

# ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

**А.Г. Пригульный, кандидат экономических наук.  
Санкт-Петербургская академия управления и экономики**

Исследуются базовые факторы инновационности российской экономики, определяется роль технологического преобразования общественного производства и оценивается значение его модернизации для реализации системных мер по созданию постиндустриальной экономики.

*Ключевые слова:* инновационная экономика, технологическое преобразование общественного производства, стратегия модернизации, постиндустриальный способ производства, частно-государственное партнерство

## FACTORS OF INNOVATIONS IN THE RUSSIAN ECONOMY

A. G. Prigulnyj. The Saint-Petersburg academy of management and economy

Base factors of innovations in the Russian economy are investigated, the role of technological transformation of a social production is defined and value of its modernisation for realisation of system measures on creation of postindustrial economy is estimated.

*Key words:* innovative economy, technological transformation of a social production, modernisation strategy, a postindustrial way of manufacture, the private-state partnership

Плавный ход эволюционного развития российской экономики не раз прерывался радикальными инновационными переменами, когда буквально все грани общественной жизни были подвержены изменениям. В это время происходит критическое осмысление прошлого, формируется видение горизонтов общественной динамики, вырабатываются новые стратегии [1].

В ближайшие годы перед российским обществом, его политической и предпринимательской элитами стоит историческая задача выбора траектории развития страны [2]. Представляется два варианта осуществления этой задачи. Либеральный подход предполагает превалирование рыночных принципов хозяйствования и дальнейшее открытие экономики для роста экспорта энергосырьевых ресурсов и импорта продукции потребительского назначения. Такая политика, на наш взгляд, усилит арьергардное положение России и снизит конкурентоспособность отечественной экономики. Полагаем, что российская экономика может и должна развиваться на основе стратегии модернизации, основная цель которой заключается в обеспечении *инновационности российской экономики на основе технологического преобразования всей системы общественного производства*, ведущей к постиндустриальному обществу. В чем же заключается смысл технологического преобразования и инновационность экономики и какими факторами она определяется?

Прежде всего рассмотрим, каким принципам должны соответствовать меры по технологическому преобразованию общественного производства, чтобы соответствовать сущности постиндустриального общества. Таких принципов четыре:

– гуманизация (соответствие технологических преобразований потребностям человека в экологически чистом производстве, здоровом образе жизни, повышении уровня образования, сохранении и обогащении культурного наследия во всем его разнообразии):

– экологизация (масштабное освоение и распространение безотходных технологий, возобновляемых источников энергии, средств мониторинга окружающей среды);

– демилитаризация науки, техники и технологий (сокращение военных бюджетов, расходов на научные исследования с целью получения военного превосходства, конверсия специализированных военных производств и т.д.);

– глубина технологических преобразований, быстрое распространение достижений

науки и техники, сокращение научно-технического и экономического разрыва между странами. В настоящее время достижения научно-технического прогресса монополизировано небольшим числом авангардных стран и крупнейших транснациональных компаний, которые, по сути, и распоряжаются технологической рентой [3].

Складывается внешне парадоксальная ситуация. С одной стороны, активно развиваются рынки товаров, капитала и рабочей силы, усиливается интернационализация производства, снижаются административные барьеры передачи технологий и перелива капитала между наиболее развитыми государствами и остальным миром. Состав экспортеров высокотехнологичной продукции постепенно размывается: доля лидеров современного мира (США, стран ЕС и Японии) снизилась с 90 % в 1980 г. до 80 % в 2000 г. [4].

С другой стороны, нарастает технологический разрыв между узкой группой стран-лидеров и другими странами. Закрепляясь в социальных, организационных и производственно-технологических структурах, данный разрыв становится «технологическим барьером развития». Характерно, что в странах, не входящих в группу лидеров, отрыв импорта высокотехнологичной продукции от ее экспорта не сокращается.

Таким образом, технологические преобразования создают основу *постиндустриального экономического способа производства*, который отличается от индустриальной эпохи тем, что дает возможность, с одной стороны, соединить частную инициативу и инновационную активность субъектов предпринимательства с высоким уровнем развития нерыночного сектора, обеспечивающего воспроизводство человеческого капитала и природной среды, а с другой – использовать преимущества многоукладной экономики, в которой каждый из укладов занимает присущую ему нишу и не господствует над другими укладами, а кооперируется с ними. Речь идет об оптимальном сочетании и партнерстве укладов:

– *крупного производственного уклада*, осуществляющего технологические прорывы и меняющего свою организационную структуру в отраслях с высоким уровнем концентрации капитала, находящегося под пристальным вниманием и контролем антимонопольного регулирования;

– *малого и среднего производства*, открывающего простор для предпринимательской инициативы миллионов граждан, отличающегося высокой инновационной активностью и обеспечивающего занятость высвобождаемых из крупных производств и вновь прибывающих на рынок труда рабочих рук;

– *государственного уклада*, сосредоточенного в стратегически важных отраслях и нерыночном секторе экономики и обеспечивающего реализацию соответствующей функции государства;

– *муниципального уклада*, обеспечивающего среду жизнедеятельности населения (жилищно-коммунальное хозяйство и охрану окружающей среды), использование потенциала духовного воспроизводства (школы, учреждений культуры и т. п.);

– *натурального уклада*, представленного домашним и личным семейным хозяйством, выполняющим важнейшие функции в воспроизводстве и функционировании человека, его рабочей силы.

Кроме того, на характер постиндустриального производства будет оказывать влияние процесс *глобализации экономики*. Под воздействием этого феномена формируется новый центр силы в системе мировых экономических и социальных процессов. Все большее значение, наряду с национальными, приобретают международные финансовые центры, экономические организации (Всемирный банк, Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация и др.) и межгосударственные объединения (Европейский союз и т. д.).

Следует отметить и тот факт, что постиндустриальный тип производства, на наш взгляд, не будет лишен *циклического характера* с присущими ему экономическими кризисами. Однако кризисные потрясения не будут столь разрушительными и длительными, как в предыдущие столетия, поскольку получают развитие процедуры более надежного предвидения

смены циклов и их фаз, будут выработаны эффективные методы прогнозирования экономических кризисов и антикризисного регулирования.

Очевидно, станут более заметными и тенденции к *уменьшению экономической стратификации*, то есть разрывы в уровне экономического развития различных стран и социальных слоев. За время индустриальной цивилизации эта стратификация чрезмерно возросла. Так, в 1800 г. валовой национальный продукт на душу населения в Западной Европе составил 213 дол., в США – 266 дол., Индии – 160 дол., Китае – 228 дол. В 2002 г. валовой национальный доход на душу населения в Западной Европе составил 20 320 дол., в США – 35 400 дол., тогда как в Индии – 470 дол., в Китае – 960 дол. Понятно, что при таком разрыве глобальная экономика как единая система нормально развиваться не может [1].

В последние два десятилетия экономика стран с низкими доходами развивалась опережающими темпами: 4,7 % среднегодового прироста валового внутреннего продукта в 1980–1990 гг. и 4,3 % в 1990–2002 гг. по сравнению с 3,3 и 2,5 %, соответственно, в странах с высокими доходами [1]. Однако с учетом более высоких темпов роста населения в странах с низким уровнем развития это различие минимизируется. Темпы роста экономики отстающих стран должны быть значительно ускорены, чтобы сократить пропасть между богатыми и бедными странами и вытекающие из этого опасности для глобальной устойчивости.

Другая тенденция состоит в преодолении чрезмерного разрыва в социальной стратификации различных слоев населения внутри стран, которая в 90-е гг. в постсоциалистических странах значительно выросла. К концу XX в. кратность разрыва доходов верхних и нижних 10 % населения составила в России 20, в Сьерра-Леоне – 87, Намибии – 129, Бразилии – 93, Чили – 39, Китае – 18, Индии – 7, США – 17, Германии – 14 [1]. Столь резкая дифференциация доходов в национальных экономиках вряд ли сохранится в условиях гуманизации постиндустриального общества.

Получили развитие различные модели *партнерства государства и предпринимателей*. Тема частно-государственного партнерства явилась реакцией научного сообщества и экономической практики на отсутствие явных успехов политики государственного регулирования экономики. Это следствие слабой государственной научно-технической и промышленной политики (в области научных исследований и разработок), стагнации отдельных отраслей производственной и социальной инфраструктуры (жилищно-коммунальной сферы, транспорта и др.), и неадекватности среды российского предпринимательства, которое в настоящее время не является источником инновационного роста [5].

Мотив для поиска вариантов взаимодействия государства и предпринимателей в рамках новых организационных форм, в том числе и частно-государственного партнерства, есть у обеих сторон. Государство декларирует переход к инновационной модели развития и созданию институтов, которые ориентировались бы на долгосрочные интересы общества. Предприниматели, в свою очередь, достигли предела развития экспортно-ориентированной модели и нуждаются в сотрудничестве с государством в процессе вхождения на новые наукоемкие рынки, хотя бы в части снижения административных барьеров и уменьшения неопределенности [6].

Накопленные достижения экономической науки и практики в области исследования взаимодействия государства и предпринимателей, использовании контрактного и проектного подходов к организации правовых и экономических альянсов позволяют сформулировать и предложить три вида такого взаимодействия, осуществление которых возможно, на наш взгляд, в форме частно-государственного партнерства.

*Модель финансового партнерства.* Государство в этой модели выступает по отношению к предпринимательству в роли финансового партнера. Эта модель взаимодействий может стать наиболее распространенной в силу своей простоты, доступности для обеих сторон и накопленного практического опыта. В рамках этой модели могут функционировать такие механизмы государственной поддержки, как:

– распределение расходов с долевым участием государства из фондов денежных

средств федерального бюджета и внебюджетных фондов для финансирования проектов приоритетных направлений развития общества и предпринимательства;

- ведение совместной деятельности государством и предпринимателями на долевой основе по осуществлению проектов инвестирования в области инновационных достижений;
- сотрудничество в рамках системы административного взаимодействия, осуществляемое с целью субсидирование из средств федерального бюджета процентной ставки по кредиту, взятому негосударственной компанией.

Внешняя гармонизация интересов предпринимателей и государства не может скрыть риск нецелевого использования финансовых ресурсов. Возможны конфликты интересов в рамках частно-государственного партнерства. Нельзя исключать и попытки чрезмерного вмешательства государства в сферу интересов предпринимателей больше, чем тот полагает приемлемым, и потребовать в обмен на ресурсы права принятия решений в области оперативного управления проектом. Нет гарантий, что государство в успешных проектах сможет удержаться в рамках разумных притязаний на собственность и участие в управлении, тем самым создавая прецедент для конфликта. Вместе с тем, если правила будут соблюдаться обеими сторонами, то в роли арбитра и получателя социальных и политических выгод государство может оказаться более успешным, чем в роли менеджера и предпринимателя.

*Модель материально-вещественного партнерства* основана на применении государством ресурсов, имеющих не финансовое, а материально-вещественное содержание. К таким ресурсам мы относим государственную собственность, различные права государства по отношению к частным предприятиям, интеллектуальную собственность и т. д.

Как показывают результаты исследований, государство не смогло добиться значительных успехов в прямом использовании таких ресурсов. Оно трудно формализуется и плохо оснащено законами и процедурами, поэтому манипулирование нефинансовыми инструментами требует особой квалификации и готовности идти на риск. В то же время на современном этапе реорганизации промышленности ситуации управляемого банкротства, консолидации, рыночного входа и выхода в различные отрасли как нельзя лучше подходит осуществление частно-государственного партнерства именно по линии таких прав собственности. Наиболее подходящими механизмами в этом случае являются: банкротство и реструктуризация предприятий с использованием правовых и административных ресурсов государства; кризисное управление и реорганизация предприятий.

Условием успеха проектов совместного использования нефинансовых ресурсов и прав государства в отношении предприятий может стать наличие сильного менеджмента и участия профессионально подготовленных опытных внешних консультантов, которые смогут обеспечить поэтапное согласование и примирение интересов участников. Важно, чтобы внешние команды были в состоянии получить «мандаты» доверия как от предпринимателей, так и от государства и стать сильной властной «точкой опоры», способной устранять или преодолевать межведомственные противоречия.

Кроме того, важным фактором успеха реализации таких проектов является предоставление управленческих прав партнеру при сохранении у государства права вмешаться в случае, если будут нарушены предварительно оговоренные индикаторы конечных результатов проекта. Государство должно осознанно идти на неполную прозрачность происходящего, осуществляя контроль в основном по конечному результату.

Результаты, полученные государством, потенциально будут выше ожидаемого дохода государства. Частные партнеры в состоянии добиться такого положения благодаря тому, что предприниматели, в силу лучшего понимания рыночных реалий, умения вести деловые переговоры, смогут извлечь прибыль от совместного использования государственной собственности и накопленных долговых обязательств. Значительные потери в этой модели могут понести кредиторы, дочерние и зависимые предприятия, создаваемые вокруг материнских компаний. Представляется, что подобные институты могут функционировать лишь как предпринимательские организации и иметь существенный «запас гибкости» в

части варьирования формами и условиями взаимодействия с партнерами.

*Модель административного партнерства* основана на административном участии государства в реализации проектов, осуществляемых совместно с предпринимателями, что предполагает формирование институциональной среды по таким направлениям, как:

– использование административных ресурсов государства для предоставления гарантий частным международным и национальным финансовым организациям при осуществлении крупных коммерческих сделок российскими компаниями;

– оказание органами государственного управления организационной, информационной и политической поддержки. В этом направлении государство обеспечивает для отдельных компаний (или групп компаний) условия (презентации, «круглые столы», семинары и т. д.) для поиска и взаимодействия с иностранными или отечественными партнерами.

В число таких проектов потенциально могут войти проекты, по которым государство сможет способствовать в успешной реализации целей бизнеса (например, построение экспортно-ориентированной процесса производства и реализации продукции в высокотехнологичной области), применяя такие «мягкие» рычаги влияния, как политическое лоббирование экспорта, создание политически престижных тем для контактов между предпринимателями и даже отказ от запретов на рискованные действия коммерческих предприятий государственного сектора. В таких проектах частное предпринимательство, государство и финансовые институты могут сотрудничать с целью создания большего доверия между промышленным и финансовым партнерами проекта, оперируя не столько финансовыми ресурсами, сколько репутацией и возможностями предоставления гарантий по исполнению контрактных обязательств, компенсируя так называемые «запретительные условия». Наиболее высокой прозрачностью и дисциплиной предпринимательской деятельности, на наш взгляд, будут отличаться проекты, поддерживаемые институтом внешних консультантов с сохранением у кредитора права вето на управленческие решения.

Преимущества «мягких» форм состоит в том, что государство в состоянии серьезно помочь предпринимателям, просто обеспечивая доступ в «сферы своего наибольшего влияния», где потенциальные международные или отечественные партнеры могут договориться о взаимодействии при положительном влиянии даже неформализованной гарантии со стороны государства. Важным представляется создание разветвленной инфраструктуры таких институтов, способных использовать политическую поддержку и «мягкие» административные ресурсы.

Создание частно-государственных партнерств возможно, на наш взгляд, на основе следующих принципов.

Во-первых, в его основу должны быть положены свобода и равноправие предпринимателей и власти, обеспечивающие контрактный характер взаимодействий и саморегулирования. Для реализации данного принципа, на наш взгляд, больше подходит форма альянса.

Во-вторых, необходимо создание институтов и атмосферы доверия, снижения административных барьеров, неопределенности и оказания государственной поддержки в проектной сфере.

В-третьих, необходимо разделение экономических и политических выгод от реализации партнерства. Предпринимателям должны принадлежать экономические выгоды, а государству – политические, социальные и т.д. То есть предприниматели и власть в реализации проектов партнерства могут опираться лишь на свойственные им функции. Инициирование инноваций, эффективность использования ресурсов, максимизация прибыли, капитализация, использование собственности – сфера компетенции и функций предпринимательства, тогда как организация интересов, предотвращение конфликтов предпринимателей и социальных групп, предоставление «административных ресурсов», допуск в сферу государственных интересов и иные «мягкие» меры должны соответствовать сфере компетенции и функций государства.

В-четвертых, необходим индивидуальный подход к рассмотрению каждого проекта партнерства. Альянсы не являются панацеей решения всех проблем взаимодействия предпринимателей и власти, поскольку каждый вариант взаимодействия учитывает притязания только конкретных участников в определенном месте и времени. Поэтому изучение опыта рекомендуется, но его тиражирование не должно приветствоваться.

В-пятых, необходимо понимание того, что институциональные нововведения могут страдать недостатками, а опыт может быть неудачным.

В-шестых, неформальный характер частно-государственных команд, вполне оправданный в эпоху трансформации, может стать с годами скорее проблемой, чем способом решения проблем. Несмотря на возможный рост трансакционных издержек, целесообразно проводить возникающие альянсы через бюрократические процедуры и институты.

В-седьмых, исполнители проектов должны состоять из групп подготовленных специалистов: мотивированных на перспективу представителей федеральных ведомств; оптимистичных представителей здорового развивающегося предпринимательства; опытных и прагматичных консультантов из числа уже имеющих опыт успешной организации сложных проектов на частно-государственном поле; привлекаемых экспертов-прагматиков, являющихся специалистами по рынкам и механизмам.

Таким образом, частно-государственные партнерства в модели «общество – государство – предпринимательство» являются механизмом взаимодействия этих сторон и формой совместного регулирования приоритетных областей экономики. Каждый из участников партнерства, какая бы из моделей частно-государственного партнерства не использовалась, выполняет присущие ему функции, поэтому отдельно друг от друга партнеры уже не могут нормально существовать и развиваться. На долю предпринимательского сектора приходится забота о производстве и инновационном обновлении на основе реализации научных достижений, повышении их конкурентоспособности в соответствии с требованиями потребителей, своевременном осуществлении для этого улучшающих инноваций, выплате части полученных доходов государству для выполнения им своих функций, воспроизводстве трудовых и природных ресурсов. На государстве лежит ответственность за выбор и реализацию долгосрочной и среднесрочной стратегии социально-экономического, инновационно-технологического развития, стартовую поддержку базисных инноваций, создание благоприятного инновационно-инвестиционного климата, эффективное и пропорциональное развитие и инновации в нерыночном секторе экономики, обеспечение внешних условий развития, экономической и технологической безопасности. Место противоборства власти, науки и предпринимательства должно занять сотрудничество и его высшая форма – партнерство, с четким разграничением функций и ответственности каждого из партнеров. Этот фактор, на наш взгляд, может оказаться решающим в реализации стратегии модернизации общественного производства в России, повышения инновационности и формирования на этой основе постиндустриальной экономики.

### **Литература**

1. Цветков В.А., Моргунов Е.В., Илларионов Н.В. Инновационная экономика как форма постиндустриального развития // Промышленная политика Российской Федерации. 2008. № 1. С. 24–42.
2. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва. 2-е изд., доп. М.: Экономика, 2005. 624 с.
3. Глазьев С.Ю. Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов: научный доклад. М.: Национальный институт развития, 2007. 134 с.
4. Сильвестров С.Н. Глобализация: политико-экономические вызовы для России // Россия в глобализирующемся мире: полит.-экон. очерки / под ред. акад. Д. С. Львова М.: Наука, 2004. С. 13–32.

5. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.: Наука, 2005. 314 с.
6. Демократическое правовое государство и гражданское общество в странах Центрально-Восточной Европы: монография / Н.И. Бухарин [и др.]. М.: Наука, 2005. 184 с.