
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ АНАЛИЗА ИННОВАЦИОННОГО ПОВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СФЕРЕ УСЛУГ В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

Скобякова Ирина Васильевна, д-р экон. наук, проф.

Шаракина Евгения Валерьевна, асп.

Орловский государственный университет им. И.С. Тургенева, ул. Комсомольская, 95,
Орел, Россия, 302026; e-mail: ivs2510@mail.ru; fancy69@list.ru

Цель: анализ теоретических и методологических подходов к исследованию инновационного поведения в сфере услуг в экономике знаний.

Обсуждение: характерными чертами экономики знаний являются преобладание сферы услуг, рост интеллектуалоемкости товаров и услуг, инновационное поведение хозяйствующих субъектов. В соответствии с этим авторами обоснована целесообразность исследования инновационного поведения в экономике знания с позиции институциональной экономической теории, выявлена специфика инновационного поведения хозяйствующих субъектов в сфере услуг в экономике знаний, определены свойства среды взаимодействия субъектов хозяйствования в сфере услуг, влияющие на инновационное поведение.

Результат: предложена неинституциональная модель исследования инновационного поведения хозяйствующих субъектов в сфере услуг в экономике знаний.

Ключевые слова: институциональная экономическая теория, экономика знаний, инновационное поведение, сфера услуг.

DOI: 10.17308/meps.2016.10/1504

1. Введение

Экономическая наука постоянно эволюционирует от науки о рациональном ведении домашнего хозяйства (в античном мире) к науке о приумножении национального богатства (меркантилисты, классическая школа) и далее к науке об экономическом поведении (неоклассики, австрийская школа, неоклассический синтез). В XXI в. развитие общества и экономики ставит перед экономической теорией новые задачи, не разрешимые в рамках указанных школ при господствующем категориальном аппарате и методологии исследования.

Происходящая в настоящее время общественная трансформация, приведшая к изменению технологического уклада, появлению новых видов

экономической деятельности и новых форм социально-экономических отношений, обусловила смещение исследовательских акцентов в современной экономической науке в сторону изучения экономики нового типа – экономики знаний.

2. Интеллект, инновации и экономика знаний

В общем понимании экономика знаний – это экономика с доминирующим значением знаний и инноваций в экономическом развитии [4]. Для нее характерно увеличение знанияемкого компонента в производственном процессе [2].

Экономика знаний характерна для многих развитых государств. В них наиболее значимый прирост занятости населения приходится на профессии, в которых преобладает интеллектуальный труд. Так, в США в сферах, связанных с интеллектуальной деятельностью, занято до 85% населения, в Великобритании – 89%, в Японии – 90% [8, с. 2]. Одновременно сокращается численность занятых в производственных сферах экономики. Данные прогноза Бюро статистики США свидетельствуют, что на конец 2020 года в сфере материального производства будет занято лишь 17% трудоспособного населения [10, с. 52].

Удельный вес новых знаний, трансформируемых в современные технологии, инновационное оборудование и ноу-хау в ведущих развитых странах, составляет порядка 80-95% прироста ВВП [20, с. 19]. Например, в стоимости автомобиля 70% составляет стоимость нематериальных активов [12].

Таким образом, можно констатировать, что развитие современных экономических систем напрямую связано с перенесением приоритетов от материальных форм капитала и сырьевых источников благосостояния к сфере производства интеллектуальных продуктов и услуг (рис. 1).



Рис. 1. Эволюция перераспределения интеллектуальных и материальных затрат на производство на различных этапах развития экономики [11, с. 62]

Экономику знаний необходимо рассматривать, прежде всего, как по-

стиндустриальную экономику, инновационную, информационную и сетевую.

Постиндустриальный характер экономики знаний проявляется в том, что в такой экономике сфера услуг, в том числе интеллектуальных, занимает значительное место в структуре экономики. В постиндустриальной экономике товары и услуги становятся интеллектуалоемкие, стоимость многих компаний уже зависит от стоимости интеллектуальных ресурсов, товаров и услуг данной компании.

Информационный характер экономики знаний проявляется в том, что знания, интеллектуальный капитал начинают играть первостепенную роль при создании товара или услуги.

Сетевой характер проявляется в том, что в экономике знаний взаимодействие между потребителями и производителями осуществляется через глобальное сетевое взаимодействие. Формируются различные формы сетевого взаимодействия: производственное, социальное, информационное, коммерческое, институциональное и т.п.

Инновационный характер проявляется в том, что интеллектуальный капитал и интеллектуальные ресурсы постоянно генерируют новые товары и услуги, которые имеют высокую интеллектуалоемкость.

Такой подход к экономике знаний позволяет выделить существенные особенности экономических процессов на микро-, мезо- и макроуровнях, что представлено в табл.

Как видно из характеристики экономики знаний, основным ресурсом, фактором роста экономики как на микроуровне, так и на макроуровне, являются интеллект и знания, которые непосредственно воплощаются в человеческом и интеллектуальном капитале.

Возрастание роли интеллектуального капитала в экономике знаний приводит к росту интеллектуализации современного производства и росту доли интеллектуальных продуктов и услуг в структуре производимой продукции.

Т.к. товары становятся все более интеллектуалоемкие, более сложные, то возникает необходимость активизации инновационной деятельности на любом предприятии, в любой сфере деятельности. Инновационная активность проявляется, прежде всего, в инновационном поведении субъекта хозяйствования.

3. Инновационное поведение в экономике знаний

Основу экономического роста в экономике знаний составляет инновационное воспроизводство. В современном мире создание инноваций, внедрение научных достижений и результатов в производство, распространение информационно-коммуникационные технологий служат источником инновационной ренты, пришедшей на смену монопольной прибыли промышленных предприятий.

Согласно оценке Л. Г. Симкиной: «В основе экономики знаний лежит

Сравнительная характеристика экономики индустриального типа и экономики знаний

	Экономика индустриального типа	Экономика знаний
Ключевые факторы роста	Труд, капитал	Знания, информация, человеческий капитал
Инфраструктура	Производственная, коммерческая	Институциональная, социальная, инновационная
Разделение труда	Широкое	Незначительное
Положение сотрудников	Заменяемость, зависимость	Лояльность, независимость
Сетевые связи	Незначительные	Значительные
Влияние, власть	Зависит от иерархического уровня	Зависит от знаний и умений
Возможности сотрудничества	Незначительные	Широкие
Важнейшая цель	Максимизация прибыли	Оптимизация выгоды
Тип производимого продукта	Массовое производство традиционных товаров и услуг	Единичное производство интеллектуальных продуктов и услуг
Характер поведения хозяйственных субъектов	Традиционное	Инновационное
	Мезоуровень (рынок)	
Изменения на рынке	Линейные, медленные	Циклические, непредсказуемые, быстрые
Цели экономической политики	Направлена на решение тактических задач	Направлена на решение стратегических задач
Продолжительность жизненного цикла продукта	Длительная	Короткая
Основные субъекты предложения на рынке	Крупные индустриальные фирмы	Интеллектуальные обучающие организации, инновационные компании, знаниеёмкие компании
Доминирующая сила на рынке	Поставщик	Покупатель
Конкуренция	Основана на размере компаний: крупная имеет больше преимуществ, чем мелкая	Основана на скорости реагирования на рыночные изменения: быстрее реагирование позволяет получить больше преимуществ
	Микроуровень (предприятие)	
Динамика развития	Медленная	Быстрая, на основе внедрения инноваций
Мера успеха	Прибыль	Капитализация компании
Основа инноваций	Прикладные исследования	Системные инновации, создание новых моделей бизнеса, новые бизнес-стратегии
Стратегические объединения	Редко, предпочтение индивидуализма	Объединение ради доступа к новым ресурсам
Бизнес-модель	Традиционная: руководство и контроль	Новая: акцент на управление человеческим капиталом, знаниями и взаимосвязями
	Микроуровень (человеческий капитал)	
Характеристика рабочей силы	Высокая доля специалистов со средним и начальным профессиональным образованием	Высокая доля специалистов с высшим профессиональным образованием
Умения	Узкая специализация	Широкая специализация, гибкость
Требования к образованию	Диплом	Непрерывное образование
Составлено автором		

особый принцип хозяйствования – инновационный, подчиняющий себе развитие всех отраслей и сфер. Суть этого принципа заключается в том, что главным источником различных нововведений начинают выступать наука и образование. Инновационный процесс – это не только технологическое и экономическое явление, но и явление социальное, в основе которого лежит человеческий фактор. Ускорение темпов распространения знаний и информации порождает в обществе массовый переход к творческой инновационной деятельности и предпринимательству. На авансцену выходит человек-новатор, носитель интеллектуальных идей и знаний, способных создавать инновации» [18, с. 58-59].

Важным следствием развития технологий является модификация поведения человека. Анализ работы В. С. Автономова «Модель человека в экономической науке» позволил нам удостовериться в том, что любые значительные изменения в сфере экономической теории отражаются на понимании модели человека и его поведения [6, с. 123]. В условиях становления экономики знаний для экономической науки крайне актуальным становится исследование инновационной модели поведения человека, адекватной императивам-вызовам современной эпохи.

Изучение проблемы инновационного поведения невозможно без определения дефиниции данного понятия, которое носит междисциплинарный характер и активно используется в разных сферах деятельности, таких как экономика, социология, психология, менеджмент.

Достаточно емкое определение инновационного поведения приведено в толковом словаре «Инновационная деятельность»: «Поведение инновационное – непрерывный поиск субъектом новшеств, активное вовлечение в процесс осуществления инноваций различных организаций, источников финансирования и интеллектуального потенциала» [9]. Однако недостатком данного определения является выведение его из показателей инновационной активности, что приводит к смешению этих понятий.

В экономической науке исследование инновационного поведения связано с изучением поведения субъектов хозяйствования в рамках конкурентного взаимодействия.

Так, в рамках классической теории инновационное поведение хозяйствующего субъекта, выражающееся во внедрении прогрессивных методов производства, рассматривалось с точки зрения получения дополнительных конкурентных преимуществ в виде сокращения издержек и повышения производительности труда.

Неоклассическая теория исследовала влияние «творческой конкуренции» на стимулирование экономических агентов к инновациям.

Основоположник теории инновационного развития Й. Шумпетер доказал, что развитие экономики происходит не только путем привлечения в производство дополнительного количества ресурсов, но в основном за счет предпринимательской активности, направленной на создание нововве-

дений. Роль предпринимателя – «реформировать способ производства путем поиска изобретений или... неопробованных технологических возможностей» [24].

Роль инноваций исследуется в трудах таких экономистов, как Ф. Хайек, Л. Мизес, И. Кирцнер.

В настоящее время инновационные факторы составляют ядро механизма конкуренции. Они превратились в инструмент радикальных изменений, что нашло отражение в работах таких современных экономистов, как М. Портер, Г. Хамел, К. Прахалад, К. Кристенсен, У. Чан Ким, Р. Моборн.

Согласно точке зрения М.М. Купцова, современный «инновационный тип конкурентного поведения базируется на креативности (творческом начале) в деятельности субъекта предпринимательства по созданию и реализации товаров / услуг» [19]. Отличием инновационного поведения от адаптивно-приспособленческого, для которого характерна концентрация на ранее достигнутых результатах деятельности и опробованных технологиях, является ориентация на разработку принципиально новых, а не тиражирование уже созданных продуктов и услуг.

Для инновационного типа конкурентного поведения характерно сочетание новаторских целей деятельности, инновационных результатов, которые носят принципиальное отличие от предыдущих решений, а также от аналогов конкурентов.

Таким образом, современные экономические концепции рассматривают инновационное поведение как ключевой фактор успешного функционирования хозяйствующих субъектов в условиях конкурентного взаимодействия.

Проникновение экономической науки в другие социальные отрасли знаний требует обоснования термина «инновационное поведение» в рамках более широкого поля научных исследований.

Вот, например, какое определение инновационному поведению можно встретить в психологических исследованиях. «В современных исторических условиях инновационное поведение может рассматриваться как инициативный тип индивидуального или коллективного поведения, связанный с систематическим освоением социальными субъектами новых способов деятельности в различных сферах общественной жизни либо созданием новых объектов материальной и духовной культур. Являясь средством осуществления инноваций социальных и относясь к активным типам поведения, инновационное поведение выступает основным способом развития индивида, коллектива, сообщества. Инновационное поведение – это функциональная система творчества, которая обусловлена инновационным потенциалом личности или сообщества, включающим способность создавать, воспринимать, реализовывать новшества, своевременно избавляться от устаревшего, нецелесообразного опыта и творческие стремления личности или коллектива по преобразованию действительности. В условиях полноценного

функционирования социально-экономического закона разделения труда и закона перемены труда, а также их «катализатора» – закона конкуренции, инновационное поведение становится естественным, массово востребованным, стратегическим типом поведения, который обеспечивает его носителям широкий спектр возможностей для легального развития соответственно вложенным усилиям».

Аналогичный подход к определению инновационного поведения дан в Словаре социологии, который трактует «инновационное поведение – инициативный тип индивидуального или коллективного поведения, связанный с систематическим освоением социальными субъектами новых способов деятельности в различных сферах общественной жизни либо созданием новых объектов материальной и духовной культур».

Обращает на себя внимание различие в трактовке инновационного поведения в экономической и социологических науках. Если с экономической точки зрения инновации это нечто внешнее по отношению к экономической системе, то в социологических исследованиях внимание сконцентрировано на внутренних факторах и условиях развития инновационного поведения.

Названный тип поведения основан на поисковой активности субъектов в области достижения наиболее эффективных поведенческих стратегий, которые дают ему возможность выживания и развития в условиях относительной независимости от регламентирующих его деятельность надсистем. Эти стратегии могут приводить субъект к использованию полулегальных и нелегальных способов поведения, основанных на своих интересах.

Польза социологического подхода к исследованию сущности инновационного поведения заключается в особом внимании к роли социальных институтов, обычаев, традиций, ментальных установок.

Поскольку инновационное поведение представляет собой комплексный феномен, на наш взгляд, его исследование целесообразно проводить на основе принципов и методов неинституционального анализа.

4. Неинституциональная экономическая теория в исследованиях инновационного поведения

Неинституционализм возник на стыке социологической и социально-психологической мысли послепарсонсовского периода в развитии западных социальных наук и математического аппарата теории игр, адаптированного экономистами в 1930–1950-е гг. для анализа процессов формирования и развития рациональности и таких рациональных форм самоорганизации, как нормы и институты в обществе.

Обращение к методологии неинституционализма при изучении проблемы инновационного поведения обусловлено следующими факторами:

1) Неинституционализм предполагает использование принципов и методов микроэкономического анализа, выработанных экономической наукой при изучении сложных социальных явлений и процессов, которые традиционно считались лежащими вне сферы ее компетенции.

2) Неоинституционализм исследует социальные процессы в жизни общества с учетом влияния на них материальных факторов. Это направление основывается на следующем предположении: «Общество состоит из рациональных интеракций, происходящих в институциональном контексте и образующих зоны локальной уверенности» [7].

3) Исследовательская программа неоинституционализма основывается на принципе «методологического индивидуализма». Он предполагает, что рациональный индивид является основным актором, формирующим согласно собственным интересам и потребностям институты как необходимые ограничения общественной жизни.

4) Неонституциональная экономика рассматривает права собственности в качестве инструмента экономического анализа. Ее заслугой является отказ от представления об идеальности рынка ввиду существования трансакционных издержек.

5) Неоинституциональный подход ставит в зависимость получаемый результат от модели поведения и институциональных условий, в которых функционирует индивид.

Отличительной особенностью неоинституциональной модели исследования является то, что в качестве исходной аналитической единицы она рассматривает не столько отдельного индивида, сколько его поведение в процессе взаимодействия с институциональной средой. В этой связи дальнейшее изучение инновационного поведения в рамках неоинституциональной методологии должно основываться на взаимодополняющих друг друга исследованиях характеристик экономического агента и среды его функционирования.

С точки зрения сложившегося в рамках неоинституциональной теории понятийного аппарата при характеристике экономического агента более адекватным является использование такого понятия, как экономический актор. Данный термин был позаимствован из социологии и хотя он является тождественным экономическому определению «хозяйствующего субъекта (агента)», он более точно отвечает предпосылкам неоинституционализма о неполноте информации и ограниченной рациональности.

Правомерность применения же термина «экономический актор» к субъектам инновационного поведения обусловлена тем, что инновационная деятельность, как никакая другая, характеризуется высокой степенью неопределенности и подвержена воздействию со стороны институциональной среды.

В основе характеристики инновационного поведения акторов лежат базовые предпосылки неоинституционализма, составляющие его ядро.

1) Ограниченная рациональность является центральной концепцией неоинституционализма. Под ней понимаются: «целенаправленные действия хозяйствующего субъекта, проводимые им в условиях, когда принятие наиболее эффективных решений затруднено в связи с отсутствием времени,

информации, а также недостаточностью ресурсного обеспечения» [16].

Данная концепция, разработанная Г. Саймоном [17] и получившая развитие в трудах А. Алчиана, Р. Нельсона, С. Уинтера, Ф. Хайека, предполагала совершенствование модели «homo economicus» с учетом неполной информированности экономических агентов, равно как и ограничений, накладываемых на их поведение юридическими и моральными нормами.

Согласно точке зрения Г. Саймона, Р. Сайерта и Дж. Марча [1], скорее фирмы и потребители не в силах эффективно работать со всей информацией, необходимой для достижения некоего максимума, они не прибегают к максимизации, а «находят удовлетворительный результат», стараясь достичь приемлемого минимума» [22, с. 129]. По словам Ф. Найта: «Рационально вести себя нерационально, когда издержки рациональности слишком высоки» [3].

Кроме того, гипотеза ограниченной рациональности предполагает, что взаимодействие людей рационализируется сложившимися формальными и неформальными институтами человеческого общества. Ф. Хайек подчеркивал: «... моральные нормы и традиции, а не интеллект и расчетливый разум позволили людям подняться над уровнем дикарей» [21]. Для людей характерно поступать рационально под страхом общественного порицания, даже при отсутствии сознательного желания рационализировать свое поведение.

С точки зрения ограниченной рациональности инновационное поведение экономического агента характеризуется невозможностью получения всей информации, необходимой для прогноза долгосрочных последствий принятия решений по выбору инновационных стратегий, что обусловлено как интеллектуальными и временными ограничениями, так и сложностью окружающей его институциональной среды.

Так, в условиях неполноты информации экономические агенты с учетом соотношения выгод и затрат определяют наиболее удовлетворительные для себя варианты участия в инновационной деятельности: создание собственного инновационного производства, торговля лицензиями или же трансфер чужих технологий. При этом выбор одной из возможных альтернатив инновационного поведения будет определяться не только, исходя из рациональных установок экономического агента, но и под влиянием сложившихся в обществе правовых и социальных институтов.

2) Методологический индивидуализм в неинституциональной экономической теории, в отличие от других направлений экономической мысли, рассматривает не просто индивида, а субъекта, создающего институты. Согласно этому принципу, сообщества не обладают самостоятельным значением, отдельным от составляющих их членов, и поэтому должны объясняться с точки зрения индивидуального поведения.

Название «методологический индивидуализм» принадлежит Йозефу Шумпетеру, который отметил, что «в своих рассуждениях об опреде-

ленных хозяйственных транзакциях вы начинаете с индивида» [5, с. 90].

Применение принципа методологического индивидуализма к исследованию инновационного поведения позволяет рассматривать не только поведение отдельных акторов, но и их взаимодействие в рамках сложившихся в обществе институтов. В данном случае институтами признаются нормы экономического поведения, возникающие непосредственно из взаимодействия индивидов.

Так, Д. Норт [13] определяет институты следующим образом: «Институты – это созданные человеком ограничения, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие, а так же как формальные правила, неформальные ограничения и способы обеспечения действенности ограничений». Вслед за Д. Нортом [14] А.Е. Шашитко дает такое определение института: «Институт – это совокупности правил, ограничивающих поведение экономических агентов и упорядочивающих взаимодействие между ними, а также механизмов контроля за соблюдением данных правил» [23].

Для исследования роли институтов в процессе формирования инновационного поведения важно отметить, что чем выше вознаграждается определенный тип поведения, тем полнее он закрепляется в соответствующих нормах.

3) Оппортунизм является следующей ключевой концепцией современного неинституционализма, относящейся к объяснению поведения индивида. Попов Е. и Симонова В. дают следующее определение: «Оппортунистическое поведение – это преднамеренное скрытое действие экономического агента, основанное на использовании информационных преимуществ и направленное на достижение личного интереса в ущерб интересам контрагентов» [15, с. 123].

Обязательными условиями возникновения оппортунизма являются неполнота информации и, как следствие, ограниченная рациональность. Именно она создает условия невозможности определения поведения участников взаимодействия в сделке.

В отсутствие жестких институциональных ограничений инновационное поведение склонно приобретать черты типично оппортунистического, поскольку экономические решения принимаются акторами в условиях неполной или искаженной информации, исходя из эгоистических интересов максимизации собственной прибыли. Это означает, что в целях достижения личной выгоды экономические агенты будут готовы нарушить существующие правила и, соответственно, нанести ущерб своим контрагентам.

Оппортунистическое поведение в процессе осуществления инновационной деятельности может выступать в форме недобросовестной конкуренции, введения в заблуждение партнеров при заключении контракта по реализации инновации, а в случае коллективной работы над инновационным проектом и в форме, так называемого, «отлынивания».

Рассматривая среду взаимодействия экономических акторов, необходимо отметить следующие ее свойства, непосредственно влияющие на инновационное поведение.

1) Свойство несовершенства и асимметричности информации является особенно важным для инновационной сферы деятельности, где ценность и значимость информации возрастает многократно, однако качество ее снижается при увеличении количества. Отсутствие достоверной информации в сфере инноваций имеет несколько последствий, оказывающих влияние на инновационное поведение экономических агентов.

Во-первых, она препятствует принятию ими оптимальных решений. Отсутствие полной и достоверной информации о перспективах инновации, потребительских предпочтениях, действиях конкурентов, состоянии рыночной и институциональной среды обуславливает высокий уровень инновационного риска.

Во-вторых, она порождает дополнительные транзакционные издержки. В сфере инноваций эти издержки связаны в первую очередь с поиском информации, спецификацией прав собственности и заключением контрактов.

В-третьих, из-за рыночной неопределенности и асимметрии информации экономические агенты оказываются в неравных условиях при принятии решений, поскольку одни участники взаимодействия более информированы, чем другие. Этим объясняется имитационный характер инновационного поведения экономических агентов, не желающих инвестировать средства в собственные НИОКР, а приобретающих готовые технологии.

2) Неоднородность товара, которая в значительной степени характерна для рынка инноваций. Ведь именно инновации являются тем механизмом, с помощью которого можно воздействовать либо на качество товара, либо на его восприятие потребителями. Особенностью инновационного поведения экономического агента является его стремление к созданию новшества, обладающего уникальными свойствами и востребованного рынком, способного принести его владельцу дополнительный доход.

3) Неполная спецификация прав собственности в рамках анализа инновационной сферы означает, нечеткость в определении прав, а значит, нечеткой ответственности за принимаемые решения.

Права собственности, возникающие в результате инновационной деятельности экономических агентов, подвергаются посягательствам со стороны третьих лиц и нуждаются в защите. Однако их охрана не является бесплатной и несет в себе значительные транзакционные издержки. Для сферы инноваций такая ситуация является весьма характерной. В качестве примера можно привести защиту ноу-хау, которая требует существенных издержек на ее обеспечение, но при этом не является достаточно эффективной, что приводит к ситуации безбилетника, когда фирмы-последователи могут оказаться более успешны, чем пионеры. Результатом данного процесса бу-

дет выступать сокращение стимулов к инновационному поведению экономических агентов.

Помимо общих методологических подходов, теории, которые принято включать в неинституциональное направление, обладают некоторыми отличиями. По методу анализа можно выделить три основные группы теорий неинституционального анализа.

1) Теорию прав собственности, которая связана с работами таких ученых, как: А. Алчиан, Й. Барцель, Г. Демсец, М. Дженсен, У. Меклинг, С. Пейович, Э. Фьюрботн, и других. Основу данной теории составляет мнение о спецификации прав собственности как важном условии эффективности рыночной системы. Основная концепция данного направления неинституционализма связана с тем, что спецификация является стимулом для экономических агентов к принятию наиболее эффективных и экономически целесообразных решений.

Значение теории прав собственности в рамках настоящей диссертационной работы обусловлено исследованием влияния спецификации прав собственности на поведение экономических агентов. Так, целью спецификации прав собственности на результаты, полученные в ходе осуществления инновационной деятельности, является победа в конкурентной борьбе. Искусственно созданная таким образом монополия на интеллектуальную собственность дает инноваторам возможность не только покрыть издержки спецификации, но и максимизировать прибыль.

Процесс обратный явлению спецификации, когда права неточно установлены или плохо защищены, носит название «размывания прав собственности». Согласно современным концепциям отсутствие четкой урегулированности прав в инновационной сфере является катализатором общественного развития и создания новых инновационных решений. Однако подобная точка зрения не учитывает потерь, которые неизбежно возникнут при отсутствии институциональных ограничений в виде отсутствия экономических стимулов у инноваторов к созданию нововведений.

Это связано с тем, что спецификация прав на интеллектуальные продукты требует определенных материальных и временных затрат, не гарантируя при этом отдачи. Вместе с тем существует прямая корреляционная зависимость между ростом материальной заинтересованности субъектов инновационной деятельности и активизацией их деятельности по защите и спецификации прав на результаты их интеллектуального труда.

Теория прав собственности уточняет, что никакие права не могут быть полностью определены и абсолютно надежно защищены, поскольку спецификация прав ведет к возникновению дополнительных транзакционных издержек.

2) Теорию транзакционных издержек, основы которой заложены в трудах Р. Коуза, О. Уильямсона, Р. Фогеля, Р. Томаса.

Согласно точке зрения Р. Коуза: «...в отсутствие транзакционных

издержек не имеет значения правовая система: люди всегда смогут договориться, не неся никаких издержек, о приобретении, подразделении и комбинировании прав, так чтобы в результате увеличилась ценность производства». Теорема актуальна при условиях соблюдения полной спецификации прав собственности и отсутствии трансакционных издержек. Под трансакционными издержками в неoinституционализме понимаются: «затраты, связанные с поиском информации, ведением переговоров, оформлением контрактов, издержки измерения, защиты и спецификации прав собственности, издержки оппортунистического поведения».

Теорема Р. Коуза обращает внимание на необходимость развития институтов, позволяющих минимизировать трансакционные издержки и решить проблемы экстерналий.

3) Теорию оптимальных контрактов, яркими представителями которой являются Дж. Стиглиц, И. Макнил.

Данная теория занимается исследованием особенностей поведения экономических субъектов в разных типах контрактных отношений. Последователи данного направления считают: «выбор контракта определяется уникальностью (специфичностью) вступающих в обмен ресурсов; степенью неопределенности (несовершенство информации); частотой (регулярностью деловых контактов между сторонами)».

В области инновационной деятельности используются все виды контрактов: классические, неоклассические и неoinституциональные. Однако эти контракты в силу уникальности отношений, возникающих в процессе инновационной деятельности, принимают специфическую форму и представляют собой, например, договор об отчуждении исключительного права, лицензионные договоры, договоры на передачу ноу-хау, договор коммерческой концессии.

Таким образом, с точки зрения методологии неoinституционализма инновационное поведение определяется, с одной стороны, свойствами взаимодействующих между собой в процессе инновационной деятельности акторов, а с другой стороны – их отношениями с институциональной средой (рис. 2).

Институциональная среда, с одной стороны, сокращает трансакционные издержки на поиск информации, технологий, знаний, опыта и других ресурсов, что дает возможность экономическим субъектам повысить эффективность их взаимодействия. При этом изменения в институциональной среде, связанные с трансформациями в социокультурных институциональных и регулирующих структурах, детерминируют поведение экономических агентов вследствие своего влияния на процесс принятия решения.

С другой стороны, институциональная среда подвержена влиянию экономических агентов инновационной деятельности и может модифицироваться под воздействием коллективных интересов формализованных групп субъектов экономической деятельности.



Рис. 2. Неоинституциональная модель исследования инновационного поведения хозяйствующих субъектов

В рамках неоинституционального анализа особое внимание уделяется важности влияния институциональной среды на создание и развитие инноваций. Особое значение институциональной среды прослеживается при определении степени и формы защиты прав на интеллектуальную собственность: чем лучше развита институциональная среда, тем больше у инноваторов стимулов к созданию интеллектуальных продуктов.

В современной экономической науке большое внимание уделяется исследованию инновационного поведения в производственной сфере и практически не рассматривается вопрос об инновационном поведении хозяйственных субъектов в сфере услуг. Хотя именно в экономике знаний сфера услуг приобретает все большее значение.

Инновационное поведение хозяйствующих субъектов в сфере услуг проявляется в форме принятия нестандартных решений, которые изменяют систему экономических и социальных отношений, систему интересов и поведенческих стереотипов хозяйственных субъектов.

Можно сказать, что инновационное поведение в сфере услуг – это взаимосвязанная система интеллекта и творчества, определяемая интеллектуальным капиталом личности или коллектива лиц, направленная на создание и реализацию новшества по преобразованию действительности в условиях сложившейся институциональной среды.

Инновационное поведение в сфере услуг характеризуется следующими характеристиками:

- целенаправленность, умение предвосхищать результаты;
- ориентированность на преодоление возникающих препятствий;
- гибкость, адаптивность;
- сочетание спонтанности с возможностью произвольной регуляции;
- упорство и настойчивость;

- направленность на достижение успеха;
- созидательность.

Рост инновационности в сфере услуг объясняется следующими причинами:

- появление принципиально новых видов услуг, связанных с наукоёмкими отраслями промышленности, с обновлением технологий и основного капитала;
- рост уровня жизни в стране, обуславливающий развитие новых потребностей;
- изменения в динамике расходов и психологии общества.

5. Заключение

Таким образом, в экономике знаний инновационное поведение является необходимым и достаточным условием эффективного ведения бизнеса, направленного на получение прибыли и капитализацию компаний на рынке. Институциональная среда и степень ее развития являются критическим условием для формирования инновационного поведения, поскольку через систему стимулов они влияют на объемы инновационной продукции и услуг, а также на условия для их воспроизводства.

Список источников

1. Cyert R., March, J.G., Behavioral A. *Theory of the firm*. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, 1963.
2. Houghton J., Sheehan P. *A Primer on the Knowledge Economy*. Victoria University: Centre for Strategic Economic Studies, Melbourne, 2000.
3. Knight F. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston, Houghton Mifflin, 1921.
4. Our Competitive Future: Building the Knowledge Economy // *United Kingdom Department of Trade and Industry*. London, 1998.
5. Schumpeter J. *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. Leipzig, Duncker & Humblot, 1908.
6. Автономов В. *Модель человека в экономической науке*. Санкт-Петербург, «Экономическая школа», 1998.
7. Барбашин М. Методологические возможности «блумингтонской школы» и перспективы развития современного неонституционализма // *Экономическая социология*, 2014, no. 1, с. 28-39.
8. Глухов В., Коробко С., Маринина Т. *Экономика знаний*. Санкт-Петербург, Питер, 2003.
9. Инновационная деятельность: Толковый словарь. Новосибирск, Ин-т ИЭиОПП СО РАН, 2008.
10. Казанцев В. *Приоритетные национальные проекты и новая идеология для России*. Москва, Вагриус, 2007.
11. Мельников О. За пределами ощущений... «интеллектуализация» экономических продуктов // *Креативная экономика*, 2007, no. 9, с. 60-66.
12. Нордстрем К., Ридерастралле Й. *Бизнес в стиле фанк. Капитал пляшет под дудку таланта*. Санкт-Петербург, Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2001.
13. Норт Д. Институты, идеология и эффективность экономики // *От плана к рынку. Будущее посткоммунистических республик*. Москва, Дело, 1993.
14. Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. Москва, Фонд экономической книги Начала, 1997.
15. Попов Е., Симонова В. Эндогенный оппортунизм в теории «принципала-агента» // *Вопросы экономики*, 2005, no. 3, с. 45-54.

16. Райзберг Б., Лозовский Л., Стародубцева Е. Современный экономический словарь. Москва, ИНФРА-М, 2007. Доступно: <http://slovari.yandex.ru/> (дата обращения 15.06.2014).
17. Саймон Г. Характеристики ограниченной рациональности. Рациональное принятие решений в бизнесе // *Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков*. Москва, Мысль, 2004.
18. Симкина Л. *Человеческий капитал в инновационной экономике*. Санкт-Петербург, СПбГИЭА, 2000.
19. Смирнов В., Бондарев В., Власов Ф. *Инновационное экономическое сознание: содержание и педагогические технологии формирования*. Орел, ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК», НП МСРО «Содействие», ПФ «Картуш», 2012.
20. Фомичев Ю. Состояние и основные направления государственной политики вовлечения результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот // *Интеллектуальная собственность: Промышленная собственность*, 2002, no. 11, с. 18-25.
21. Хайек Ф. *Пагубная самонадеянность*. Москва, 1993.
22. Ходжсон Дж. *Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории*. Москва, Дело, 2003.
23. Шаститко А. *Неоинституциональная экономическая теория*. Москва, 1999.
24. Шумпетер Й. *Теория экономического развития*. Москва, Прогресс, 1982.

THEORETICAL FOUNDATIONS AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF ANALYSIS OF INNOVATIVE BEHAVIOR OF ECONOMIC AGENTS IN THE SERVICE SECTOR IN THE KNOWLEDGE ECONOMY

Skobyakova Irina Vasilevna, Dr. Sc. (Econ.), Full Prof.
Sharakina Eugene Valerevna, graduate student

Orel State University, Komsomolskaya st., 95, Orel, Russia, 302026;
e-mail: vs2510@mail.ru, fancy69@list.ru

Purpose: analysis the theoretical and methodological approaches to the study of innovative behavior in the service sector in the knowledge economy.

Discussion: the characteristic features of the knowledge economy is the predominance of the service sector, growth knowledge intensity goods and services, innovative behavior of economic agents. According to the authors of this study the expediency of innovative behavior in the knowledge economy from the perspective of institutional economics, revealed specifics of innovative behavior of economic agents in the service sector in the economy of knowledge, defined properties of the medium of interaction of economic entities in the field of services affecting the innovative behavior.

Results: we proposed neoinstitutional model of innovative behavior of economic agents in the service sector in the knowledge economy.

Keywords: institutional economics, economics of knowledge, innovative behavior, services.

Reference

1. Cyert R., March J.G., Behavioral A. *Theory of the firm*. Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice Hall, 1963.
2. Houghton J., Sheehan P. *A Primer on the Knowledge Economy*. Victoria University: Centre for Strategic Economic Studies, Melbourne, 2000.
3. Knight F. *Risk, Uncertainty and Profit*. Boston, Houghton Mifflin, 1921.
4. Our Competitive Future: Building the Knowledge Economy. *United Kingdom Department of Trade and Industry*, London, 1998.
5. Schumpeter J. *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen National-ökonomie*. Leipzig, Duncker & Humblot, 1908.
6. Avtonomov V. *Model' cheloveka v ekonomicheskoi nauke*. Saint Petersburg, «Ekonomicheskaja shkola», 1998. (In Russ.)
7. Barbashin M. Metodologicheskie vozmozhnosti «blumingtonskoi shkoly» i perspektivy razvitiia sovremennogo neoinstitutsionalizma. *Ekonomicheskaja sotsiologija*, 2014, no. 1, pp. 28-39. (In Russ.)
8. Glukhov V., Korobko S., Marinina T. *Ekonomika znanii*. Saint Petersburg, Piter, 2003. (In Russ.)
9. Innovatsionnaia deiatel'nost': Tolkovyj slovar'. Novosibirsk, In-t IEIOPP SO RAN, 2008. (In Russ.)
10. Kazantsev V. *Prioritetnye natsional'nye proekty i novaia ideologija dlia Rossii*. Moscow, Vagrius, 2007. (In Russ.)

11. Mel'nikov O. Za predelami oshchushchenii... «intelektualizatsiia» ekonomicheskikh produktov. *Kreativnaia ekonomika*, 2007, no. 9, pp. 60-66. (In Russ.)
12. Nordstrom K., Riderastralle I. *Biznes v stile fank. Kapital pliashet pod dudku talanta*. Saint Petersburg, Stokgol'mskaia shkola ekonomiki in Saint Petersburg, 2001. (In Russ.)
13. Nort D. Instituty, ideologiya i effektivnost' ekonomiki. *Ot plana k rynku. Budushchee postkommunisticheskikh respublik*, Moscow, Delo, 1993. (In Russ.)
14. Nort D. *Instituty, institutsional'nye izmeneniia i funkcionirovanie ekonomiki*. Moscow, Fond ekonomicheskoi knigi Nachala, 1997. (In Russ.)
15. Popov E., Simonova V. Endogennyi opportunizm v teorii «printsipala-agenta». *Voprosy ekonomiki*, 2005, no. 3, pp. 45-54. (In Russ.)
16. Raizberg B., Lozovskii L., Starodubtseva E. *Sovremennyi ekonomicheskii slovar'*. Moscow, INFRA-M, 2007. Available at: <http://slovari.yandex.ru/> (accessed: 15.06.2014). (In Russ.)
17. Saimon G. Kharakteristiki ogranichennoi ratsional'nosti. Ratsional'noe priniatie reshenii v biznese. *Mirovaia ekonomicheskaja mysl'. Skvoz' prizmu vekov*. Moscow, Mysl', 2004. (In Russ.)
18. Simkina L. *Chelovecheskii kapital v innovatsionnoi ekonomike*. Saint Petersburg, SPbGIEA, 2000. (In Russ.)
19. Smirnov V., Bondarev V., Vlasov F. *Innovatsionnoe ekonomicheskoe soznanie: sodержanie i pedagogicheskie tekhnologii formirovaniia*. Orel, FGBOU VPO «Gosuniversitet-UNPK», NP MSRO «Sodeistvie», PF «Kartush», 2012. (In Russ.)
20. Fomichev Iu. Sostoianie i osnovnye napravleniia gosudarstvennoi politiki vovlecheniia rezul'tatov nauchno-tekhnicheskoi deiatel'nosti v khoziaistvennyi oborot. *Intellektual'naia sobstvennost': Promyshlennaia sobstvennost'*, 2002, no. 11, pp. 18-25. (In Russ.)
21. Khaiek F. *Pagubnaia samonadeianost'*. Moscow, 1993. (In Russ.)
22. Khodzhson Dzh. *Ekonomicheskaja teoriia i instituty: Manifest sovremennoi institutsional'noi ekonomicheskoi teorii*. Moscow, Delo, 2003. (In Russ.)
23. Shastitko A. *Neoinstitutsional'naia ekonomicheskaja teoriia*. Moscow, 1999. (In Russ.)
24. Shumpeter I. *Teoriia ekonomicheskogo razvitiia*. Moscow, Progress, 1982. (In Russ.)