

УДК 331.1

**Т.И. Коломиец, Т.Ю. Артибьякина****О ВОЗМОЖНОСТЯХ СТАНОВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

*Обосновывается совокупность условий развития отечественного предпринимательства, определивших его преимущественно рентаориентированную модель поведения при сформировавшемся отвергающем инновации хозяйственном порядке. Исследуются возможности воспроизводства условий для становления инновационно-ориентированной модели предпринимательского поведения на основе ряда первоочередных институциональных преобразований, затрагивающих интересы бизнеса и других заинтересованных в ускоренном развитии экономики России субъектов.*

*Ключевые слова: инновационное развитие, модель российского предпринимательства, инновационная активность, институциональные преобразования.*

Сложившаяся в условиях национального хозяйства модель предпринимательства предопределяет характер развития экономики. Именно это обстоятельство подталкивает большинство исследователей к оценке роли и перспектив отечественного предпринимательства в устойчивом развитии России. Как правило, воздействие предпринимательской функции на российскую экономику связывается со спецификой становления и развития предпринимательства как фактора производства, с недостатками и просчетами макроэкономического регулирования, неэффективным институциональным фоном. Поэтому в теоретическом плане идет поиск оптимальной предпринимательской модели на базе выявления основных типов моделей предпринимательства в мировой практике.

Отметим, что экономическая трактовка содержания категории предпринимательства до сих пор остается в некоторых аспектах дискуссионной. Исследование содержания предпринимательства представлено целым рядом теоретических направлений, различающихся по подходам к определению экономической природы этого явления. Вместе с тем «у всех теорий предпринимателя при множестве конкретных различий одна основа. Это динамический взгляд на хозяйственные процессы...» [1. С. 199]. Согласно ему эволюционные изменения составляют суть и результат деятельности особой категории производителей товаров и услуг – предпринимателей, которые проектируют и внедряют новые технологии и продукты, создают новые и модифицируют старые фирмы. Остальные субъекты эксплуатируют традиционные технологии, тиражируют старые виды продуктов, используют сложившиеся организационные структуры, ориентируются на неизменность институтов. Смыслом конкуренции становится конфликт между предпринимателями и консерваторами, становление и разрешение противоречий развития как усло-

вие смены технологических укладов, поколений продуктов, способов экономической организации и институциональных изменений.

Предпринимательство инновационно активно по своей природе, если иметь в виду сам принцип его функционирования – обеспечение и поддержание конкурентных преимуществ предприятия и отрасли, имеющих организационную, ресурсную, продуктовую, ценовую, финансовую, культурную, экологическую, налоговую и иные составляющие. Между ними могут складываться противоречия, исключающие одновременную максимизацию различных параметров (факторов) конкурентного поведения, а потому модель предпринимательской активности, как сложившаяся, так и приходящая на смену устаревшей при изменении внешней среды функционирования бизнеса, выступает конкретной формой оптимизации условий развития. Конкуренция продолжает при этом оставаться «процедурой открытия» новых товаров, потребительских рынков, технологических и организационно-управленческих решений, источников инвестирования, контрагентов и посредников. Постоянное стремление к новым решениям и их воплощению превращается в самый смысл существования субъектов, именуемых предпринимателями.

Прогресс происходит именно тогда, когда предприниматели вторгаются в экономическое пространство, когда своими инновациями различного рода обновляют систему общественных потребностей и нарушают соотношение спроса и предложения, изменяя при этом структуру цен на ресурсы и продукты. Отсюда различие целевых функций предпринимателей и всех остальных субъектов. Именно предприниматели ориентированы на максимум экономической прибыли. Вместе с тем с освоением инноваций прибыль исчезает на конкурентном рынке, поэтому предприниматели внедряют инновации, встраивая деятельность своих компаний в условиях риска и неопределенности в другие более сложные конкурентные структуры. Иные, консервативно настроенные субъекты, для сохранения своего жизненного пространства актуализируют критерии выживания, например, сохранения достигнутого уровня рентабельности за счет экономии издержек производства, оптимизации налогообложения, посредством других методов. По общему мнению, соотношение субъектов – предпринимателей, максимизирующих прибыль, и всех остальных производителей в экономике всех стран составляет 1:10, но именно эти десять процентов определяют тенденции и перспективы хозяйственного развития.

Экономическая теория предпринимательства (Ж.-Б. Сэй, А. Маршалл, М. Вебер, Й. Шумпетер, И. Кирцнер и др.) определяет сущность предпринимательства как особую экономическую функцию, персонализированную в деятельности ее субъектов – предпринимателей. Содержание этой функции сложно и многообразно. По мнению Й. Шумпетера, экономический смысл этой функции составляет «созидание новых комбинаций используемых в производстве вещей и сил» [2. С. 159]. Принято выделять следующие наиболее важные признаки проявления этой функции в производственном процессе:

- рационализацию способов комбинирования факторов производства;
- способность к нововведениям;
- склонность к накоплению капитала;

– разделение предпринимательской деятельности на производственную («поиск прибыли») и непроизводственную («поиск ренты») и др.

Данный подход характерен и для российской научной литературы. В работах В.С. Автономова, А.А. Дынкина, В.В. Радаева и других предпринимательская функция – это специфический, институционально обусловленный фактор эффективного использования экономических ресурсов. В основе его реализации – превращение хозяйственного процесса в малых и крупных организационных формах в инновационный по своему характеру процесс накопления капитала, качество которого соответствует технологическим и структурным изменениям производства.

Несмотря на общепринятую точку зрения, согласно которой средний и малый бизнес имеет неоспоримое преимущество перед крупным с позиции интенсивности инновационного процесса, для своего анализа мы воспользуемся показателями развития именно крупного бизнеса. На это есть веские основания.

Й. Шумпетер, в частности, еще в 1942 г. выдвинул гипотезу, согласно которой крупные фирмы на концентрированных рынках являются локомотивами технологического прогресса. Потому что только крупные компании с большими оборотами могут нести издержки инноваций, они демонстрируют больший запас прочности и более высокую устойчивость к рискам, имеют преимущества по ресурсам и накопленным знаниям. Влияние размера фирмы проявляется в способности довести новые изобретения до рынка.

И конечно, характер этой связи сегодня более сложен, чем предполагает гипотеза Шумпетера. Также важны специфические свойства отрасли, состояние спроса, уровень горизонтальной дифференциации продукта и другие факторы, влияющие на предпринимательские инновации и уровень инновационного поведения фирмы. Как бы то ни было, современная теория и практика подтверждают, что действительная реализация инновационной компоненты предпринимательской деятельности больше характерна для крупных предприятий. Об этом свидетельствуют исследования Booz Allen Hamilton Corp. 2007 [3], STI Outlook 2008 [4], Freeman, Soefe [5], Gilbert, Sunshine [6].

Что мы можем сказать об особенностях российской модели предпринимательской деятельности? Является ли современный российский бизнес локомотивом технологических преобразований и катализатором инновационного экономического роста? Подходя последовательно к решению обозначенных задач, заметим, прежде всего, что в России, как и во всем мире, эпицентром инновационной активности выступают сверхкрупные компании реального сектора. Так, К.Р. Гончар в своем исследовании применительно к крупному бизнесу приводит следующие данные: «...уровень инновационной активности в зависимости от способа измерения превышает остальные предприятия... в 2–8 раз» [7. С. 18], а в качестве дополнительных причин концентрации инноваций в крупных компаниях выделяет «унаследованные от административной системы структурные особенности промышленности, а также такие свойства сверхкрупных компаний, как способность справляться с проблемами делового климата, близость к власти и соответственно к государственным программам» (напомним, свыше половины инновационных

сверхкрупных предприятий находятся в государственной и смешанной (частно-государственной собственности) [7. С. 20].

То, что высокая конкуренция на товарных рынках стимулирует инновационную активность, общеизвестный факт. Однако реальность сложнее. Сегодня исследователи считают, что рыночная структура не только влияет, но и находится под влиянием инноваций. Определяющее воздействие на инновационную активность оказывает величина разрыва между лидером и догоняющими компаниями. Технологическое отставание на рынках с высокой конкуренцией дестимулирует инновационную активность [8. С. 59].

Работа российских компаний, представляющих предпринимательский малый, средний, а также крупный отечественный бизнес, длительное время осуществлялась и осуществляется на слабоконкурентном внутреннем рынке. Для условий внешнего конкурентного рынка у них недостаточно внутренних ресурсов, для отечественного – эффективных стимулов, в том числе к инновационному поведению. Отсюда одно немаловажное обстоятельство, а именно: открытость внешнему рынку оказывается по силам далеко не каждому, даже крупному предприятию.

Очень характерно высказывание одного топ-менеджера: «Западные компании много инвестировали в 1980-е и теперь, чтобы с ними конкурировать, нужно разработать те же технологии, пройти все сертификации, получить свою долю заказов и делать дешевле, чем они... Соответственно, стимулов к инновациям ... мало – внедрение новых инновационных продуктов в нишах с высокой конкуренцией трудно для нас». Самостоятельные разработки осуществляются лишь в том случае, если имеются научный задел, кадры и хорошие перспективы развития рынка.

Однако, как отмечают исследователи, не менее «половины топ-менеджеров обладают завышенным мнением по поводу «конкурентоспособности» своей продукции. Данную тенденцию ярко демонстрирует нефтяная промышленность – несмотря на высокие доходы до кризиса, отечественные компании по-прежнему производят из 1 тонны нефти 200 литров бензина, а в США – 600 литров» [9]. Во-вторых, оценка предпринимательского сектора в экономике современной России не может быть осуществлена без характеристики инновационной активности предприятий с различным уровнем концентрации активов и отраслевой принадлежности. Инновационная ориентация бизнеса отражает его стратегическую нацеленность на перспективные виды технологий, продуктов, организацию и управление деятельностью персонала. К сожалению, российский бизнес чаще ориентирован на текущий результат, а не на перспективу. Он предпочтительно занимает позицию не инициатора создания новых технологий и активного инвестора на стадиях подготовки и апробации нововведений, а, скорее, принимающего инновации потребителя. Ресурсный потенциал инновационного развития предприятий оказывается недостаточным для открытой конкуренции прежде всего на внешнем рынке.

Низкое качество человеческого капитала в современной российской экономике представляет не менее серьезную проблему. Бизнес давно испытывает потребность в специалистах – выпускниках учреждений среднего и высшего профессионального образования, которые бы демонстрировали способность привнести в деятельность предприятия технологии производственного,

социального и управленческого назначения, усилив конкурентные позиции компании. На 22-м заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики, состоявшемся 30 марта 2011 г. в Магнитогорске, основным обсуждаемым вопросом был вопрос инвестирования и инвестиционного климата, как отражающий наиболее острые проблемы современной России. Фактически было обращено внимание на повышение эффективности инвестирования, немыслимого без повышения качества человеческого потенциала, усиления взаимодействия обновленного государства, бизнеса, образования и науки в инновационном воспроизводственном процессе.

Требования бизнеса к профессиональной подготовке выпускников и образовательному потенциалу нации в целом находят проявление в конкретных параметрах спроса на рынке труда, которые не соответствуют параметрам предложения на рынке образовательных услуг, ориентированным прежде всего на запросы потенциальных абитуриентов. И если размеры финансовых вложений в исследования и разработки государства в России, измеренные в долях ВВП, признаны сопоставимыми с затратами государств в ИРС, то доля бизнеса остается низкой. В частности, в 2006–2008 гг. в Японии, США, Германии, Франции, Великобритании и Китае доля затрат бизнеса на исследования и разработки в процентах к ВВП превосходила затраты государства и составила в общих совокупных затратах 76% в Японии, 66% в США и Германии, 52% во Франции, 44% в Великобритании и 73% в Китае, 40% в Бразилии, 25% в Индии и лишь 15% в Российской Федерации [10. Рассчитано на основе данных таблицы, помещенной на с. 32].

Обеспечение согласования спроса и предложения на рынках труда и образовательных услуг означало бы снятие существующего в этой сфере противоречия, которое возможно на основе институциональной перестройки системы взаимодействия сферы бизнеса, вузовской науки и образования, а также государства. К периоду конца XX – начала XXI в. страна подошла в состоянии слабой коммерческой востребованности науки и отсутствия стратегического государственного заказа на научный продукт. По этой причине бюджет оказался главным фактором государственного регулирования экономического развития при явно неэффективном осуществлении ряда реформ в социальной сфере.

Дальнейшее рассогласование деятельности учреждений науки, образования и предприятий реального сектора чревато прямыми потерями бюджетных средств, расходуемых на подготовку специалистов, не востребованных рынком, получающих часто отсроченную во времени возможность трудоустройства, не связанного с использованием полученных в процессе обучения знаний. Не имея возможности привлечь наемного работника требуемой квалификации и профессиональных навыков, бизнес также существенно проигрывает в наращивании конкурентных позиций, не обеспечивая ожидания населения в части результатов экономического роста. Два названных вида рынка – рынок труда и рынок образовательных услуг – нуждаются в адекватном механизме, который смог бы обеспечить их согласование и способствовать подготовке квалифицированных кадров, адаптированных к потребностям развивающихся компаний. Это касается и сокращения сроков обучения

в вузах, и получения новых знаний в тех областях, которые устаревают прежде, чем завершается сам процесс обучения.

При отсутствии инновационной среды роль управляемого предприятия-имитатора открывает для бизнеса допуск к инновационным продуктам, приобретающим качества ресурсов, способных повысить конкурентные позиции принимающих предприятий. Однако перестройки и сохранения на более высоком уровне системы связей по воспроизводству нововведений не происходит, поскольку отсутствует комплекс институциональных преобразований, закрепляющих мотивацию к творческому процессу инновационной направленности. Практика подтверждает, что значительная (на 20–25%) экономия средств компаний-имитаторов по сравнению с компаниями-инноваторами при «имитации и бесплатном использовании технологий *уменьшает желание компаний инвестировать*» [11. С. 128].

Лишь активная мотивация позволяет предпринимателю принимать роль заказчика не только принципиально новых продуктов, но также новых технологий и предъявлять спрос на молодых и опытных специалистов, обладающих качественно новыми знаниями и компетенциями. При наличии мотивов к повышению конкурентных позиций бизнес готов участвовать в подготовке кадров, предоставлять площадки для получения практических навыков работы на самом совершенном оборудовании, выстраивать требуемые программы обучения совместно с вузами, готовящими необходимых специалистов высочайшего научно-технического профиля.

Наблюдения подтверждают, и это в-третьих, еще один немаловажный вывод, что инновационно-ориентированные предприятия являются одновременно и активно инвестирующими субъектами. У активных инвесторов, экспортеров и «предприятий, обладающих внутренней инфраструктурой для инновационной деятельности», значительна вероятность... «оказаться в более инновационной группе», отмечает К. Гончар. В то время как ни уровень конкуренции основного продукта, ни возраст компании влияния не оказывают... Напротив, среди тех, кто никогда не занимался НИОКР, не внедрял новые продукты и технологии, отмечается самая высокая доля компаний, не имевших никаких инвестиций (44% по сравнению с 14% в группе глобальных инноваторов и 13% в группе предприятий, ориентирующих инновации на российский рынок...). Именно активно инвестирующие предприятия оказываются в состоянии использовать зарубежный опыт ввиду наличия квалифицированных кадров и необходимых производственных мощностей. Заимствование ими зарубежных технологий благоприятствует наличие базы в виде «собственных заделов, формирования концепции новых продуктов, иначе заимствования бесполезны» [12. С. 130–132].

Низкая инновационная активность сложилась к настоящему времени на предприятиях сырьевого комплекса, где высокий уровень рентабельности отрасли сопровождается крайне низким уровнем инвестиционной деятельности предпринимательства. Отсутствие не обеспечиваемых государством институциональных преобразований сопровождается здесь низким уровнем мотивации и высокими рисками инновационной деятельности, низким общим уровнем инвестирования в обновление производственных мощностей.

Коэффициенты извлечения нефти и сжигаемого в факелах газа являются важнейшими показателями деятельности компаний. В процентах от общих объемов добычи их значения также существенно понизились, хотя в конце 1980-х гг. в России их уровень соответствовал уровню США.

Не вызывают оптимизма также характеристики степени износа основных фондов. По состоянию на 2009 г. в целом по разделу «Добыча полезных ископаемых» износ составил 36,5%; в том числе зданий 37,8, сооружений 28,4, машин и оборудования 60,7, транспортных средств 76,1%. Если рентабельность в отраслях добычи полезных ископаемых, исчисленная по проданным товарам (работам, услугам), колеблется на уровне 30%, а по активам – на уровне 12–13%, то в отраслях, создающих нововведения (машиностроение, производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования), – на уровне соответственно 8–9 и 6%. Коэффициент обновления по той же группе крупных и средних организаций за период 2005–2009 гг. колебался в пределах от 8,4 до 23,7%. Одновременно настораживают показатели инновационной активности, демонстрирующие обратную зависимость: наименьшую (5–7% от всех организаций) в наиболее прибыльных отраслях сырьевого комплекса, наивысшую – в низкорентабельных производствах машиностроительного комплекса, где доля инновационно активных предприятий составляет 15–26% [10. С. 33].

Корпоративные инновации в лучшем случае связываются с технологической модернизацией, обновлением производств, а вовсе не с НИОКР и инновационным потенциалом. Среди всех инновационных мероприятий, осуществляемых крупными компаниями, лидирует приобретение машин и оборудования с инновационными целями (63,5% предприятий), далее следует НИОКР и приобретение программных средств (27,2% предприятий) [14]. Основные средства направляются на ликвидацию ограничений роста уже существующей технологической базы для увеличения масштабов бизнеса, что представляет собой довольно узкое восприятие инновационной активности.

По данным опроса, проведенного специалистами агентства «Эксперт-РА» среди крупнейших российских компаний, среднее соотношение затрат на НИОКР к доходам компаний составило 0,5%. Это по меньшей мере в три раза ниже, чем в западных фирмах. Основные мотивации связаны со стремлением расширить рыночную долю, оптимизировать производственные процессы с целью повышения гибкости производства и сокращения материальных и энергозатрат. Также следует отметить мотивации, связанные со снижением загрязнения окружающей среды и следования международным техническим стандартам. При этом обновление и технологическая модернизация в значительной мере осуществляются за счет импорта оборудования и техники.

В силу отсутствия эффективных институциональных сдвигов бизнес в РФ не только слабо мотивирован, но и считает для себя проявление инновационной активности занятием высокорисковым, сопряженным с дефицитом большинства видов ресурсов. Им чрезвычайно высоко оцениваются риски неопределенности внешней среды, уровня налогообложения и уровня процентной ставки.

Согласно официальным статистическим данным за период 2006–2008 гг., опрос руководителей по таким видам экономической деятельности, как до-

быча полезных ископаемых, обрабатывающие производства и производство и распределение электроэнергии, газа и воды, дал соответствующую оценку факторов, влияющих на деловую активность организаций (без малых предприятий) [15. С. 383]. Их смысл сводится к тому, что отмеченные степени значимости групп факторов для каждого из периодов имеют как тесную корреляцию, так и визуальные различия по видам экономической деятельности.

Так, по состоянию на конец 2008 г. по сектору **«добыча полезных ископаемых»** самым серьезным фактором, отмеченным 45% от числа опрошенных, была названа неопределенность экономической ситуации, которую сопровождали недостаточный спрос на продукцию на внутреннем рынке (28% отметивших против 8% по фактору значимости недостаточного спроса на внешнем рынке).

Серьезно беспокоит недостаток финансовых ресурсов (41% ответивших), высокий уровень налогообложения (37%), а также низкое качество основных ресурсов: недостаток квалифицированных рабочих (22%), изношенность и отсутствие оборудования (32%).

По сектору **«обрабатывающие производства»** наиболее значимы те же группы факторов:

- недостаточность спроса на продукцию организации (на внутреннем рынке 52%, на внешнем – 21%);
- неопределенность экономической ситуации (50%), наряду с серьезностью конкуренции импорта (23%);
- недостаток финансовых средств (47%), высокий уровень налогообложения (39%), высокий процент по коммерческому кредиту (32%);
- недостаток квалифицированных рабочих (31%), изношенность и недостаток оборудования (27%).

Наконец, по сектору **«производство и распределение электроэнергии, газа и воды»:**

- недостаточность спроса на продукцию организации на внутреннем рынке (21%);
- неопределенность экономической ситуации (32%);
- недостаток финансовых средств (64%);
- высокий уровень налогообложения (33%), высокий процент по коммерческому кредиту (16%);
- недостаток квалифицированных рабочих (21%), изношенность и недостаток оборудования (53%).

В докладе Standard and Poors [16] подтверждается, что в сложившихся условиях от российского бизнеса нельзя ожидать долгосрочных инвестиций и крупных расходов на НИОКР ввиду того обстоятельства, что у него низкий стратегический горизонт.

Согласно опросу предприятия и организации испытывают дефицит практически большей части ресурсов, снять который и повысить конкурентоспособность предприятий и продукции способны новые инновационные технологии. Однако предприятия почти всех отраслей промышленности предпочитают узкий стратегический горизонт, демонстрируя «инвестиционную близорукость», предпочитая прочим видам инновационной деятельности приобретение овестьственных технологий, т.е. машин и оборудования. Даже приоб-

ретенение новых технологий в виде права на патенты и патентные лицензии не очень популярно (всего 8,7% обследованных предприятий) [14].

Понятна поэтому позиция С. Богачева, руководителя департамента по нефтепользованию и развитию нефтегазодобывающего комплекса Томской области, одного из наиболее инновационно привлекательных и перспективных регионов Сибирского федерального округа. «Если взглянуть на региональную динамику добычи и прироста запасов черного золота в первое десятилетие века, – отмечает он, – становится ясно, что причина не только и не столько в кризисе. В течение 2004–2006 гг. нефтяники черпали из томских недр в 2–3,5 раза больше, чем разведывали. И если бы не прорывной 2007-й (когда было добыто менее 10 млн. тонн, а приращено 37,7 млн.), сегодняшняя ситуация в томской нефтянке была бы куда хуже» [17. С. 26].

Если к этому прибавить факты резкого сокращения объемов сейсморазведочных работ – основы для последующего поисково-оценочного бурения, отсутствие «открытий месторождений углеводородного сырья... уже второй год подряд, ...это не может не тревожить». Прирост запасов нефти в 2010 г. (10,36 млн тонн) оказался меньше объема годовой добычи (10,53 млн). Показатель утилизации попутного нефтяного газа (ПНГ) снизился на 21% по сравнению с 2009 г. Одна из причин сложившейся ситуации видится в том, что, нарастив добычу нефти, многие компании не создали инфраструктуру, необходимую для утилизации ПНГ, что привело к снижению этого показателя [17. С. 26].

Но если крупные корпорации не предъявляют спрос на инновации, то бессмысленно надеяться на развитие малого инновационного предпринимательства, так как отсутствует спрос на его продукцию (услуги). Может быть, дело не в нехватке финансовых ресурсов, даже «длинных»? Один американский менеджер высказал мысль, что если проблемы порождены системой, то даже миллиард долларов не изменит ситуацию, а лишь увеличит число проблем [10. С. 32–33]. Таким образом, частный бизнес в России не является основным субъектом модернизации; он не первый год находится в стадии ожидания надежных гарантий частной собственности, с которыми связывает снижение рисков предпринимательской инициативы, возможность «удлинения горизонтов экономической деятельности».

Итак, специфика, временные рамки и институциональные особенности предпринимательства в России вызвали ряд отличительных особенностей функционирования, относящихся к разряду нетрадиционных для целого ряда государств с трансформационной экономикой.

Бизнес пребывает в уверенности, что любая инновация стоит денег, времени и управленческих усилий на ее разработку и внедрение. А самое главное – собственная инновация чревата значительными рисками, ведь новая продукция может быть не принята рынком. «Цена ошибочного решения очень высока, поэтому большинство компаний выбирает стратегию, исключая риски оригинальных, не проверенных рынком разработок. Крупные предприятия сделали выбор в пользу консервативного безрискового подхода к инновациям и удерживают относительно низкие расходы на самостоятельные разработки (в среднем 10 млн долл на одну инновационно-активную компанию), отдавая предпочтение трансферу знаний извне» [8. С. 53].

К тому же на смену поколению предпринимателей 1990-х гг., когда для его представителей был характерен технократический менталитет, а большая часть вышла из академической среды, приходит другая когорта субъектов-финансистов, менеджеров по образованию и стилю управления, которые проявили способность к оптимизации экономического состояния производства. Однако отсутствие технического образования (и в этом смысле технократического менталитета) обернулось для них непринятием самого понятия «инновация», новых технологий.

Приоритет краткосрочных интересов, ориентация на прибыль и капитализацию оказали сдерживающее воздействие на разработку и внедрение технологических новинок. Неопределенность спроса и высокая капиталоемкость проектов в реальном секторе, несравненно более высокая доходность «финансовых инноваций» привели к перемещению корпоративного капитала в сделки по слияниям и поглощениям, портфельным инвестициям и перепродажам. Продолжает действовать приоритет целей корпоративного строительства и достижения финансовой эффективности, для которых технологии редко считаются ключевым фактором.

Проведенный в начале 2009 г. Институтом экономики переходного периода опрос предпринимателей подтвердил, что инновационный путь роста конкурентоспособности для создания и выпуска новой продукции становится все менее популярным для отечественного бизнеса. В 2008 г. инновациями в целях повышения конкурентоспособности занимались 51% предприятий против 61% в 2006 г. [13. С. 229]. Опрос, правда, не учитывал реалий глобального кредитного кризиса, приведшего к повышению стоимости заимствований для компаний, что еще больше усложнило жизнь предприятий, внедряющих новые технологии и продукцию. И это при том, что в период после кризиса августа 1998 г. по 2007 г. включительно среднегодовой прирост ВВП составлял 6,9%, вследствие чего был накоплен значительный потенциал финансовых ресурсов для активизации инновационных процессов.

В кризисные годы, однако, ситуация изменилась. И даже сейчас, в 2011 г., когда мировая экономика в целом преодолела дно кризиса и получила возможность для роста, крупнейшие корпорации (к примеру, американские) не торопятся инвестировать в развитие производства, наращивание выпуска товаров и услуг по причине недостаточности мирового потребительского спроса. В это время заметным становится проявление тенденции к слияниям и поглощениям для нивелировки конкурентных сил с участием банковского капитала.

Бизнес при отсутствии нормальной институциональной среды избирает: а) менее затратную и менее рискованную модель поведения; б) краткосрочные, дающие быстрый результат, инвестиционные стратегии; в) пытается «вырвать у государства» и других собственников, а не самостоятельно создать и приумножить свое состояние. («В период становления капитализма формирование состояний, – обобщает свои наблюдения О.Чиркунов, – происходило не за счет развития и приумножения своей собственности, а путем ее дележа». Не случайно поэтому бизнес столкнулся с тем, что основным «...инструментом позиционирования в России являются не собственность и труд, а нечто другое – власть. Здесь берут начало основные проблемы стра-

ны: отсутствие предпринимательской инициативы, неверие в возможность честно заработать крупное состояние, неодобрительное отношение к предпринимателям как общественному сословию» [18. С. 24]. Помимо характера формирования собственности и образования компаний в России, стиль и способ существования на рынке предопределяет сложившаяся рентоориентированная модель предпринимательства.

Бизнес недостаточно инвестирует в инновации при растущей необходимости снижения издержек и присвоения прибыли. Подобная ситуация складывается при наличии отторгающего инновации хозяйственного порядка, иницирующего инвестиции «...в укрепление экономической власти и сокрытие механизмов извлечения доходов». Это далеко не то же самое, что ссылки на имеющийся дефицит финансовых ресурсов для обеспечения социально-экономических преобразований. «Выгоды от частной экономической власти для рентного пути максимизации дохода суть издержки для пути инновационного. Поэтому проблема изменения отношения предприятий к инновациям – это, прежде всего, проблема изменения существующего хозяйственного порядка и его институтов» [19. С. 51].

Эффективная модель российского предпринимательства может быть выстроена в процессе перехода от экстенсивного и интенсивного типов экономического роста к инновационному, когда новаторская компонента предпринимательской деятельности приобретает новый смысл и значение. Анализ основных проявлений предпринимательской функции, мотивов экономической активности и целевой функции предпринимательства позволяет охарактеризовать эту модель и использовать ее для определения роли предпринимательства в реализации модернизации и развития экономики России. Проведение такого рода анализа, на наш взгляд, предполагает выделение преимуществ и ограничений рассматриваемой модели.

Особенности любой, и российской в частности, модели предпринимательства заданы системой координат институционального, экономического и социально-психологического характера, не столько по степени значимости, сколько согласно логике восприятия их природы.

В основу развития крупномасштабного модернизированного инновационного производства должен быть положен стратегический подход к хозяйственному процессу, который принимает форму стратегического корпоративного планирования. Однако пока инновации находятся на периферии корпоративных стратегий. Их роль предопределена высокой конкуренцией, значительной долей ВВП, занимаемой экспортом, обеспеченностью ресурсами и т.д.

Смена модели роста и инновации способны занять достойное место в корпоративных стратегиях. Но для этого необходимы серьезные институциональные преобразования, повышающие уверенность бизнеса в наличии долгосрочных перспектив инновационных вложений, формирующих устойчивый спрос на новые высокотехнологичные материалы и процессы, модифицирующих материальную базу учебно-научного образовательного процесса в вузах и их связь с предпринимательскими инициативами.

Пока среди важнейших направлений институциональных преобразований, намечаемых в высших эшелонах власти на уровне президента и правительства, обозначен комплекс норм государственного воздействия, способ-

ных при минимизации внешних эффектов и налаживании механизма быстрого реагирования заложить основы большей степени свободы предпринимательских инициатив. Речь идет о снятии с отдельных формальных институтов регулирующего воздействия функций, не требующих для своей реализации непосредственного участия в деятельности подконтрольных объектов, что получило широкое распространение в крупных корпорациях и сохранялось длительное время в формах «личной унии» ключевых фигур министерств. Подобные инициативы предполагают разделение регулирующих и исполнительных функций, «...принятие решений на собраниях акционеров о замене профильных министерств и вице-премьеров на независимых директоров в основных компаниях уже до середины этого года». Государство не должно быть «лучшим бизнесменом, чем сами компании».

Что касается системы государственного заказа, вокруг которого нарастает эффект коррупционных сделок, то для решения проблемы на государственные компании будет возложена обязанность представления «информации о планируемых закупках, включая стоимость соответствующих лотов, а также информации о заключенных контрактах».

Принимаются также решения о создании института инвестиционного уполномоченного, «для оказания содействия компаниям в реализации частных инвестиционных проектов, прежде всего при взаимодействии инвесторов с органами исполнительной власти» [20]. Для преодоления «торгового перекося» в структуре российского малого предпринимательства правительство намерено к 2020 г. создать институциональную среду, позволяющую «в два раза увеличить долю малого бизнеса, занятого в сфере услуг, в 5 раз – малого предпринимательства, оказывающего социальные услуги (здравоохранение, образование, социальное обеспечение), в 5 раз – инновационного малого бизнеса, в 3–4 раза – малого бизнеса в сфере ЖКХ» [21].

Эти институциональные преобразования потребуют серьезной политической воли руководителей на федеральном и региональном уровнях по преодолению коррупции, формированию перспективных планов инновационного развития и заказов на НИОКР для государственных корпораций, обеспечению мотивации для молодых талантливых ученых и студентов, квалифицированного преподавательского корпуса. Одних призывов к субъектам инновационного процесса, без серьезного контроля за движением выделенных из бюджета финансовых ресурсов, внятных, предсказуемых и последовательных инициатив власти и бизнеса, повышающих доверие населения, без развития гражданского общества, сейчас недостаточно.

### Литература

1. Автономов В.С. Поиск новых решений (модель человека в западной экономической теории 1900–1920-х годов) // Истоки. Вопросы истории народного хозяйства и экономической мысли. М.: Экономика, 1990. Вып. 2. С. 187–201.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры): Пер. с англ. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
3. *The Customer Connection: The Global Innovation 1000* /B. Jaruzelski, K. Denoff (eds.). Booz Allen Hamilton's 2007. URL: <http://www.strategy-business.com/resiliencereport/resilience/r00053?pg=all> (дата обращения: 03.09.2010).

4. STI Outlook 2008. Global dynamics in science, technology and innovation. Paris: OECD, 2008. 260 p.
5. Freeman Ch., Soefe L. The Economics of Industrial Innovation. 3<sup>rd</sup> ed. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1997. 480 p.
6. Gilbert R.J., Sunshine S.C. Incorporating Dynamic Efficiency Concerns in Merger Analysis: The Use of Innovation Markets // Antitrust Law Journal. 1995 (Winter). № 63 (2). P. 569–601.
7. Гончар К.Р. Инновационное поведение сверхкрупных компаний: ленивые монополии или агенты модернизации?: Препринт WPI/2009/02. М.: Изд. дом ГУВШЭ, 2009. 48 с.
8. Бессонов В.А., Гимпельсон В.Е., Кузьминов Я.И., Ясин Е.Г. Производительность и факторы долгосрочного развития российской экономики: Докл. к X Междунар. науч. конф. ГУ ВШЭ по проблемам развития экономики и общества, (Москва, 7–9 апреля 2009 г.). М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2009. 66 с.
9. Марков М.А., Подлипский А.И. Теоретический анализ особенностей инновационного развития России в условиях финансовой нестабильности // Актуальные проблемы экономики современной России: возможности преодоления последствий экономического кризиса: Сборник статей в рамках научной сессии ГУАП. 2010. URL: <http://www.finansy.ru/publ/rus/016markov.htm> (дата обращения: 03.08.2010).
10. Сорокин Д. О стратегии развития России // Вопросы экономики. 2010. № 8. С. 28–40.
11. Шилов А. Инновационная экономика: наука, государство, бизнес // Вопросы экономики. 2011. № 1. С. 127–137.
12. Гончар К. Инновационное поведение промышленности: разработать нельзя заимствовать // Вопросы экономики. 2009. № 12. С. 125–141.
13. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы / А. Абрамов, Е. Апевалова, Е. Астафьева и др.; науч. ред. Е.Т. Гайдар. М.: Проспект, 2010. 656 с.
14. Комплексная программа научно-технологического развития и технологической модернизации экономики Российской Федерации до 2015. URL: <http://mon.gov.ru/work/nti/dok/str/ntr.pdf> (дата обращения: 02.12.2010).
15. Российский статистический ежегодник 2009. М.: Федеральная служба государственной статистики (Росстат), 2009. 795 с.
16. Глобальный экономический спад углубляет риски России // Прайм-ТАСС. 2009. 28 янв. С. 3.
17. Юшковская И. Год без открытий. О печалях и радостях нефтегазовой отрасли // Томские новости. [газ]. 2011. 8 апр. С. 26.
18. Чиркунов О. Экономическое чудо: рынок и культура // Вопросы экономики. 2010. № 9. С. 15–25.
19. Вишневецкий В., Деметьев В. Инновации, институты и эволюция // Вопросы экономики. 2010. №9. С. 41–54.
20. Медведев Д.А. Вступительное слово на заседании Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики 30 марта 2011 года. Магнитогорск. URL: <http://news.kremlin.ru/audio/5> (дата обращения: 01.04.2011).
21. Шаров А. Малый бизнес в России состоялся. URL: <http://allmedia.ru/newsitem.asp?id=810661> (дата обращения: 13.02.2011).