

14. Оганесян В.Г. Развитие технопарков и бизнес-инкубаторов в системе инновационного предпринимательства: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. СПб, 2011. 22 с.
15. Плиева З.Р. Управление инновационной инфраструктурой на примере биотехнологического технопарка: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2007. 24 с.
16. Пономарев В.Н. Особые экономические зоны, технопарки и промышленные кластеры как инструменты инновационного развития (мировая практика и её применимость в России): автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2011. 30 с.
17. Приказчикова О.Ф. Научные парки и технополисы Западной Европы как форма территориальной организации науки: автореферат дисс. ... канд. геогр. наук: 25.00.24. М., 2003. 20 с.
18. Румянцев А.А. Архитектурная организация инновационного процесса в технопарковых структурах: автореферат дисс. ... канд. арх. наук: 18.00.01. Екатеринбург, 2006. 24 с.
19. Силантьева О.А. Развитие инфраструктурного обеспечения предпринимательской деятельности на основе бизнес-инкубирования: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. СПб, 2011. 23 с.
20. Сташевская Г.Н. Формирование механизма развития инновационного кластера на базе профильного технопарка: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. СПб, 2009. 17 с.
21. Туарменский В.В. Технополисы и технопарки в структуре современного образования: автореферат дисс. ... канд. пед. наук: 13.00.01. Рязань, 2003. 24 с.
22. Федоров П.Ю. Управление инновационными рисками в ИТ-технопарках: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2006. 24 с.
23. Чудайкин А.П. Формирование маркетинговой стратегии регионального технопарка: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2015. 25 с.
24. Чуркина И.Ю. Организационно-экономическое обеспечение устойчивого развития региона (на примере Самарской области): автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Тольятти, 2012. 24 с.
25. Щеголев А.С. Совершенствование управления инновационной деятельностью в технопарках: автореферат дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2010. 23 с.

Институт доверия как фактор экономического развития инновационной деятельности

Institute of Trust as a Factor of Economic Development and Innovation

(DOI: 10.34773/EU.2021.5.15)

С. МАРИЧЕВ

Маричев Сергей Геннадьевич, младший научный сотрудник Лаборатории современных проблем региональной экономики Центра стратегических и междисциплинарных исследований Уфимского федерального исследовательского центра РАН. E-mail: prophet314@gmail.com

В статье проведён анализ института социального доверия в России в качестве одного из факторов, стимулирующих экономическую и инновационную активность. Рассматривается роль государства как экономического агента в стимулировании доверия в обществе. В части роли доверия в создании инноваций проанализирована значимость доверия на этапах инновационного процесса. Выделены факторы, затрудняющие анализ роли доверия в инновационном процессе. По итогам анализа подтверждена гипотеза о высокой значимости доверия на этапах привлечения финансирования и патентования новой технологии.

Ключевые слова: доверие, институт, общество, риск, неопределенность, инновации, издержки.

* Статья подготовлена в рамках выполнения плана НИР УФИЦ РАН по государственному заданию Министерства науки и высшего образования РФ.

The article analyzes the institution of social trust in Russia as one of the factors stimulating economic and innovative activity. The role of the state as an economic agent in promoting trust in society is considered. In terms of the role of trust in creating innovations, the importance of trust at the stages of the innovation process is analyzed. The factors that complicate the analysis of the role of trust in the innovation process are highlighted. Based on the results of the analysis, the hypothesis of the high importance of trust at the stages of attracting funding and patenting a new technology was confirmed.

Key words: trust, institution, society, risk, uncertainty, innovation, costs.

Введение

Проблема экономического роста в России является одной из наиболее актуальных. Одним из драйверов, способных вывести отечественную экономику из состояния стагнации, является инновационный сектор. Между тем, эффективность инновационного процесса (в контексте успешности трансфера создаваемых инноваций в рыночную экономику) напрямую зависит от уровня развития ряда формальных (законодательство, патентное право, финансовые институты и т.д.) и неформальных институтов. Исследователи [2] видят чёткую взаимосвязь между высоким уровнем доверия в обществе и темпами экономического роста. Доверие в экономической науке в общепринятом понимании определяется как ожидание потенциального благонадежного поведения партнера в процессе взаимодействия экономических агентов [2]. Что же касается инновационного процесса, где уровень риска и неопределенности особенно высоки (рассмотрено далее в работе), то можно предположить, что доверие также играет важную роль. Более того, в работах Ф. Фукуямы, посвященных спонтанной социализированности и доверию [13], лидерами по этому показателю являются США, Япония и Германия. Согласно рейтингу патентной активности, эти страны также лидируют в области инноваций и высокотехнологичной продукции. Таким образом, можно выдвинуть гипотезу, что уровень доверия так или иначе влияет на инновационный процесс.

Методы

Теоретическую базу исследования составили работы российских и зарубежных ученых по теме социального доверия, а также исследования, посвященные анализу инновационного развития стран с высоким уровнем институционального доверия.

Эмпирическая база исследования строится на рейтинге стран-лидеров по уровню инновационной активности, составленном Всемирной организацией интеллектуальной собственности.

Результаты

Ранее в работе [7] рассматривались финансовые институты привлечения заемного капитала и уровень их развития как стимул для инновационной деятельности. Доверие упоминалось и использовалось как один из факторов принятия решения потенциальным инноватором об осуществлении инновационной деятельности. Действительно, в плане взаимодействия с финансовыми институтами доверие играет важную роль, причем сразу на двух уровнях: на уровне «инноватор – институциональная защита» (в ходе принятия первоначального решения о создании нового знания), а также на уровне «кредитор – заемщик» (в процессе принятия решения о выдаче необходимых финансовых ресурсов банком инноватору).

Низкий уровень доверия контрагентов в России является одним из факторов недостаточной инновационной активности. Несмотря на то, что в настоящее время появляются инструменты для привлечения бизнеса к созданию инноваций (краудинвестиционные платформы, лизинговая поддержка, факторинг, гранты и т.д.) [7], отличием от западных стран-лидеров инновационного сектора является государственная пассивность в плане наращивания социального доверия.

Любое взаимодействие агентов происходит в конкретной экономической системе, в конкретном социальном пространстве в условиях сформированной структуры социальных связей и отношений, и будет отличаться в зависимости от контрагентов и их истории отношений (а, следовательно, и фактического доверия между ними, сформированного как результат прошлых

взаимодействий; или оценочного доверия в случае первого взаимодействия). Например, кейсы привлечения финансовых ресурсов инноватором для создания новой технологии в его отношениях «инноватор – банк» и «инноватор – родственник» будут совершенно разными. Здесь играют роль три типа доверия: *личное доверие* (при взаимодействии инноватора с друзьями или родственниками); *безличное рациональное доверие*; и *институциональное доверие* денежной системе (вера в формальные институты законности, контроля и надзора за денежной системой). Естественно, доверие каждого типа должно находиться на определенном уровне, чтобы по крайней мере не дестимулировать предпринимателя к созданию инновации. В системе рыночных отношений доверие приобретает черты ограниченной рациональности [4; 8; 11] – каждый из экономических агентов при заключении договора преследует свои цели и стремится максимизировать свою выгоду, но может оценивать степень риска от сотрудничества с контрагентом лишь в соответствии с той информацией (*репутацией*) о нём, которой он владеет.

В процессе стимулирования инновационной активности возникает определенная дилемма. С одной стороны, чем выше уровень доверия в обществе, тем ниже транзакционные издержки (Коуз, Норт, Уильямсон [6; 10; 12]) – кажется очевидным, что рост социального доверия результирует в более активные взаимодействия экономических агентов, рост экономической активности, активизацию предпринимателей – инноваторов, и, в конце концов, экономический рост. С другой стороны, с точки зрения аппарата государственной власти, низкий уровень взаимного доверия различных социальных групп в обществе (когда каждая из них апеллирует к государству, а не стремится договориться самостоятельно) облегчает контроль и управление [3]. В данном случае речь идет об обществе, где государство является доминантой над обществом и заинтересовано в жестком контроле (модель власть – собственность, с доминантной ролью ренты).

Согласно Д. Норту и Ф. Найту [9; 10], риск – рационально просчитанная (и застрахованная) вероятность наступления события (неблагоприятного); а неопределенность, в свою очередь – это «темное пятно» прогнозирования; то, что вообще не поддается прогнозу. Таким образом, доверие напрямую связано с риском – если даже самые простые инвестиции становятся вероятностными (то есть, появляются риск и его оценки) [1], то появляется доверие как ожидание будущего поведения контрагентов. Чем выше доверие – тем активнее и в больших объемах осуществляются инвестиции (в том числе, и в инновационную деятельность, для которой, например, венчурное высокорисковое финансирование является ключевым видом инвестирования).

Обсуждение

Несмотря на то, что институт доверия является достаточно исследованной темой, его влияние на стимулирование инновационной деятельности остаётся малоизученным. Между тем, в настоящее время, в эру так называемой «новой экономики» (экономической инфраструктуры с преобладанием сферы услуг и технологий), создание инноваций и развитие инновационного сектора является одним из основных драйверов экономического роста.

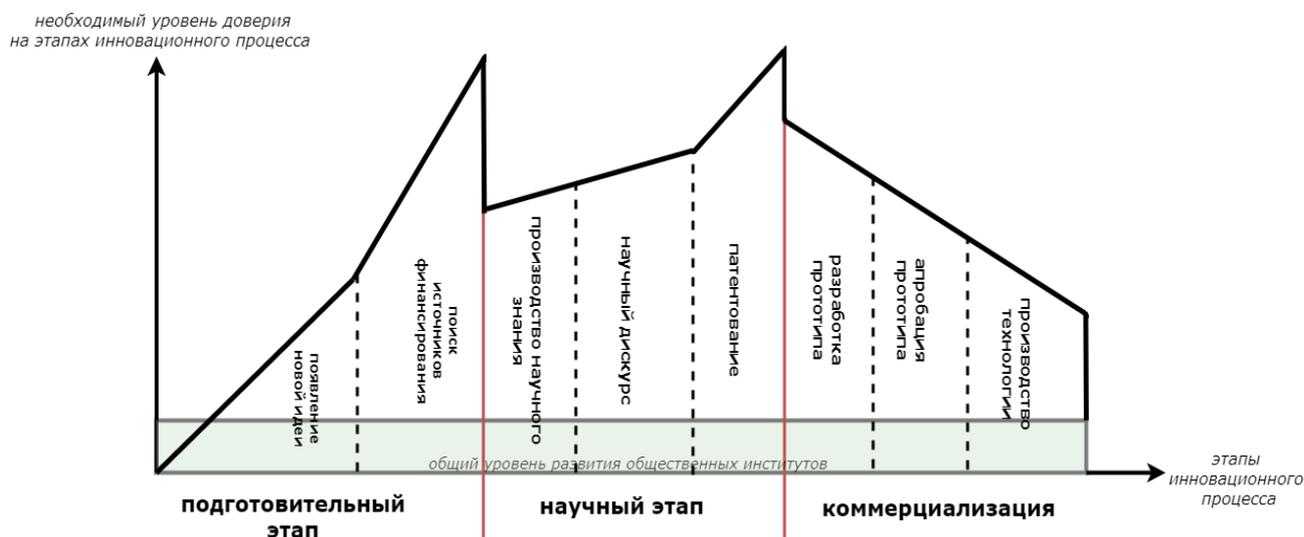
На большинстве этапов инновационного процесса [5] происходит взаимодействие предпринимателя-инноватора либо с другими экономическими агентами, либо с институтами – в теории каждое такое взаимодействие предполагает наличие определенного уровня доверия (см. рисунок).

На первом, подготовительном этапе, инноватор проходит путь от возникновения идеи и анализа актуальности её создания и возможностей, а также потенциальной прибыльности до поиска финансирования под новый проект. В случае развитой системы институтов наибольшее значение доверие приобретает на этапе поиска источника финансирования, поскольку взаимодействие с финансовыми институтами в данном случае связано с определенными рисками (выбор банка, модели кредитования, выбор поручителя/созаёмщика и т.д.) (см. рис.). В случае неразвитой институциональной структуры инновационный процесс может не продвинуться дальше возникновения новой идеи – к примеру, если инноватор, основываясь на собственном опыте, убеждён, что большинство институтов власти бюрократизированы и/или коррумпированы (даже те из них, которые не задействованы в ходе создания инноваций), и издержки на создание

новой технологии изначально искусственно завышены, то предприниматель может принять решение об отказе от доведения новой идеи до стадии нового знания.

На втором этапе, когда происходит создание нового научного знания, роль доверия в любом случае является значительной (степень значимости зависит лишь от сложности производства научного знания и необходимости привлечения дополнительного человеческого капитала для этого). Когда научное знание создано и происходит обсуждение его актуальности и целесообразность дальнейшего развития (закрепление патентом и создание прототипа) доверие определяется степенью авторитета критиков полученного научного знания как в целом, так и с точки зрения инноватора. Если он предполагает, что основной целью обсуждения нового знания является препятствование его продвижению на рынок, инноватор может избегать этого этапа, что негативно скажется в дальнейшем. После научного дискурса происходит патентование ноу-хау, и это ключевой этап инновационного процесса, где необходимо наличие доверия инноватора по отношению к институтам – определение прав собственности защищает новинку от копирования и незаконного обогащения других агентов, и является важным формальным институтом, сила которого подкреплена *надзором и наказанием за нарушение авторских прав* (см. рис.). В случае, если незаконное использование запатентованной разработки не выявляется и не наказывается должным образом, необходимость патентования теряет свою актуальность, как и мотивация инноватора к созданию новой технологии.

На этапе коммерциализации инновации роль институционального доверия начинает ослабевать, однако остается достаточно высокой (рис. 1). Перед внедрением новой технологии в производство происходит её апробация путём создания и тестирования прототипа. Успех данных этапов зависит от уже проделанных шагов, а также от компетентности всех причастных к разработке технологии (если инноватор работает с командой) – это внутреннее взаимодействие, основанное на сетевом, а не институциональном доверии. Далее, после успешного тестирования технологии на этапе прототипа, происходит выбор партнеров/контрагентов по вопросам найма рабочей силы для производства инновации, непосредственно производственных мощностей, доставки готовой продукции, её размещения и продажи.



Доверие на этапах инновационного процесса

Примечание: некоторые этапы инновационного процесса укрупнены для удобства восприятия.

Источник: составлен автором.

Систематизируя анализ изменения значимости доверия в инновационном процессе, можно отметить волатильность уровня доверия на этапах трансфера инноваций в экономику –

наибольший уровень доверия, согласно нашему анализу, требуется на научном этапе, когда происходит создание научного знания, его критика и закрепление патентным правом.

Выводы

В статье было осуществлено комплексное исследование института доверия как фактора ускорения экономической активности, а также одного из факторов, стимулирующих инновационное развитие. Анализ структуры институтов России в контексте институционального доверия, а также анализ этапов инновационного процесса и кейсов инновационных проектов на предмет выявления роли доверия в инновационном процессе позволяет сделать следующие выводы:

1. Стремление государства стимулировать инновационную деятельность за счёт внедрения новых инструментов привлечения инвестиций нивелируется в целом крайне низким доверием агентов инновационной деятельности к общественным институтам контроля и надзора, поскольку в России государство является слишком активным участником экономических отношений, и использует собственную функцию контроля и управления во вред прочим экономическим агентам;

2. Анализ роли доверия на этапах инновационной деятельности показал, что наиболее значимую роль доверие играет на этапе поиска источников финансирования и патентования новой технологии.

Литература

1. Аузан А. Социальный контракт как обмен ожиданиями // *New Scientist*. 2010. № 1.
2. Доверие в пяти ракурсах. Материалы научного семинара «Реалистическое моделирование» 29 ноября 2018 г. // *Аналитический вестник*. 2018. № 24 [Электронный ресурс]. URL: <https://psihdocs.ru/pdfview/doverie-v-pyati-rakursah.html>
3. Доверие и недоверие в условиях развитого гражданского общества / отв. ред. А.Б. Курейченко, И.В. Мерсиянова. М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2013. 564 с.
4. Зилькарнай И.У. Государство и ограниченная рациональность населения: формализованные модели. М.: Наука, 2014. 229 с.
5. Зилькарнай И.У. Этапы трансфера научных результатов в экономику страны и взаимосвязь институциональных, экономических и организационных условий, определяющих его эффективность // *Экономика и управление: научно-практический журнал*. 2021. № 2. С. 20–24.
6. Коуз Р. Природа фирмы. Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995.
7. Маричев С. Институты привлечения капитала как стимул создания инноваций // *Экономика и управление: научно-практический журнал*. 2021. № 4. С. 51–58.
8. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории. М.: Экономика, 2000. 878 с.
9. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Пер. с англ. М.: Дело, 2003. 360 с.
10. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // *Вопросы экономики*. 1997. № 3.
11. Саймон Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления // *THESIS*. 1993. Вып. 3.
12. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. 296 с.
13. Fukuyama F. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press, 1995. 457 p.