае выступает дисциплинарным механизмом [1, с. 84]. Таким образом, институт – это и социальная структура, и система правил, ограничений, принуждений, и система действий контроля и управления, и организация, в которой реализуется институт.

Т.В.Голикова, анализируя различные научные парадигмы управления территориями, делает вывод, что в современных условиях целостными экономическими системами могут быть разномасштабные формы управления – города, регионы, большие экономические районы, а производственными – крупные корпорации, средние или малые предприятия. При этом данные системы управления в меньшей степени зависят от внешних негативных факторов, а

в большей степени – от влияния интегрирующих факторов, которые создают стимулирующие институциональные рамки для повышения благосостояния населения, эффективному воспроизводству его социально-экономического потенциала [2].

Значение институционального анализа возрастает в связи с тем, что на всех уровнях управления, от мирового хозяйства, до уровня региона, города, предприятия, постоянно создаются различные по своему характеру и содержанию институты. Роль институтов в системе территориального управления состоит в том, что они призваны упорядочить экономические отношения между хозяйствующими субъектами, агентами рынка, а также системами регулирования на региональном уровне, подчинив их национальным интересам. Институционализм выступает как система согласования интересов различных уровней иерархии государства, общества и экономики, а регион выступает как агент государственной или мировой системы с определенными видами деятельности и правилами поведения. При институциональном подходе к территориальному управлению можно получить синергетический эффект от взаимодействия регионов в системе национального хозяйства.

За годы независимости в Украине появились новые общественные институты: малочисленный институт богатых – нуворишей, и армия бедняков. При этом быстрыми темпами сокращается только что зародившийся средний класс, поскольку его основу – учителей, врачей, ученых и малых предпринимателей кризис, как мировой, так и искусственный, усугубленный действиями некомпетентного и вороватого правительства, фактически свел в бедность. Как отмечает академик Ю.Н.Пахомов, «В нынешней Украине за рекордным неравенством стоит кричащая несправедливость»[3].

Анализируя институциональные факторы формирования доходов населения, С.М.Черненко делает вывод, что в структуре доходов населения Украины 21% составляют денежные доходы (зароботная плата, пенсии, социальная помощь, стипендии и другие социальные выплаты) и 79% - прочие доходы. Данные «неденежные» доходы формируются за счет стоимости потребленной продукции, полученной в личном подсобном хозяйстве, льгот и субсидий на оплату жилищно-коммунальных услуг, на приобретение газа, твердого и жидкого топлива, льгот на оплату санаторно-курортных путевок, услуг междугородного транспорта, помощь от родственников и других лиц продовольственными товарами и др. [4, с. 75].

В Украине существует 35-кратный разрыв между доходами богатых и бедных, а в развитых странах этот разрыв составляет 5-6 раз, в Швеции, например, всего 3 раза. В таких условиях появляются «деклассированные», «антисоциальные» элементы, общество разделяется не только по имущественному признаку, но и по культурно-образовательному, профессиональному, и, главное, по целеобразующему признаку, когда утрачивается мотивация к деловой активности.

В данной ситуации рыночные принципы не способны реанимировать общество, его экономическую систему, здесь необходимо сильное государство.

Известный российский экономист В.Н.Лившиц выделяет основные причины мирового финансово-экономического кризиса 2008 – 2009 годов. Среди них главной названа неэффективная государственная экономическая и финансовая политика, проводимая в развитых странах. Приоритетами такой политики, позволяющими осуществить выход из кризиса, «должны стать задачи повышения уровня жизни населения, борьба с бедностью, обеспечение благосостояния и безопасности жизни нынешнего и будущих поколений» [5, с. 156]. Вместе с Т.И.Тищенко и М.П. Фроловой он вводит понятия «сильного» и «слабого» государства, и подчеркивает, что данные определения зависят, прежде всего, от целей правительства и осуществляемых им действий. Исследователи пишут: «Под сильным государством в экономике будем понимать такое, которое заметно присутствует в этой сфере, в определенном смысле посредством государственных институтов управляет ею, причем приоритетным считает интересы населения страны, а не бизнеса (в первую очередь крупного) и соответственно строит свою деятельность ... . Тем самым при рассмотрении сильного государства предполагается, что интересы Государства и Общества достаточно согласованы. Под слабым государством в экономике будем наоборот понимать такое, которое приоритетным считает интересы крупного бизнеса, т.е. основные усилия направляет на снижение налогов (прежде всего корпоративных), приватизацию государственных благ и собственности по бросовым ценам, обеспечение практически беспрепятственного и бесконтрольного доступа к природным ресурсам при необоснованно низкой цене их использования» [5, с. 157].

Сильное государство заинтересовано в формировании сильных, эффективных институтов, особенно они важны в условиях системной трансформации экономики. «Эффективным институтом (институциональной единицей) мы будем называть такие нормы и правила как формального, так и неформального характера, которые обеспечивают снижение уровня транзакционных издержек, неопределенности в поведении институциональных субъектов и стимулируют экономический рост и повышение благосостояния населения» [6, с. 156]. Неэффективные институты представляют собой группы экономических субъектов, связанных, в основном, коррупционными правилами поведения. Данные институты порождаются неадекватностью законодательства, нерациональностью государственной политики, высокой дифференциацией дохода, несправедливостью, царящей в обществе. И.А.Гришина подчеркивает, что «от существования так называемых неэффективных институтов в любом случае выигрывают отдельные хозяйствующие субъекты, которые и предъявляют на них спрос, и проигрывает общество в целом» [6, с. 156]. Одним из факторов устойчивости неэффективных институтов является борьба хозяйствующих субъектов за доступ к ограниченным ресурсам в условиях неформальных норм и правил игры. Это приводит к росту теневой экономики, повышенной активности лоббистских групп, коррупции, несовершенной конкуренции и другим негативным явлениям. Индивиды заинтересованы в существовании неформальных

отношений, родственных связей, особенно если это поддерживается национальными традициями, а кумовство возводится в ранг государственного приоритета.

Главной стратегической целью государственного управления должно быть повышение благосостояния населения. На каждой отдельно взятой территории, регионе, административной единице управления, данная цель конкретизируется и дополняется местными подцелями, которые не противоречат главной цели. В связи с этим на каждой территории складываются свои институты, которые либо содействуют решению стратегических государственных задач, либо конфликтуют с органами управления. Создатель теории благосостояния А.Пигу различал экономическое и неэкономическое благосостояние, включая в последнее качество жизни, условия работы и отдыха, доступность образования, условия окружающей природной среды, здравоохранение, общественный порядок. Данные факторы, а также несчастные случаи на производстве, профессиональные заболевания, загрязнение окружающей среды, использование женского и детского труда сокращают общественное благосостояние, требуют вмешательства государства. Сложившиеся нормы и внедряющие и контролируемые их организации представляют собой институты, регулирующие взаимоотношения между общественными и частными благами, они могут находиться либо в состоянии сотрудничества, либо конфликта.

При определении целей и стратегических задач развития территории, необходимо обеспечить комплексное развитие трех групп институтов: социального, экономического и экологического. Социальные институты – это образование, наука, здравоохранение, культура, обеспечение качества жизни и материального благосостояния, условия труда и мобильности населения. Социальное обеспечение включает пенсионное обеспечение, страхование, социальную защиту и помощь особым группам населения.

Реализация механизмов внедрения инновационной модели развития региона возможна через следующие мероприятия: стимулирование на региональном уровне создания и использования нововведений с помощью интеграционной поддержки научных, образовательных и инновационных организаций; стимулирование создания малых инновационных предприятий; привлечение внешних инвестиций за счет создания свободных экономических зон и территорий приоритетного развития; повышение в регионах уровня инновационной культуры при ведущей роли университетов как центров образования, науки, культуры и информации; формирование кластеров высокотехнологических предприятий по ведущим для каждого региона научно-технологическим, образовательным и производственным направлениям; формирование инновационных территорий, технополисов как территориально-производственных структур, основанных на постоянно обновляемых процессах получения, производства и коммерческой реализации для потребностей населения и предприятий инновационных продуктов и услуг.

Государственное регулирование в развитых странах сводится к выполнению следующих основных функций:

1) общее регулирование экономических процессов (здесь особую важность приобретает долгосрочная экономическая стратегия, включающая структурные преобразования экономики, природоохранные мероприятия, энергетическое и научно-технологическое развитие); 2) социальную стратегию государства (политика доходов, цен, занятости, развитие социальной защиты и социальных гарантий); 3) регулирование качественных особенностей экономического развития (стимулирование конкурентной среды, улучшение качества жизни, всестороннее стимулирование работников, контроль качества и безопасности потребительских товаров и защита прав потребителя, охрана труда).

Основным критерием качества институциональной среды является справедливость распределения доходов, показателем которой является коэффициент Джини. Т.В.Меркулова, исследуя институциональные аспекты проблемы неравенства, пишет: «Господствующие в обществе представления о справедливости определяют некоторый уровень неравенства в распределении доходов, который признается обществом как норма. Именно по отношению к этой норме дифференциацию доходов населения можно признать чрезмерной или недостаточной» [7, с. 83]. И далее: «Усиление дифференциации доходов приводит к ухудшению качества социального капитала: во-первых, затрудняет обеспечение равных возможностей всем членам общества; во-вторых, вступая в противоречия с представлениями о справедливости, усиливает социальную напряженность в обществе; в-третьих, подрывает трудовую и предпринимательскую мотивацию. Отклонение неравенства от нормы в сторону уменьшения ослабляет стимулы к активности, нарушая через перераспределение доходов принцип равенства по отношению к наиболее предприимчивым и способным членам общества и тем самым подрывая потенциал экономического развития» [7, с. 83].

Институциональные факторы отражает индекс развития HDI (Human Development Index - индекс развития человека), который рассчитывается на основе ВВП на душу населения, средней продолжительности жизни и уровня образованности населения. «В группе высокоразвитых по данному индексу стран (больше или равно 0,8) наблюдается тесная отрицательная связь между ним и коэффициентом Джини: усиление неравенства в распределении доходов сопровождается снижением уровня развития» [7, с. 86].

Как правило, государственное регулирование экономики достигает своих целей в долгосрочном периоде, когда достигается устойчивость уровня прибыльности, нормального для данного территориального социума, а введенные правила поведения не вызывают оппортунистических действий со стороны хозяйствующих субъектов.

Инструменты государственного регулирования можно разделить на две группы: социально-экономические (организация рынка труда, повышение квалификации работников, пособия по безработице, формирование гражданского общества с высокими эколого-экономическим сознанием и активностью) и производственно-экономические (смена технологических укладов, компьютеризация, информатизация, энергетическая политика). Просчеты государственного регулирования, например, рынка кредитов, приводят к серьезным последствиям, в том числе, к мировому финансово-экономическому кризису.

**Выводы.** Необходимыми условиями, которые должно обеспечить государство для перехода к инновационной модели развития являются следующие: 1) создать стимулы и инфраструктуру; 2) разработать механизм долгосрочного льготного кредитования инвестиционных проектов инновационной направленности; 3) легализовать «теневой» капитал и «теневые» доходы населения; 4) создать механизм вложения доходов экспортных отраслей в украинскую экономику; 5) ввести льготное налогообложение инновационных видов деятельности; 6) активизировать изменения в институциональной сфере, связанные с созданием инновационных предприятий и образования венчурного капитала; 7) разработать национальную стратегию информатизации и развития информационных технологий, минимизирующую транзакционные издержки агентов рынка и органов управления всех уровней.

В дальнейших исследованиях планируется конкретизировать некоторые факторы, определяющие особенности институционального развития в отдельных регионах, в том числе, традиции в области ремесел, экономического менталитета, организации управления и другие.

#### Литература

1. Дементьев В.В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? // Экономическая теория. – 2009. - № 3. – С. 75–92.
  2. Т.В.Голікова. Інституціональна парадигма управління територіальним розвитком // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. Випуск 31-2. - Донецьк: ДонНТУ. – 2007. С. 80 – 85.
  3. Академик Юрий Пахомов: Мы сползаем в средневековье // Московский комсомолец в Украине. № 3, 2010. – С. 6–7.
  4. Черненко С.М. Інституційні чинники формування особистих доходів населення в сучасних умовах // Бізнес і наука: вектори співпраці / матеріали Міжнародного науково-практичного бізнес-форуму. Пареніт, 18-22 травня 2009 року. – Сімферополь, 2009. С. 75 – 76. ( 132 с.)
  5. Лившиц В.Н., Тищенко Т.И., Фролова М.П. Глобальный финансовый кризис: причины и последствия. // Анализ, моделирование, управление, развитие экономических систем. Научные труды III Международной школы-симпозиума АМУР – 2009 (Севастополь, 14 – 20 сентября 2009); под ред. М.Ю.Куссого, А.В.Сигала. – Симферополь, 2009. С. 154 – 157. ( 342 с.)
  6. Гришина И.А. Формирование эффективных институтов в условиях системной трансформации экономики России // Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. Випуск 31-2. - Донецьк: ДонНТУ. – 2007. - С. 154– 159.
- Меркулова Т.В. Экономический рост и неравенство: институциональный аспект и эмпирический анализ // Экономическая теория. – 2009. - № 1. - С. 81 – 90.