

17. Бекетов Н.В. Институциональный подход к теории современной корпорации // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 22 (2).

18. Goriaev A. Zobotkin A. Risks of Investing in the Russian Stock Market: Lessons of the First Decade // Emerging Markets Review. — 2006. — N. 7(4). — P. 380—397

Стаття надійшла до редакції 24.05.2010 р.

УДК 330.133.7

Д. С. Зухба, канд. экон. наук, доцент,
Донецкий национальный технический университет

НЕПОЛНЫЕ КОНТРАКТЫ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ ИННОВАЦИЙ

АННОТАЦИЯ. Исследованы механизмы влияния института неполных контрактов на формирование стоимости инноваций. Предложены рекомендации по преодолению разрыва, существующего в постсоветских странах между высоким потенциалом создания инноваций и отсутствием мотивации и возможности к эффективному использованию собственности в этой сфере хозяйствования.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА, Ценность, стоимость, институт, инновация, неполный контракт.

Спецификация прав собственности по отношению к любому ее объекту существенным образом влияет на то, как именно он может быть и будет использован в хозяйственной деятельности. Таким объектом собственности может быть и материальный предмет — товар или нетоварный предмет, и используемый в производстве актив (фактически являющийся элементом капитала), и нематериальная ценность. На постсоветском пространстве возникает парадоксальный феномен: по отношению к инновациям собственники в подавляющем большинстве ситуаций проявляют незаинтересованность на этапе их коммерциализации в своей стране силами национальных хозяйственных агентов. Но при этом они же охотно приобретают из-за рубежа ту же самую инновацию в виде готовых товаров. При этом существует вполне адекватное понимание важности и перспективности инноваций для развития экономической системы и возможностей наращивания богатства в обществе. Почему так происходит? Что определяет ценность и стоимость инноваций в экономической системе?

Актуальность исследования влияния спецификации прав собственности на инновации, существования феномена фактически-

го отказа от приобретения таких прав в постсоветской практике хозяйственной деятельности определяется тем, что именно за счет инноваций возможно было бы преодолеть технологический разрыв в производстве, прежде всего индустриальном, существующий в сопоставлении постсоветских стран с технологически лидирующими национальными экономиками. Развитие производства инновационных товаров по достигнутым технологическим заделам в постсоветских странах вполне возможно. Оно, несомненно, может способствовать повышению уровня благосостояния населения, капитализации предприятий и богатства всего общества. Однако реально этого не происходит. Наличие интеллектуальных и ресурсных предпосылок не приводит к реализации таких перспективных возможностей развития. Что же может являться причиной такого положения дел? Логичным выводом является то, что в данном случае основными детерминантами стали не ресурсные ограничения, а несрабатывание комплекса институтов, которые призваны обеспечивать нормальное, экономически рациональное функционирование производственных процессов в инновационной сфере и прежде всего неэффективное функционирование института собственности на инновационные производственные активы и товары.

В теоретическом и практическом плане важно разобраться не только почему так происходит, но также ответить на более широкий вопрос: какие институты определяют сам факт существования мотивации к владению собственностью на инновации, в особенности на производственные активы, и ее эффективному использованию; какие качественные характеристики и каким именно образом должны быть «настроены» для того, чтобы существующий потенциал мог обрести хозяйственное воплощение.

Действительно, существует целый комплекс такого рода институтов, которые по-разному влияют на инновационную деятельность, формируются конкретно-исторически и потому имеют в каждой национальной экономической системе свои специфические характеристики и могут выполнять компенсаторные функции по отношению друг к другу. В целом эти институты существенным образом определяют сущность национальных инновационных систем¹. В то же время именно по отношению к инновациям основополагающую роль в формировании собственности играет такой особенный институт, как неполный контракт. Он

¹ Основоположником концепции является К. Фридмен, наиболее значимые труды по этой теории — [11, 18, 19].

исходит из важнейшей методологической предпосылки о неспособности хозяйствующих субъектов заранее предположить и отразить в контракте все имеющие отношение к его выполнению условия. Иными словами — стороны контракта обладают ограниченной, а не полной рациональностью¹. Причем сказанное относится не только непосредственно к сторонам контракта (делки), но и к его арбитрам, наделенных полномочиями выносить суждения о правомерности конкретных действий по выполнению контракта, а также к принуждению сторон к тому или иному образу действий в случае нарушения контракта. В этих условиях неизбежно заключение таких соглашений, в которых будут не полностью определены все возможные варианты развития событий и все права сторон, то есть неполный контракт. Именно такого рода неопределенности характерны при заключении контрактов относительно инноваций, в особенности, но не исключительно, на ранней стадии жизненного их цикла и между обладателями прав на интеллектуальные компоненты инноваций, предпринимателями и потребителями нововведений. Аналогичные, но менее ярко выраженные или менее заметные стороннему наблюдателю сложности могут существовать между новаторами, имитаторами и консерваторами.

Понимание любого соглашения о приобретении инноваций, то есть фактически об изменении отношений собственности, как соглашения, заключаемого в форме неполного контракта, существует в экономической литературе давно. Эта ситуация приводится часто как иллюстрация того, что представляет собой неполный контракт. Интерес к проблематике неполных контрактов многоаспектен². В то же время проблема того, как формируется стоимость инноваций в условиях существования неполных контрактов, является только относительно разработанной: непосредственно в применении к стоимости инноваций она не ставилась; некоторые существенные моменты оставались за пределами интереса исследователей, а другие изучены недостаточно полно. В экономико-теоретическом плане здесь существует несколько проблем, потенциально интересных для исследования, в частности: какие механизмы и конкретные формы неполных контрактов способствуют адекватному определению величины стоимости инноваций и поддержке их на ранней стадии жизненного цикла в тот период, когда еще, причем по непреодолимым объективным

¹ Понятие «ограниченной рациональности» впервые ввел Саймон, см. в частности, [3]

² См., в частности, [9, 10, 12—17].

причинам, невозможно точно определить не только стоимость, но иногда и сам факт наличия ценности этого нововведения¹; как не допустить оппортунистического поведения отдельных агентов — субъектов инновационной деятельности; как эффективно должны быть определены права новаторов, имитаторов и консерваторов, чтобы они в наибольшей степени способствовали долгосрочному устойчивому развитию инноваций и росту общественного богатства, что как представляется, возможно обеспечить именно на основе корректного выявления стоимости инновационного продукта.

Исходя из аргументированной выше актуальности проблемы неполных контрактов о собственности на инновационные активы и товары во всех экономических системах и в постсоветских экономиках в частности, представляется необходимым посвятить ее решению отдельное исследование, составляющее цель данной статьи. Его целью является определение механизмов влияния института неполных контрактов на формирование стоимости инноваций и разработка на этой основе рекомендаций по преодолению разрыва, существующего в постсоветских странах между относительно высоким потенциалом создания инноваций и отсутствием мотивации и возможности эффективного использования собственности в этой сфере хозяйствования.

Для достижения этой цели важно определить, каковы причины возникновения неполноты контрактов применительно к инновационной деятельности, через какие механизмы и каким образом неполнота контрактов влияет на создание стоимости, как можно повысить степень мотивированности в приобретении и эффективном использовании инноваций за счет совершенствования качественных характеристик неполного контракта как особого института.

Причины неполноты контрактов по осуществлению инновационной деятельности разнообразны.

Во-первых, важной причиной является сам характер инноваций, создающий возможность осуществления постконтрактного оппортунизма одной или несколькими сторонами контракта. В основе каждой инновации лежит некоторая информация о том, как она может быть создана и применена. Но это порождает так называемый «информационный парадокс» Эрроу: ценность ин-

¹ Классическим и самым известным в этом смысле является пример с изобретением нестойкого клея, который первоначально выглядел, как провальный результат исследований фирмы «3М», а в последствии послужил основой для создания коммерчески успешной Post-it бумаги для записок.

формации может быть осознана только после того, как она уже передана потребителю и даже в некотором смысле потреблена им. Однако, если информация уже стала известна потребителю, то для него может быть утрачен смысл платить за нее, так как он уже будет иметь к ней доступ. Аналогичные рассуждения применимы и к материальным носителям — инновационным активам и товарам. Таким образом, можно утверждать, что информация является опытным благом. Обратим также внимание на тот факт, что ценность информации является функцией возможности ее последующего использования, а использование предполагает создание того или иного новшества на ее основе. Если же информация еще не получена потребителем, то возникает иной механизм. Ее потенциальный потребитель не может судить о ценности и поэтому не мотивирован платить за нее.

Существует еще один подход, трактующий информацию (и/или созданную на ее основе инновацию) как исследуемое благо: оптимальные расходы на приобретение информации могут быть определены на основе знания предельных расходов ее поиска и ее предельной отдачи. Таким образом предполагается, что ценность информации (новшества) может быть определена до того, как совершены расходы по ее приобретению, иными словами, она является исследуемым благом¹. Но даже в этом подходе определенные возможности постконтрактного оппортунизма остаются.

Второй причиной² является отмеченная выше ограниченность возможностей человека предусмотреть все возможные будущие обстоятельства осуществления соглашений. Некоторые события могут очень существенно повлиять на выполнение контрактов, но прогнозировать, что такого рода события вообще могут возникнуть, невозможно. К таким событиям, несомненно, стоит отнести как резкие изменения, вызванные стихийными силами природы, так и вполне зависящие от человека, но маловероятные социальные явления³.

Третья причина неполноты контрактов — издержки осуществления переговоров и расчетов при заключении сделок. Стороны сделки могут стремиться полностью описать все ее условия, но

¹ Этот подход был предложен одним из основателей современной экономической теории информации Дж. Стиглером, См.: [4]

² более подробно часть этих причин существования неполных контрактов представлена в [8, с. 401—403, 417]

³ Мильгольм и Робертс [8, с. 192—197.] в качестве такого примера приводят ситуацию бойкота США Олимпийских игр в Москве из-за ввода советских войск в Афганистан — события, которое представить себе заранее было невозможно — и обесценения телевизионного времени, приобретенного американскими рекламными компаниями

это требует больших затрат, поэтому рациональные экономические субъекты предпочитают не специфицировать все права и обязанности контрагентов сделки.

Четвертой причиной является неточность и сложность языка, которым составляются контракты, что, в частности, означает не только высокие затраты времени на понимание всех тонкостей, предлагаемых контрагентом условий, но и возможность их различной трактовки, причем не преднамеренного искажения, а именно подразумевания под одним и тем же словом или фразой различных явлений или объектов¹.

В-пятых, контракты являются неполными, если хотя бы одна из сторон рынка неоднородна и существуют некоторые интеграционные объединения в среде этих неоднородных участников сделки. Если их доля на рынке мала, то это мало влияет на ситуацию, но с ростом доли усиливается их рыночная власть, а следовательно, и неопределенность перспектив для их контрагента.

Шестая причина состоит в том, что определенная деятельность или информация, имеющая отношение к выполнению контракта, может быть фундаментально непроверяемой и даже ненаблюдаемой (если сбор информации экономически нецелесообразен) третьими сторонами — субъектами, не являющимися сторонами сделки, в том числе и судами. В этом случае урегулирование споров или достраивание контракта до более полного с участием некоего внешнего арбитра или арбитров становится принципиально невозможной. Поэтому стороны будут оставлять в контракте определенные пробелы для осуществления маневра в будущем с расчетом на то, что договариваться о заполнении этих пробелов им придется, полагаясь на собственные силы, репутацию свою и контрагента, а также учитывать риски оппортунистического поведения или объективной невозможности договориться в будущем. Последняя из упомянутых ситуаций может означать неприемлемо высокие издержки для одной или обеих сторон. Это приводит к элиминированию ценности и стоимости инноваций, что приводит к отказу от заключения контракта. Именно такой механизм является одним из самых распространенных ограничений при заключении контрактов в сфере инновационной деятельности на постсоветском пространстве. Многочисленность примеров негативного развития событий и крайняя

¹ Известен пример из юридической практики США различной трактовки и понимания слова «курица» (chicken) — одна из сторон трактовала его как молодого цыпленка пригодного для приготовления более нежного мяса, а другая — как любых кур [1, с. 89.]

редкость и малоизвестность большинству субъектов истории успеха становятся существенным институциональным барьером как для процесса формирования стоимости инновации, так и для заключения контрактов об осуществлении каких — либо практических действий в этой сфере.

Седьмой фактор, приводящий к возникновению феномена неполных контрактов — асимметрия распределения информации не только по отношению к некоторому внешнему арбитру, но и к одной из или обеим сторонам соглашения. А информация может быть важна для определения ожидаемого выигрыша и содержать характеристики риска, параметров внешней среды или самого контрагента, предлагаемой им для реализации технологии и готового продукта. Более того, даже после заключения контракта в процессе его реализации часть информации может быть устойчиво асимметрично распределенной. Сторона, обладающая большим объемом информации или умеющая и желающая использовать в своих интересах даже меньший объем важной информации может извлечь из этого определенную выгоду, если использует такое преимущество. Оппортунистическое поведение, таким образом, может быть определено как поведение экономического субъекта, стремящегося получить некоторую выгоду для себя, уклоняясь от соблюдения условий контракта. Это понятие было введено в экономическую науку Оливером Уильямсоном.

Существует три типа оппортунистического поведения, являющихся результатом различного характера распределения информации:

1) неблагоприятный отбор (*adverse selection*), основанный на скрытых характеристиках (*hidden characteristics*) контрагента или объекта заключаемой сделки и ее важнейших детерминант;

2) моральный риск (*moral hazard*), основанный на скрытых действиях (*hidden action*);

3) вымогательство и шантаж (*hold — up, green mailing*), основаны на скрытых намерениях (*hidden intentions*).

Не всякое нарушение договора является оппортунистическим поведением и их следует различать между собой [19, p. 521—590]. Например, изменение контракта при изменении обстоятельств его выполнения может сэкономить средства обеим сторонам или за счет экономии своих затрат сторона-инициатор изменений может покрыть возможные убытки другой стороны. Или возникают внешние обстоятельства непреодолимой силы, в результате которых могут пострадать обе стороны. Возможно также и обоюдное заблуждение. Во всех этих ситуациях нет сознательного

перераспределения богатства между сторонами контракта, а следовательно, нет и оппортунизма.

Важно отметить, что оценка степени законности оппортунистического поведения зависит от того, насколько легко можно доказать в суде его наличие¹, а также от конкретной формы реализации таких институтов, как нормы, традиции, законы, существующих в данном обществе. Для практики хозяйствования это означает не просто рост рискованности осуществления инноваций, но и рост трансакционных издержек, которые несут обе стороны неполного контракта, а также и конечные потребители. Сокращение возможностей оппортунистического поведения позволяет уменьшить непроизводительные издержки и повысить для всего общества ценность и стоимость инноваций. Такое сокращение возможно именно на основе развития особых институтов. К ним относятся как указанные выше нормы, традиции и законы (по отношению к инновационной деятельности в особенности это касается патентного права и практики его применения), так и специальные инструменты решения проблем неблагоприятного отбора и морального риска — подача сигнала (signaling) и просеивание или отбор, обзор (screening), формирование отношений с агентом, основанных на контроле принципала, стимулирующие контракты, добровольное принятие агентом жестких условий контракта либо полный отказ от услуг агента и выполнение его функций самостоятельно². Как можно видеть из самих характеристик инструментов преодоления оппортунизма, все они связаны с определенными усилиями, затратой времени и других ресурсов. Более мягкими формами являются: заключение договоров о принципах сотрудничества, а не о конкретных условиях их выполнения — т.н. неоклассические контракты; создание механизмов взаимной увязки интересов сторон — совместных предприятий, перекрестного владения собственностью и т. д.; и даже имплицитных контрактов, в которых неформальные условия преобладают над формальными.

Существует два основных подхода к объяснению процессов, происходящих при выполнении неполного контракта: оптимизационный и трансакционный [5;7, с. 401—427; 10;12;13]. В результате исследования условий выполнения такого рода сделок, в особенности в инновационной деятельности, можно сделать заключение о зависимости выгод и эффективности использования инноваций от

¹ Подробнее об этом см. в [2, с. 204.]

² Там же.

трех параметров: методики, формулы определения уровня необходимых и приемлемых издержек на усовершенствование инновации, от распределения этих издержек между производителем и потребителем инновации¹, а также от вероятности получения положительного / неотрицательного результата этих инвестиций.

Таким образом, на основе проведенного исследования можно сделать ряд выводов, в частности о том, что неполные контракты представляют собой институциональный механизм, позволяющий обеспечить гибкость и адаптируемость к изменяющимся условиям. Так как современная хозяйственная среда все в большей степени изменчива, а риски осуществления инновационной деятельности в таких условиях возрастают в большей степени, чем риски традиционного хозяйствования, неполный контракт становится необходимым условием долгосрочной жизнеспособности инновации, формирования ценности и стоимости инновации и, как следствие, мотивации потенциальных собственников к приобретению соответствующих активов для производства и прав на сами новые товары. В то же время сами неполные контракты в выполнении указанных функций детерминированы существованием и эффективным функционированием в обществе других институтов, обеспечивающих снижение вероятности оппортунистического поведения и тем самым сокращения непроизводительных издержек на его преодоление и рост доверия к реализуемости инновационных проектов и также способствующих росту ценности инноваций.

Возможными перспективами продолжения проведенного исследования является изучение того, как неполные контракты реализованы в практике инновационной деятельности отдельных стран и какое влияние эта конкретизация оказывает на быстрое, адекватное и эффективное формирование стоимости инноваций, а также на состояние и динамику развития национальных инновационных систем и всей экономики в целом.

Литература

1. Мозолин В.П., Фарнсворт Е.А. Договорное право в США и СССР. — М., 1988. — с. 89.
2. Одинцова М.И. Институциональная экономика: 2-е изд. — М.; ГУ ВШЭ — 2008. — 387 с. — С. 203—278.
3. Саймон Г. Рациональность как процесс и как продукт мышления //THEISIS. — 1993. — Т1. — № 3. — С. 16—38.

¹ См.: [7, с. 415].

4. *Стиглер Дж.* Экономическая теория информации // Теория фирмы. — СПб.: Лениздат, 1995. — С. 507—508

5. *Тироль Ж.*, Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: В 2 т.: Пер. с англ. / Ж. Тироль; Под ред. В.М. Гальперина, Н.А. Зенкевич; Ин-т «Открытое о-во». 2-е изд., испр. — СПб.: Экон. шк. — 2000. — Т.1. — с. 52—54;

6. *Шаститко А.Е.* Неполные контракты: проблемы определения и моделирования // Вопросы экономики. — 2001. — № 6. — С. 80—99.

7. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. — М.: ТЕИС, 2002. — 591с.

8. Экономика, организация и менеджмент В 2 т., Т.2 / П.Р. Милгром, Д.Д. Робертс ; Ин-т «Открытое о-во»; Пер.с англ. под ред. И.И. Елисейевой, В.Л.Тамбовцева. — СПб. : Экон.шк.и др., 1999. — 422 с. — С. 192—197.

9. *M. Bennedsen, C. Schultz* Adaptive Contracting: The Trial-and-Error Approach to Outsourcing // Economic Theory, Vol. 25, No. 1, Symposium in Honor of Birgit Grodal (1943-2004) (Jan., 2005), pp. 35—50

10. *Brousseau E. Fare M.*, Incomplete contracts and Governance Structures. Paper presented at the Second Conference of the International Society for The New Institutional Economics, 1998, p. 19—418,

11. *Freeman, C.* The Economics of Hope Essays in Technical Change. Economic Growth and the Environment. London; New York: Pinter, 1992.

12. *Furuboth E.G. , Richer R.* Institutions and Economic Theory. The contribution of the New Institutional Economics. Ann Arbor. The University of Michigan Press, 1997., p.233—239;

13. *Grossman S.J., Hart O.D.* The cost and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy. 1986, p. 691—719;

14. *O. Hart, J. Moore* Incomplete Contracts and Ownership: Some New Thoughts // The American Economic Review, Vol. 97, No. 2 (May, 2007), pp. 182—186

15. *Harvey E. Lapan* and Giancarlo Moschini Incomplete Adoption of a Superior Innovation // Economica, New Series, Vol. 67, No. 268 (Nov., 2000), pp. 525—542

16. *Keith J. Crocker* and Kenneth J. Reynolds The Efficiency of Incomplete Contracts: An Empirical Analysis of Air Force Engine Procurement // The RAND Journal of Economics, Vol. 24, No. 1 (Spring, 1993), pp. 126—146

17. *Lutz-Alexander Busch* and Ignatius J. Horstmann Endogenous Incomplete Contracts: A Bargaining Approach // The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Économique, Vol. 32, No. 4 (Aug., 1999), pp. 956—975

18. *Lundvall, B. —A.* (ed.). National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Pinter Publishers, 1992.

19. *Muris T.* Opportunistic behavior and the law of Contracts // Minnesota Law Review. 1980-1981/ Vol. 65. P. 521—590.

20. *Nelson, R.* (ed). National Innovation Systems. A Comperative Analysis. Oxford: Oxford University Press, 1993.

Стаття надійшла до редакції 16.03.2010 р.