

УДК 338.32

А.В. Ложникова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ СРЕДА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НА ПРИМЕРЕ ПРОГРАММ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ

На этапе модернизации и технологического развития экономики России проблема относительно точного измерения, справедливого отделения ренты от затрат и нормальной (или экономически обоснованной) прибыли становится фундаментальным вопросом не только и не столько налоговой политики РФ, централизованного изъятия ренты в суверенные фонды, сколько ключевым вопросом переосмысления институциональной роли фирмы как субъекта генерации и воспроизводства факторов (ресурсов), формирования тенденций экономического роста. На формирование новой институциональной среды в российской экономике, прежде всего в контексте достижения целей модернизации и технологического развития, направлен новый инструмент с явными ограничительными и распределительными функциями – Программы инновационного развития компаний...», требующий активного внедрения и развития. Ключевые слова: рента, рентная политика, институт, институциональная среда, фирма, ограничения, принуждение, программы инновационного развития.

Этап модернизации и технологического развития экономики России потребовал решения проблемы относительно точного измерения, справедливо-го отделения ренты от затрат и нормальной (или экономически обоснованной) прибыли, которая становится ключевым вопросом переосмысления институциональной роли фирмы как субъекта генерации и воспроизводства факторов (ресурсов), формирования тенденций экономического роста.

Новая институциональная экономическая теория наиболее полно и адекватно, на наш взгляд, раскрывает современные представления о роли государства в рыночной экономике и реализации определяющих целей общества. Убеждены, что прежде всего на основе институциональной эффективности как степени реализации институциональной роли фирмы в экономике и обществе необходимо выстраивать стратегию и тактику процесса модернизации экономики, направленного на достижение качественно нового уровня актуальных экономических показателей: снижение энергоэффективности, материалоёмкости, повышение производительности труда, капиталовооружённости и т.д.

Полностью поддерживаем точку зрения Д.С. Львова, высказанную уже более 10 лет назад, но только сегодня ставшую в России как никогда актуальной (!), о том, что «институт предприятия не исследован до конца, отличается существенной национальной спецификой и тесно связан с другими социально-экономическими институтами данной страны» [1. С. 300]. Согласно одному из центральных положений новой институциональной экономической теории в процессе общественного разделения труда производственная функция управления во все большей мере дополняется функцией стратегического развития предприятия. С этой задачей связано проведение инвестици-

онной и инновационной политики компании, а также осуществление ее маркетинговой деятельности. Мировой опыт убедительно показывает, что вызревание и организационное оформление предпринимательских функций на предприятии – это длительный и сложный процесс отбора и эволюции.

Необходимо поступательно согласовывать между собой интересы макроэкономики и микроэкономики, интересы национальной экономики как целого и фирм как ее частей, между которыми, что особенно очевидно в современной российской экономике, наблюдаются острые противоречия. Так как объектом институционализации является не экономическая система в целом, а организационные формы хозяйственной деятельности и сами хозяйственные действия, то экономическая концепция институционального процесса позволяет учитывать общесистемное значение хозяйственной деятельности на микроуровне,

Считаем, что российский экономический опыт полностью подтвердил положение теоретиков институциональной экономики, критиковавших использование неоклассического представления о предприятии в качестве базового в экономикс. «...На периферии поля зрения неоклассической теории предприятия остается его воспроизводственная функция, т.е. процессы возобновления ресурсов» [1. С. 134].

Происходит значительная деформация взаимосвязи феноменов ренты, рентабельности, прибыли и добавленной стоимости в российской экономике, и особо отмечается, что за долгосрочный период рыночных преобразований так и не заработали межотраслевые процессы выравнивания нормы прибыли, перелива капитала – между так называемыми рентообразующими (топливно-энергетический комплекс прежде всего), в том числе трансакционными отраслями (коммерческие банки, операции с недвижимостью, страхование, торговля и др.), и всеми остальными (машиностроение, фармацевтическая промышленность, сельское хозяйство и т.д.).

Известный представитель российских теоретиков-институционалистов А.А. Аузан правомерно считает, что «именно структура и динамика трансакционных издержек (вкуче с трансформационными издержками и технологией) определяют формы организации хозяйственной деятельности, содержание и характер реальных трансакций» и что «данное обстоятельство дает возможность сформулировать гипотезу, в соответствии с которой не только технология, но и институты являются источником экономического роста» [2. С. 50]. На основе данного тезиса можно сделать вывод о глубоко ошибочной недооценке потенциала формирования и развития в России новой, адекватной рыночному укладу хозяйствования экономической институциональной среды на основе регулирования трансформационных и трансакционных издержек.

Формирование полноценной институциональной среды в российской экономике является необходимым условием реализации политики модернизации и технологического развития. Полное отсутствие или явная слабость российских институтов неминуемо приводят и к слабости явления «технологии» (должной находить проявление в активной инновационно-инвестиционной политике предприятия) как источника экономического роста. В результате формируется замкнутый круг: «отсутствие институтов – отсутствие

технологий», экономический рост носит сугубо конъюнктурный (зависимый от внешней среды) характер и не сопровождается систематическим снижением общественно необходимых затрат в расчете на единицу полезного эффекта. Взаимосвязь ресурсно-технологического и институционального аспектов воспроизводства следует понимать именно как взаимное влияние, взаимный отбор, с одной стороны, технологических условий воспроизводства благ и услуг и, с другой – социальных условий воспроизводства способности к согласованному действию.

Почему традиционные элементы стратегии развития производства (проведение НИОКР, развитие человеческого капитала, инновационное развитие и др.) не находят адекватного отражения в экономике российского предприятия? Почему при возрастании темпов роста продаж, прибыли вопросы интенсификации производства отодвигаются на задний план? Во многом это происходит потому, что между контурами управления макроэкономикой и микроэкономикой отсутствует эффективная цепь взаимосвязи и взаимодействия. Эти контуры функционируют в современной российской экономике параллельно, практически не стыкуясь. Подчеркнем здесь и другой важнейший теоретический тезис о том, что массовый характер институциональных изменений может быть достигнут только за счет их распространения на уровне отдельных экономических организаций – фирм, корпораций [2. С. 243].

Конечно, разработка условий согласования макроэкономических и микроэкономических интересов представляет собой очень трудоемкую и сложную методологическую задачу. Но совершенно очевидным является тот факт, что макроэкономическая политика российского правительства, «замкнутая сама на себя», не принесла плодов и только усугубила целый ряд социально-экономических проблем. В результате уже не только в поле зрения профессиональных экономистов-исследователей, но зачастую и в центре общественного внимания оказываются проблемы функционирования российской фирмы. В числе наиболее актуальных можно назвать проблемы обеспечения общественного контроля и прозрачности цен, затрат, прибыли и сверхприбыли, прежде всего добывающих компаний, организаций из так называемого транзакционного сектора. Благодаря институциональным преобразованиям в отечественной экономике, согласно теоретическим положениям и хозяйственной практике развитых стран, в центре внимания должны оказаться ключевые для рыночной экономики проблемы формирования общественной полезности товара и постоянного снижения общественно необходимых затрат на его производство.

Очевидно, что проблемы формирования общественной полезности товара и постоянного снижения общественно необходимых затрат на его производство в условиях переходного периода в экономике не могут быть решены без активного государственного участия. Прирост прибыли может быть достигнут не только за счет снижения общественно необходимых затрат на единицу полезного эффекта. Если институциональные преграды на пути необоснованного повышения цен отсутствуют, хозяйствующие субъекты предпочитают именно прирост прибыли от повышения цены на производимую продукцию приросту прибыли за счет снижения затрат. Институциональные преобразо-

вания в российской экономике должны стать мощным катализатором повышения эффективности управления производством, отчетливо проявляющимся прежде всего в динамике общественно необходимых затрат в расчете на единицу полезного эффекта.

В решении данной проблемы важнейшее значение имеют институты принуждения. «При их помощи преодолевалось молчаливое противодействие субъектов рынка, которые вынуждены были приспособиться к макроэкономическим требованиям. Институты принуждения имеют экономическое, социальное, правовое, психологическое, политическое содержание. Они стоят на страже целостности системы управления народным хозяйством, государства. Очевидно, что их появление всегда связано с противодействием со стороны тех элементов рыночных отношений, которые чувствуют определенный дискомфорт от введения ограничений на уровне государственных решений. Не случайно до сих пор в нашей стране появление институтов принуждения чрезмерно затягивается. Достаточно сказать, что до сих пор в учебниках по управлению такая функция практически не упоминается» [1. С. 267].

Всего два-три года назад в российском обществе началось относительно активное обсуждение феномена «принуждение к инновациям», причем сторонников его продвижения в российскую экономическую среду значительно меньше, чем противников, несмотря на критически низкие уровни расходов на НИОКР в инвестиционных бюджетах компаний. Вместе с тем можно наблюдать некоторые позитивные сдвиги в экономическом мышлении руководителей российского бизнеса, в том числе в рентаобразующих отраслях.

Проиллюстрируем данный тезис цитатами из интервью одного из самых известных в России топ-менеджеров с многолетним стажем, вице-президента нефтяной компании «Лукойл» Л. Федуна. Он, в частности, отметил, что «все как-то упустили из виду, что в мировой нефтегазовой отрасли в последние годы происходит научно-технический прорыв... При этом российский топливно-энергетический комплекс по ряду причин находится на обочине этого инновационного процесса» [3. С. 38]. В то же время «раньше Советский Союз имел очень сильную научную школу нефтедобычи... Но после его развала, когда финансирование науки практически прекратилось, место наших ученых заняли западные сервисные компании, которые живут именно за счет разработки современных научных методов нефтедобычи» [Там же. С. 39]. В результате «когда мы привлекаем западные нефтесервисные компании... мы покупаем наукоемкие технологии и платим за это миллиарды долларов». И, наконец, в качестве завершения формулируется совершенно в государственном духе выдержанный тезис: «Теоретически было бы правильно поставить амбициозную задачу – через двадцать лет стать нетто-экспортером нефтяных технологий, как это было в свое время в Советском Союзе» [Там же. С. 39]. При этом в качестве примера продуманной государственной политики в этой сфере Л. Федун приводит Бразилию, в которой недавно был введен запрет на использование буровых установок иностранного производства на собственном шельфе. Нефтедобывающие платформы, работающие на бразильском шельфе, должны быть произведены в Бразилии. Также вызывает большой интерес современный опыт в Великобритании и США, правительства которых ежегодно формируют специальные программы, обязывающие нефтяные

компания при поддержке государственных субсидий и специальных налоговых преференций выполнять определенные лицензионные требования и продвигаться, таким образом, в инновационном направлении. «Это как раз и есть не что иное, как создание рынка высокотехнологичных технологий для конкретной страны», – заключает Л. Федун.

Переведем последний тезис на язык новой институциональной экономической теории. Очевидно, что был приведен пример формирования именно благоприятной институциональной среды с явным действием ограничительной и распределительной функций, причем, что особенно ценно, не в развитой стране, а в стране, которая согласно методологии ВЭФ находится на одной с Россией ступени экономического развития.

Увы, критической массы носителей подобной идеологии, нацеленной на инновации и развитие, сегодня в частной и государственной сферах России еще явно недостаточно. Проявлением незрелости современных государственных подходов в части проектирования институционального устройства российской экономики стал проект Федерального закона «О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации». В первом же абзаце пояснительной записки к нему читаем следующее: «Государство на уровне политических документов провозгласило инновационный путь развития России, однако в настоящее время отсутствует необходимая для реализации этих планов правовая база. Государство, будучи заинтересовано в развитии инновационной деятельности, *не имеет возможности прямого регулирования этих отношений*, обязывая предпринимателей внедрять достижения науки и техники в производство товарной продукции и модернизацию средств производства, *поскольку такое вмешательство противоречило бы принципам свободы предпринимательства*» (выделено нами. – А.Л.).

Важно правильно понимать назначение институтов принуждения. Оно заключается не столько в наказаниях и репрессивных мерах, сколько в предотвращении ущерба от нарушения сбалансированности макроэкономических и микроэкономических интересов. Выполнение функции принуждения заключается не только в усилении государственной системы управления, но и в проведении политики стабилизации и развития хозяйствующих субъектов экономической системы в целом. Таким образом, усиливая функции государства, институты принуждения создают платформу, на основе которой могут развиваться цивилизованные рыночные отношения.

Развитие рыночно-ориентированных процессов в национальном хозяйстве убедительно показало, что задача стимулирования развития производства автоматически не решается за счет повышения темпов роста прибыли, рентабельности. Увеличение прибыли должно сопровождаться повышением количественных и качественных характеристик эффективности производства. Это – снижение удельной материалоемкости, себестоимости, повышение качества продукции, производительности труда, фондоотдачи, энергоэффективности и экологичности продукции, услуг на фоне относительно высокой капиталовооруженности, что должно адекватно отражаться в интегральном показателе снижения общественно необходимых затрат на единицу полезного эффекта. Увы, регулирование общественно необходимых затрат так и не включено в повестку дня экономической политики РФ. А повышение темпов

роста выручки от продаж, прибыли наблюдается в современной российской экономике в условиях отсутствия конкурентного рынка и на фоне высокой инфляции, даже при критически низких значениях технико-экономического уровня производства, производительности труда и качества продукции. К примеру, тезисом, подтверждающим явную деформацию показателя «трансформационные издержки» в современной российской экономике, является признание вице-президента НК «Лукойл» Л. Федун о том, что «при стоимости барреля нефти в сто долларов себестоимость является арифметической погрешностью» [3. С. 40].

Справедливости ради, необходимо заметить, что отличительной чертой пионерных работ Д. Норта, Р. Томаса и других представителей новой институциональной экономической теории также было убеждение в том, что вслед за изменениями внешних условий как бы автоматически следуют институциональные изменения с формированием новых эффективных институтов, без активных действий государства и других организованных социальных групп [2. С. 223]. Однако упомянутые выше идеи увидели свет еще в 70-е гг. прошлого века и с тех пор данная точка зрения была неоднократно подвергнута суровой и справедливой критике, не подтвердилась она и многочисленными примерами из реальной действительности, в том числе российской.

Относительно низкие оценки РФ в различных инвестиционных, кредитных и т.п. рейтингах с одновременно высокими оценками самого разного рода рисков, проявляющихся в нашей стране, прежде всего увязываются с нестабильностью и отсутствием неприкосновенности права собственности в стране («дело Ходорковского» и др.) и, как следствие, высоким уровнем транзакционных издержек в подобных условиях высокой неопределенности. Почему-то правительство РФ ищет способы решения проблемы снижения рисков и соответственно транзакционных издержек исключительно в сфере финансовой экономики, а также в первую очередь защищая интересы иностранных инвесторов. В частности, сегодня активно обсуждается идея создания специального государственного фонда как гаранта для привлечения иностранных инвестиций в объеме 10 млрд долл. с привлечением Goldman Sachs. Иностранные эксперты поддерживают эту инициативу президента РФ, замечая, что объем фонда явно недостаточен.

При этом абсолютно замалчивается другая сторона этого вопроса – о том, какие экономические правила и в каком объеме соблюдают новые российские собственники. Известное выражение Д. Норта гласит: «Институты имеют значение». А приобретают и реализуют институты свое экономическое значение посредством механизма реализации ограничений (принуждения) и координационного эффекта, суть которого, в свою очередь, заключается в обеспечении экономии для агентов на издержках изучения и прогнозирования поведения других экономических агентов. Таким образом и происходит снижение уровня неопределенности, в которой действуют экономические агенты. Кроме того, координационный эффект институтов возникает только в том случае, когда институты согласованы между собой по предписываемым направлениям действия экономических агентов.

К безусловным прорывам институциональной по своей сути природы можно отнести некоторые последние наработки в сфере государственного

регулирования инновационной активности государственных компаний в РФ. Мы считаем, что именно на формирование новой институциональной среды в российской экономике, прежде всего в контексте достижения целей модернизации и технологического развития, направлен новый инструмент с явными ограничительными и распределительными функциями – «Программы инновационного развития компаний акционерных обществ с государственным участием, государственных корпораций и федеральных государственных унитарных предприятий», методические материалы для разработок которых были подготовлены по поручению Президента РФ в феврале 2011 г. и размещены на официальном сайте Министерства экономического развития РФ.

К безусловным сравнительным (по отношению практически ко всем другим «новым» элементам рыночной институциональной среды в российской экономике) преимуществам программ инновационного развития компаний можно отнести следующие:

- ярко выраженную нацеленность программы развития экономической среды на микроуровень с активным использованием рыночного подхода «бенчмаркинг» (сравнение с лучшими показателями фирм-лидеров), видимо, впервые в российской практике рыночной экономики;

- проектирование программы с учетом классических эффектов, присущих действию института: координационного (совместно с вузами, малыми и средними предприятиями, технологическими платформами и др.) и ограничительного (фактически задающего ограничительные рамки использования ресурсов при помощи ключевых показателей эффективности КРП);

- институционализацию долгосрочного горизонта планирования (от 5 до 10 лет) и др.

Безусловно, подготовка серьезного и действительно прорывного нормативного документа за несколько дней (в лучших отечественных традициях) сказалась на качестве документа. Целый ряд его положений требует более глубокой проработки, например, в части бенчмаркинга по отношению к лучшим зарубежным компаниям конкретные значения показателей представлены крайне скудно. Но в целом идеология данного документа представляется комплексной, продуманной и учитывающей самые современные проблемы путей дальнейшего экономического развития страны.

К примеру, Программу инновационного развития государственной корпорации «Ростехнологии» на период до 2020 г. утвердил наблюдательный совет корпорации. Предварительно Программа инновационного развития корпорации была рассмотрена и получила положительные заключения Минэкономразвития России, Минпромторга России и Минобрнауки России, а также одобрена рабочей группой по развитию частно-государственного партнерства в инновационной сфере Правительственной комиссии по высоким технологиям и инновациям.

В качестве основных целей Программы определены активизация разработок новых технологий, продуктов и услуг, организация на основе этого производства конкурентоспособной высокотехнологической продукции, продвижение ее на внутренний и внешний рынки.

Для достижения этих целей предполагается решение следующих важных задач:

- значительное повышение эффективности использования НИОКР, ускорение создания продуктов с новыми потребительскими свойствами;
- проведение масштабной технологической модернизации организаций корпорации;
- создание современной инновационной инфраструктуры, расширение кооперации организаций корпорации с ведущими вузами и научными организациями;
- формирование корпоративной системы по коммерциализации научных разработок организаций корпорации, вузов, НИИ и других в рамках малого и среднего инновационного бизнеса;
- повышение энергоэффективности и экологичности производственных процессов;
- повышение квалификации работников в сфере инновационного менеджмента и др.

В рамках Программы намечено реализовать около 1000 инновационных проектов, в том числе почти 500 проектов НИОКР и более 300 проектов по техническому перевооружению. Планируется также создание инновационного фонда для инвестирования в высокотехнологические проекты ранних стадий. Предусмотренное Программой повышение инновационной активности обеспечит завоевание корпорацией лидирующих позиций по ряду технологических направлений, приведет к существенному увеличению объемов реализации высокотехнологичной продукции. Ожидается, что в результате выполнения мероприятий Программы доля инновационной продукции в общем объеме продаж продукции, работ и услуг корпорации вырастет до 30% к 2020 г.

Очевидна целесообразность более широкого распространения инструмента программы инновационного развития не только на государственные, но и на частные компании. Если же предусмотреть включение в программы компаний ключевых показателей эффективности как в части НИОКР, так и выбытия и обновления основного капитала, развития человеческого капитала, то такой нормативно-методический документ будет представлять собой сбалансированную и отвечающую лучшим зарубежным практикам программу модернизации и технологического развития фирмы.

Литература

1. *Институциональная экономика: Учеб. пособие* / Под рук. акад. Д.С. Львова. М.: ИНФРА-М, 2001. 318 с. (Серия «Высшее образование»).
2. *Аузан А.А.* Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. М.: ИНФРА-М, 2005. 415 с.
3. *Виньков А., Рубанов И., Сиваков Д.* Заметить корову в коровнике // Эксперт. 2011. №12. С. 36–44.