Заглавие статьи	О ПРОБЛЕМЕ СУБЪЕКТА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В РОССИИ: частные интересы бизнеса vs. стратегические задачи экономики
Автор(ы)	Владимир Карачаровский
Источник	*Общество и экономика*, № 10, Октябрь 2009, С. 3-21
Место издания	Москва, Россия
Объем	63.6 Kbytes
Количество слов	5592
Постоянный адрес статьи	http://www.ebiblioteka.ru/browse/doc/21113625

О ПРОБЛЕМЕ СУБЪЕКТА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ В РОССИИ: частные интересы бизнеса vs. стратегические задачи экономики

Автор: Владимир Карачаровский

Владимир Карачаровский, кандидат экономических наук, доцент Государственного университета - Высшей школы экономики (e-mail: vvk@hse.ru, vladimir.karacharovskiy@gmail.com)

Технологическая модернизация остается одной из главных и нерешенных проблем российской экономики. В значительной мере это сводится к проблеме субъекта - к наличию в российской деловой среде крупных институциональных агентов, мотивированных инвестировать в развитие национальных производительных сил. Существует значительное количество сфер экономики, в которых частные интересы бизнеса и стратегические интересы общества совпадают лишь частично либо абсолютно не совпадают. Технологическая модернизация - одна из таких проблемных сфер, требующих для своего решения привлечения дополнительных инструментов стимулирования инвесторов. И в этой связи возникает ключевой вопрос - о возможности, направлениях и инструментах регулирования инвестиционных потоков в экономике с точки зрения принципов и стратегических интересов общества.

Ключевые слова: технологическая модернизация, высокие технологии, наукоемкое производство, инновации, деловая среда, инвестиции, стратегическое развитие, общественная полезность, постиндустриальная экономика.

Главный провал российской модели модернизации - "низкотехнологичное равновесие". Проявлением неэффективности российского капитализма с точки зрения решения задач технологической модернизации становятся системные провалы рынка, главным из которых является *"низкотехнологичное равновесие" - устойчиво воспроизводящееся состояние неспособности производств инвестировать в крупномасштабные инновации, в результате чего происходит их закрепление на второстепенных рыночных нишах с нарастающим технологическим отставанием от мирового уровня.*

Гипотеза о низкотехнологичном равновесии является одним из вариантов объяснения ситуации, сложившейся в российском наукоемком секторе в 1990-е гг., и сохраняющимся до последнего времени. Основой гипотезы является полученный в ряде исследований результат о *низкой эластичности конкурентоспособности российских предприятий по уровню инновационной активности*[1]

[1] См., например: Гурков И. Б., Тубалов В. С. Инновации в российской промышленности: создание, диффузия и реализация новых технологий и социальных практик // Мир Рос-

Низкий прирост конкурентоспособности в ответ на инновационную активность означает, что адаптация предприятий происходит ко второстепенным рыночным нишам, в которых конкурируют предприятия-аутсайдеры Эти аутсайдеры в основном эксплуатируют созданный в предшествующий (советский) период научно-технический и технологический задел, не создавая нового. Слабый или отсутствующий вклад в конкурентоспособность "постиндустриальных" факторов производства - инноваций и человеческого капитала - показывает, что рыночная адаптация предприятий протекает по "низкотехнологичному" сценарию, то есть вместо экспансии на новые высокодинамичные, в том числе мировые, рынки, предприятия вынуждены адаптироваться к менее интересным низкоприбыльным, но зато и менее конкурентным рыночным нишам. В этом случае уровень конкурентоспособности предприятий не является устойчивым уже в среднесрочной перспективе.

Действительно, промышленный рост в российской промышленности в достаточно многочисленных случаях сопровождается *упрощением производства.* Например, одним из наиболее крупных заказчиков ВПК является нефтегазовый комплекс, для которого предприятия ВПК предлагают широчайший ассортимент разработок и серийной продукции. Однако такой источник заказов нельзя рассматривать как однозначно позитивный. В большинстве случаев эта группа заказов (производство арматуры для газо- и нефтепроводов, компрессоров для нефтеперегонных станций) не является высокотехнологичными и не требует концентрации усилий на технологических направлениях, интенсивно развивающихся на мировом рынке. Например, выполняя заказ на компрессоры для нефтеперегонных станций, достаточно "упаковывать" советские авиадвигатели в другую оболочку - для этой цели достаточно того уровня технологий, которые были созданы в советское время. Другой пример упрощения производства - отечественный выпуск спутниковых антенн, в котором используется американская электроника, при этом сами предприятия осуществляют только штамповку металлических "тарелок" и финишную сборку. Ещё одним проявлением того же самого феномена является рост в России сборочных производств, привязанных к иностранным НИОКР - интеллектуальная часть цепочек создания стоимости (разработка) остается за рубежом, физический труд (сборка) вывозится в Россию.

С другой стороны, исследования показывают, что **большую роль в снижении конкурентоспособности российских наукоемких предпри-**

сии. 2004. N3; Карачаровский В. В. Как преодолеть низкотехнологичное равновесие (об итогах рыночной адаптации российских предприятий с наукоемким производством) // Российский экономический журнал. 2005. N 9 - 10.

ятий играют факторы системного происхождения, управление которыми невозможно на уровне отдельного предприятия - это отношения с властью, кризис взаиморасчетов, неэффективное распределение и незащищенность прав собственности, фрагментированность национальной инновационной системы.[1]

Например, отношения с властью неизменно оказываются в числе значимых факторов конкурентоспособности. Конкурентоспособность предприятия оказывается в прямой зависимости от способности договориться с чиновником, со структурами власти разного уровня. Это означает, что рыночные позиции предприятия непосредственно зависят от степени, в которой руководство предприятия интегрировано в систему контракт-отношений с властью.[2] Появление административного фактора среди факторов, определяющих рыночные позиции предприятий наукоемкого сектора, свидетельствует о низкой конкурентоспособности институтов, которая представляет собой "соответствие формальных и неформальных институтов страны (законодательства, норм и традиций поведения, распоряжения властью, степени свободы, степени доверия) требованиям производства конкурентоспособных товаров и услуг".[3] Повышение конкурентоспособности в данном случае непосредственно связано с сетями влияния, в которые

включено предприятие, а структурно может выражаться в наличии и степени эффективности работы GR (governance relations) - подразделений предприятия, причем роль последних всё более возрастает. Не случайно западные эксперты часто включают в понятие структурного капитала наличие у предприятия своих людей в органах власти (лобби), а также в организациях-партнерах или заказчиках (insiders).[4]

Другой фактор системного происхождения, довлеющий над предприятиями инновационной сферы, это кредитоспособность и кризис взаиморасчетов, которые продолжали существовать на протяжении всего периода 1990-х - 2000-х гг. Например, по данным группы Р. Рыбкиной, в 2003 году на каждое государственное предприятие ВПК в среднем приходилась сумма долгов государству по налогам, в 3 раза превышающая

---

[1] См. также: Карачаровский В. В. Противоречия промышленного роста // Экономист. 2005. N11; Карачаровский В. В. Как преодолеть низкотехнологичное равновесие (об итогах рыночной адаптации российских предприятий с наукоемким производством) // Российский экономический журнал. 2005. N 9 - 10.

[2] Категория контракт-отношений разработана у В. Радаева. См.: Радаев В. В. Формирование новых российских рынков: транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика. М.: Центр политических технологий, 1998. С. 66 - 69.

[3] Ясин Е., Яковлев А. Конкурентоспособность и модернизация российской экономики // Вопросы экономики. 2004. N7. С. 19.

[4] Brooking A. Intellectual Capital. L.: International Thompson Business Press, 1996.

сумму долга государства предприятию в счет поставок по госзаказу, а для АО с участием государства соответствующий разрыв составил 10 раз.[1]

В 2006 - 2007 гг., например в секторе машиностроения, сохранялась ситуация, что даже при условии полного погашения предприятиям дебиторской задолженности, что дало бы им возможность погасить соответствующую часть своих собственных долгов, в среднем на каждое крупное предприятие все же будет приходилась сумма остаточного долга примерно в 1 - 1,5 млн. долл., что сопоставимо с размером инвестиций, которые позволили бы решить довольно широкий комплекс задач технологического перевооружения в рамках одного предприятия. Таким образом, предприятия наукоемкого сектора на протяжении всего периода экономической стабилизации 2000-х гг. так и не вышли из состояния квазибанкротства, что означает, что большинство из них не были способны взять кредиты под крупные задачи, основная из которых - технологическое перевооружение.

Влияние такого рода системных факторов сдерживания конкурентоспособности указывает на низкую вероятность самостоятельного (без помощи государства или иных масштабных институциональных структур) перехода наукоемкого сектора к высокотехнологичному сценарию развития. В этом смысле доминирующие в отечественном наукоемком секторе экономики *низкотехнологичные формы адаптации предприятий являются устойчивыми - равновесными.*



Рис. 1. Рыночный механизм сдерживания высокотехнологичной модернизации экономически неблагополучных предприятий

---

[1] Рывкина Р. В., Косалс Л. Я. и др. Оборонные предприятия России в 2003 году. Противоречивость перемен. М., 2003. С. 39 - 40

Таким образом, состояние отечественного наукоемкого сектора экономики можно обозначить как "низкотехнологичное равновесие", для преодоления которого необходимо внешнее вмешательство. В противном случае начинает работать механизм, замыкающий контур низкотехнологичной адаптации среднестатистического отечественного предприятия (см. рис. 1).

Для предприятия, которое находится в критическом состоянии или имеет неустойчивые позиции на рынке, более оптимальным оказывается использование полученных инвестиций для модернизации старых моделей техники, базовые НИОКР по которым уже проведены в прошлом (как происходит, например, в отечественной авиации, как военной, так и гражданской), или сосредоточиться на копировании зарубежной техники и создании аналогов. В краткосрочном и среднесрочном периоде это снижает риски, что очень важно для предприятия, скажем, имеющего высокую кредиторскую задолженность. Однако предприятие с такой продукцией может претендовать лишь на второстепенные рыночные ниши, как следствие, получает относительно невысокие доходы, которых недостаточно, чтобы привлекать высококвалифицированных специалистов, запускать принципиально новые (и, значит, высокорискованные) исследования и разработки, переоборудовать производство. Полученные средства можно использовать только для решения достаточно скромных задач, таких, как доработка старой техники и создание отечественных аналогов уже существующей западной продукции. Для предприятий оказываются оптимальными такие стратегии, которые позволяют обеспечить низкотехнологичное (а не высокотехнологичное) рыночное равновесие.

Преодоление низкотехнологичного равновесия в российской экономике в значительной мере это сводится к проблеме субъекта - к наличию в деловой среде крупных институциональных агентов, мотивированных инвестировать в развитие национальных производительных сил.

Проблема субъекта технологической модернизации. Исторически в России государство всегда выступало в качестве центра концентрации основных национальных ресурсов и субъекта системообразующих инноваций. Однако в последнее десятилетие XX века, в рамках политики либерализации, в России был целенаправленно создан альтернативный государству институциональный агент, который, гипотетически, мог бы более эффективно выполнять функцию катализатора экономического развития, нежели государство, чьё вмешательство в экономику принято считать большей частью неэффективным. Теоретически подходящим для этих целей институционального агента стало *связанное с властью крупное предпринимательство, искусственно*

созданное "сверху" и основанное, главным образом, на доходах рентного происхождения, возникших

благодаря приватизации наиболее высокодоходных, главным образом сырьевых, российских предприятий в начале 1990-х гг.[1]

Сверхдоходы сырьевых монополий и сверхдоходы государственного бюджета составляют в современной России два основных центра концентрации значительных финансовых ресурсов, перераспределение которых на нужды технологической модернизации сделали бы её действительно реалистичной, быть может, впервые за всю 15-летнюю историю новой России. Базовыми условиями повышения конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий является их технологическое перевооружение и глубокая организационная перестройка, то есть проекты, требующие значительных финансовых затрат и политической воли, государство и крупное предпринимательство (бизнес-элита) на сегодняшний день являются единственными *потенциальными* субъектами технологической модернизации.

В качестве критериев эффективности обозначенных институциональных агентов в вопросе технологической модернизации экономики целесообразно выделить как минимум две позиции. *Первым критерием,* которому должно удовлетворять существующее распределение прав собственности, является "радикальное изменение характера потребления производимого в стране национального (народохозяйственного) дохода: максимально возможное сокращение его непроизводительного (непосредственно не связанного с нуждами развития общественного производства) потребления и соответствующее увеличение потребления производительного".[2] При этом основной проблемой в данном случае является не само по себе существование в стране центров концентрации крупного капитала, но вопрос о ценностной системе бизнес-элиты, о степени её ориентированности на узко классовые или национальные интересы.

Не лишним будет отметить, что концентрация крупного частного капитала рентного происхождения в руках национально-ориентированной, патриотически настроенной элиты, являлась бы инструментом более эффективным, нежели ре-национализация и передача этой собственности государству, которое, независимо от чистоты изначальных замыслов, всегда оказывается малоэффективным из-за обычно деструктивного бюрократического аппарата, никогда не являвшегося носителем идей и миссий верховной власти.

[1] Подробнее о генезисе российской рентополучающей бизнес-элиты см., напр.: Шкаратан О. И. Российский порядок: вектор перемен. М.: Вита Пресс, 2004; Крыштановская О. В. Трансформация российской элиты (1981 - 2003 гг.). Диссертация на соискание ученой степени доктора социологических наук. М.: ИС РАН, 2004.

[2] Резников Л., Мелентьев А. К обоснованию леводемократической реформационной альтернативы // Российский экономический журнал. 2004. N7. С. 25 - 26.

Если критерий содействия развитию национальных производительных сил является универсальным и вневременным, то второй критерий учитывает ситуационную специфику положения современной России в мировой экономике. *Второй критерий* конкретизирует объект целенаправленного форсированного развития, в качестве которого должен выступать высокотехнологичный сектор экономики и, поскольку экономическое лидерство определяется способностью экономики создавать инновационную добавленную стоимость, основанную на новых технологиях.

Сегодня государство прилагает серьезные усилия как для преодоления унаследованных от советского периода недостатков высокотехнологичного сектора экономики, так и для ликвидации

последствий непродуманной экономической политики 1990-х гг. Акцент делается на формировании институтов и построении межотраслевых корпоративных структур, обеспечивающих благоприятную среду для инновационного развития. Предусматривается реализация почти всего комплекса организационных решений, опробованных к настоящему времени за рубежом. Среди них - интеграция научных организаций и высших учебных заведений с промышленными предприятиями, развитие консалтинговых услуг в области инновационной деятельности, создание в научно-технической сфере малых инновационных предприятий, бирж интеллектуальной собственности и научно-технических услуг. Особое внимание уделяется созданию горизонтально-интегрированных структур (холдингов) с целью стимулирования процессов отраслевой и межотраслевой интеграции, формированию суперкорпораций на базе государственного и частного капитала.

Однако государство не может быть единственным субъектом инновационно-технологического развития. Современная промышленная политика, чтобы быть эффективной, должна опираться на развернутые формы государственно-частного партнёрства, которое теоретически выгодно обеим сторонам - как для государства, так и для бизнеса. Для государства, прежде всего, по причине снижения бюджетных затрат, ликвидации неэффективности, присущей любому нерыночному способу решения экономических проблем, повышения уровня конкуренции, возможность разделить риски. Для бизнеса - это доступ к сферам, традиционно являющимся государственными, получение в виде государства субъекта мощнейшего лобби, возможность долговременного размещения инвестиций под устраивающие гарантии и т.д.

De facto на практике механизм государственно-частного партнёрства работает с низкой эффективностью. И это одна из ключевых проблем российской модернизации. Здесь играет роль целый комплекс причин - и ещё не до конца преодоленное недоверие частного капитала государству,

---

и отсутствие апробированных эффективных схем взаимодействия власти и бизнеса, и генетическая природа крупного капитала в России.

Оставаясь наедине с необходимостью инвестировать в развитие науки и наукоемкого производства, государство стремится экономить, боясь ошибочности вложений и опасности "закапывания" средств, как это часто происходило в СССР, когда государство было единственным "верховным" предпринимателем. Данная ситуация имеет явный вид *социоэкономической ловушки: невыясненные в социальном и политическом плане взаимоотношения государства и бизнеса, прежде всего, крупного капитала* (наряду с не самыми высокими на первых этапах прибылями, которые обещают высокотехнологичные инвестиции по сравнению, скажем, с инвестициями в нефть, газ или торговлю), *блокируют потоки инвестиций в высокотехнологичные сектора экономики,* лишь усиливая их и без того тяжёлое положение.

Довольно сдержанно выглядит инвестиционное поведение тандема "государство - корпорации" и в сфере наукоемкой промышленности. В докризисный период - за 5 - 7 лет экономической стабилизации сформировался некий "естественный" инвестиционный тренд. Можно говорить о некой устоявшейся доле, которую государство и крупный капитал готовы ежегодно отдавать из своих доходов на развитие отечественных высоких технологий. Среднегодовой прирост физического объема инвестиций в промышленность в этот период составлял 8 - 9%. Сегодня уровень объема инвестиций в основной капитал промышленности составляет только 28 - 30% от уровня 1990 года. При продолжении такой политики, к примеру, для восстановления только советского уровня инвестиций в ключевые отрасли промышленности (скажем, уровень СССР 1990 года) потребуется ещё около 15 лет. С учетом скорости развития технологий - это очень долго.

Например, весьма показательно следующее представление цифр по государственным инвестициям в высокотехнологичный промышленный сектор экономики в докризисный период (см. табл. 1). Объём государственных инвестиций в наукоёмкое машиностроение к профициту бюджета составлял по

различным наукоемким отраслям - сотые доли процента. Например, все государственные инвестиции в электронное машиностроение за период 2000 - 2007 гг. максимум равнялись 0,4% профицита (в 2002 году), минимум - 0,05% (в 2005 году). По остальным наукоемким секторам ситуация была полностью аналогичной. Заметим, что речь идет о свободных средствах государства. Если бы в 2006 - 2007 гг. государство увеличило бы инвестиции в наукоемкий сектор даже в 100 раз, то они составили бы всего от 2 до 14% профицита!

Таблица 1

Отношение государственных инвестиций в основной капитал отдельных видов наукоемких производств к профициту бюджета, %[1]

Период / Вид экономич. деятельности[2]	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Производство машин и оборудования	0,30	0,20	0,45	0,24	0,11	0,08	0,02	0,02
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	0,24	0,17	0,40	0,20	0,06	0,05	0,08	0,14
Производство транспортных средств и оборудования[3]	0,56	0,33	0,92	0,42	0,14	0,05	0,06	0,09
В целом по машиностроению	1,10	0,70	1,77	0,86	0,32	0,18	0,16	0,26

Примечания к таблице:
[1] Профицит консолидированного бюджета - по данным Росстата.
[2] В соответствие с общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД)
[3] Включая производство авиационной и космической техники, судостроение и автомобилестроение.

С другой стороны, очевиден и слабый приток инвестиций в наукоемкий сектор и со стороны частного капитала (табл. 2).

Несколько большие цифры получаются, если соотнести общий объём частных инвестиций в наукоемкий сектор с прибылями ведущих российских сырьевых копаний. Например, все частные инвестиции в основной капитал отечественного электронного машиностроения в докризисный период в среднем составляли 3 - 6% от годовой чистой прибыли Газпрома, 10 - 15% от чистой годовой прибыли Роснефти и около 20% от чистой прибыли Лукойла.

Конечно, эти цифры не такие уж маленькие, ведь всё-таки высокотехнологичный сектор - это далеко не вся экономика, и расходы на него не могут составлять 100%, а сырьевым компаниям нужно что-то инвестировать и в собственное развитие. Однако, если вдуматься, мы сопоставляем с прибылями *единичных* корпораций инвестиции в *целую отрасль* экономики. Более того, в этих цифрах ещё не учтена технологическая структура инвестиций, согласно которой более 60 - 70% капитальных средств идут на строительно-монтажные работы, приобретение жилых и нежилых зданий и сооружений. При этом собственно на приобретение технологий, машин и оборудования - т.е. на то, что непосредственно связано с технологической модернизацией производств, - отводится менее

30% всех средств. Так что цифры, приведённые выше, должны быть занижены ещё как минимум в 3 раза.

Таблица 2

Отношение частных инвестиций в основной капитал отдельных видов наукоемких производств к чистой прибыли российских сырьевых корпораций, %[1]

Период / Вид экономич. деятельности[2]	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Производство машин и оборудования						
к прибыли ОАО «Газпром»	4,88	2,46	3,47	4,74	5,36	6,51
к прибыли ОАО «Роснефть»	5,50	14,98	17,63	16,71	8,64	9,57
к прибыли ОАО «Лукойл»	н/д	6,64	7,16	14,56	33,4	36,01
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования						
к прибыли ОАО «Газпром»	4,36	2,08	1,94	2,37	1,03	1,70
к прибыли ОАО «Роснефть»	4,91	12,67	9,87	9,23	1,66	2,49
к прибыли ОАО «Лукойл»	н/д	5,62	4,01	7,27	6,44	9,38
Производство транспортных средств и оборудования[3]						
к прибыли ОАО «Газпром»	9,88	4,22	4,12	2,64	1,86	6,45
к прибыли ОАО «Роснефть»	11,13	25,71	20,96	9,92	3,00	9,49
к прибыли ОАО «Лукойл»	н/д	11,40	8,51	8,09	11,6	35,70
В целом по машиностроению						
к прибыли ОАО «Газпром»	19,12	8,77	9,54	9,75	8,25	14,65
к прибыли ОАО «Роснефть»	21,54	53,37	48,45	35,86	13,30	21,56
к прибыли ОАО «Лукойл»	н/д	23,66	19,69	29,92	51,44	81,10

Примечания к таблице:
[1] Чистая прибыль компаний учитывалась по российским стандартам бухгалтерской отчетности (РСБУ)
[2] В соответствие с общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД)
[3] Включая производство авиационной и космической техники, судостроение и автомобилестроение

Не проходит в данном случае и логика, согласно которой стратегически важны не столько инвестиции в основной капитал (так как производство в новой экономике имеет убывающее значение), сколько инвестиции в НИОКР и инновации (основную прибыль в экономике создает сектор знаний). Ситуация здесь едва ли не хуже, чем с инвестициями в основные фонды (см. табл. 3).

В период 2003 - 2007 гг. отношение государственных средств, выделенных из госбюджета на поддержку *всех технологических инноваций в российской промышленности,* составляли менее 0,5% к профициту бюджета! Отношение частных средств, привлеченных со стороны предпри-

ятиями промышленности для осуществления технологических инноваций, составлял менее 10% от годовой чистой прибыли Газпрома, 15 - 30% от прибыли Роснефти, от 15 до 50%) прибыли Лукойла. Этот объем средств приходился на весь комплекс работ - исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов, производственное проектирование, дизайн и другие разработки новых продуктов, услуг и методов их производства, новых производственных процессов, приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, приобретение новых технологий, приобретение программных средств, обучение и подготовка персонала, связанные с инновациями и др.

Таблица 3

Уровень поддержки государством и частным капиталом технологических инноваций, осуществляемых в экономике

Показатель \ Период	2003	2004	2005	2006	2007
Отношение государственных средств,[1] выделенных из госбюджета на поддержку технологических инноваций в промышленности к профициту бюджета, %	1,63	0,50	0,36	0,34	0,43
Отношение частных средств, привлеченных со стороны предприятиями промышленности для осуществления технологических инноваций…(в %) [2, 3]					
к прибыли ОАО «Газпром»	5,82	6,45	9,08	9,93	9,16
к прибыли ОАО «Роснефть»	35,42	32,80	32,58	16,01	13,48
к прибыли ОАО «Лукойл»	15,70	13,33	27,86	61,92	50,70

Примечания к таблице:
[1] В числе государственных средств учтены средства федерального бюджета и бюджетов субъектов РФ
[2] В числе частных средств учтены средства частных компаний (в т.ч. акционерных) и внебюджетных фондов, не учтены затраты, производимые из собственных средств предприятий, осуществляющих инновации
[3] Чистая прибыль компаний учитывалась по российским стандартам бухгалтерской отчетности (РСБУ)

В определённой степени в подобном поведении государства и крупного бизнеса есть своя логика. Действительно, идея о том, что стране для технологического прорыва необходима активная государственная промышленная политика с "ударными" инвестициями в ключевые сектора экономики, наталкивается на определённые сомнения, прежде всего в том, что **любая массированная государственная политика с ярко выраженным отраслевым приоритетом не отвечает принципам экономической безопасности.** Классический пример - гипертрофированные

затраты СССР на развитие ВПК, обескровливающие всю остальную часть экономики.[1] И в самом деле, к чему это может привести, - если государство в очередной раз направит большую часть всех своих накопленных свободных средств на развитие высокотехнологичного сектора промышленности? Например, что будет с запущенными проектами, если завтра цены на нефть упадут, что делать, если большая часть проектов даст отрицательный результат, достаточно ли вообще имеющихся средств, чтобы не просто в очередной раз "помочь предприятиям выжить", но создать реальные образцы техники, которые были бы конкурентоспособны на внешнем рынке? Действительно, раздавать деньги, пусть и с благим замыслом, не обеспечив предварительно хотя бы среднесрочную экономическую стабильность - абсурдно. Так делал СССР, "закопав" огромное количество средств, так и не сумев модернизировать промышленность. Усвоив эти уроки, государство теперь ведёт себя гораздо осторожнее и сдержаннее.

Не менее осторожно ведёт себя и крупный капитал, достаточно трезво оценивая, с одной стороны, высокозатратность любых технологических проектов, их высокую рискованность и отложенный экономический эффект. С другой стороны, как де-стимулирующий фактор действует и классическое опасение, что капитал, попадая в схемы управления, в которых задействован государственный бюрократический аппарат, автоматически оказывается неэффективным вложением. Не последнюю роль в данном случае играет и четкое представление предпринимателей о высокой коррумпированности российской бюрократии.

Тем не менее, *в узкоэкономических координатах, данная ситуация выглядит как патовая и абсурдная - при том, что в России создан капитализм со сверхвысокой степенью концентрации капитала, субъект технологической модернизации как таковой отсутствует - отсутствует соответствующая мотивация и воля.* Крупные предприниматели не имеют явных экономических стимулов инвестировать в отечественную промышленность, тем более в те отрасли, которые

требуют среднесрочных и долгосрочных вложений, такие, как научно-технический сектор и наукоёмкая промышленность. Ведь в настоящее время рентабельность наукоемких производств не превышает в среднем 7 - 8% при огромных накопившихся инвестиционных потребностях, а скажем, сектор фундаментальных исследований в принципе не может быть оценен в рыночных ка-

---

[1] Доля военных расходов СССР, по подсчетам экономиста И. Бирмана, составляла в 1990 году около 25% ВНП. (Бирман И. Советские военные расходы // Октябрь. 1991. N9. С. 153). См. также: Шкаратан О. И., Гальчин А. В. Человеческие ресурсы и технологическое обновление России // Полис. 1993. N3; Shkaratan O., Fontanel J. Conversion and Personnel in the Russian Military-Industrial Complex // Defense and Peace Economics. 1998. Vol. 9.

тегориях. Очевидно, что стихийного притока инвестиции в отечественную наукоёмкую промышленность трудно ожидать. **Технологическая модернизация экономики, вывод России на ведущие мировые рынки высокотехнологичных инноваций оказывается той самой областью, в которой частные интересы бизнеса и стратегические интересы общества не совпадают.**

При этом технологическая модернизация является определяющей задачей современных обществ, и это задается общим вектором эволюции экономики - прохождением ею этапа постиндустриального, инновационного развития. В социально-экономическом ключе императив технологической модернизации сводится к построению такой организации деловой активности, при которой бизнесом формируется или поддерживается в обществе система производства новейших средств производства, основным из которых является интеллектуальный капитал. Внешним социальным эффектом этой системы является и всестороннее развитие личности, формирование основного ресурса современных обществ - интеллектуальных элит.

Кажется, что решение данной проблемы в России исключительно в пространстве экономической логики имеет мало шансов, а все наиболее эффективные способы решения указанной проблемы лежат в сфере общественно-политических либо организационно-административных решений. Но эти решения должны вести не к отказу от рыночных инструментов, а к лучшему использованию их потенциала. Полагаю также, что лучшее его использование - вполне самостоятельная задача, которую нельзя жестко привязывать к решениям государства. Предлагаемый в данной работе вариант - превратить создаваемую бизнесом пользу для общества в актив, приносящий бизнесу доход.

Стратегические интересы общества как актив для бизнеса. Идея контроля над инвестициями, которые осуществляет крупный капитал - это в действительности более широкая проблема ориентированности бизнеса на стратегические национальные интересы и общественную полезность, если рассматривать полезность не в традиционном ключе (что приносит законный доход - то и хорошо), но с учетом стратегического взгляда на развитие экономики и общества. Противоречие между интересами бизнеса и общества в стратегических вопросах, одним из которых и ключевым на данный момент является технологическая модернизация, позволяет поставить вопрос о возможности, направлениях и инструментах регулирования рыночных систем с точки зрения принципов стратегической общественной полезности.

Один из возможных вариантов - *превратить создаваемую бизнесом пользу для общества, как и учет бизнесом стратегических национальных*

интересов, в приносящий бизнесу доход, а действия бизнеса, нарушающие общественные интересы, должны приносить ему убыток. Общее правило могло бы быть таким. Если создаваемая бизнесом

общественная полезность положительна, то создающий её экономический агент получает дополнительный доход (связанный, например, с освобождением от налогов, предоставлении льготных кредитов, предоставлении дополнительных прав и возможностей, выплат государственных бонусов и т.д.). И, напротив, если общественная полезность бизнеса меньше или равна нулю, то у таких компаний прямо или косвенно изымается часть дохода (взимается дополнительный налог, накладываются ограничения на ведение деятельности, вводятся дополнительные проценты по кредитам и т.д.).

При реализации подобной системы - общественная полезность перестаёт быть, с одной стороны, разновидностью меценатства (которое трудно направлять в наиболее актуальное в настоящий момент для общества русло), с другой стороны, формой административного давления (что является нерыночным подходом и создает дополнительные условия для коррупции), но становится капиталом - формой нематериального актива, приносящим доход, в случае, если он используется, и убыток - в обратной ситуации.

Таблица 4

Направления оценки общественной полезности бизнеса

№	Направление	Вклад в доходность активов
1	1.1. Прямые социальные инвестиции	+
2	2.1. Стратегические «жертвы»[1] 2.2. Стратегические «измены»[2]	+ –
3	3.1. Положительные экстерналии 3.2. Отрицательные экстерналии	+ –
4	4.1. Положительные интерналии 4.2. Отрицательные интерналии	– +

Примечания к таблице:

[1] стратегическими «жертвами» мы назвали бизнес-решения, ориентированные на стратегическое развитие национальных производительных сил, принимаемые в ущерб быстрой или спекулятивной прибыли, в условиях высоких рисков, в ситуации превосходства конкурентов.

[2] по аналогии, стратегические «измены» - это бизнес-решения, ориентированные на сиюминутную, «легкую» прибыль, не приводящие к развитию национальных производительных сил.

Для оценки уровня создаваемой бизнесом общественной полезности и степени учета им (применительно, главным образом, к крупным предпринимателям и олигархии) стратегических национальных интересов, необходима специальная система показателей. В конкретном своем выра-

жении эта система показателей может быть различной для разных обществ и стоящих перед ними стратегических задач, в зависимости от идеологического базиса, на котором развивается данный конкретный социум, но общая система направлений, в которых должна вестись оценка, представляется единой (см. табл. 4).

Прямые социальные инвестиции. Принцип общественной полезности в наиболее устоявшемся варианте сегодня сводится к понятию социальной ответственности бизнеса или корпоративной социальной ответственности, практической формой реализации которой выступают социальные инвестиции. Социальные инвестиции можно разделить на две основные группы - внутренние и внешние.

Внутреннее социальные инвестиции, как правило, связаны с улучшением условий труда работников, стимулированием их личностного и профессионального развития, развитием и укреплением неформальных связей между членами трудового коллектива, с инвестициями в здоровье

сотрудников. Осуществляя внутренние социальные инвестиции, предприниматели и менеджеры, как правило, преследуют цель увеличить потенциальную прибыльность своего бизнеса за счет развития команды и корпоративной культуры.

Внешние социальные инвестиции, как правило, непосредственно не связаны с выгодой для компаний и с экономической точки зрения являются для них чистыми затратами. Возврат на внешние инвестиции измеряется не ростом доходности бизнеса, но развитием тех или иных сегментов общественного строительства. В значительной степени внешние социальные инвестиции являются частью программ государственного и, в значительной мере, муниципального развития. Это финансирование местных объектов и предприятий культурно-досуговой деятельности, здоровья, спорта, образования, поддержка инновационных проектов, направленных на развитие местного сообщества, поддержка слабозащищённых групп населения и др.

Внешние эффекты (экстерналии и интерналии). Внешние эффекты начинают играть заметную роль в основном только в случае крупного бизнеса. Классическим примером предприятий, создающих высокие отрицательные экстерналии, являются производства, связанные с повышенным загрязнением окружающей среды. Но можно привести и более скрытые, латентные формы экстерналии. Например, деятельность крупных корпораций ввиду своего масштаба и прикованности к ним общественного интереса способна приводить к системным изменениям в самых разнообразных сферах общественной жизни - в частности, стимулировать рост или падение престижа тех или иных профессий и видов деятельности,

трансформировать приоритеты образования, влиять на характер государственных решений, формировать различные субкультурные тренды и т.д.

Это мощное влияние на общество, которое непроизвольно возникает при реализации крупным бизнесом своих стратегических решений, является экстерналией, которая не может оставаться без внимания как самого бизнеса, так и государства. Напрашивается важный вывод - **в систему инструментов принятия стратегических решений крупных корпораций должен быть интегрирован принцип национальной стратегической ответственности.**

Анализ интерналий - это оценка влияния на развитие бизнеса системных изменений в обществе. Этот вид анализа важен для компаний любого уровня, поскольку дает инструмент для стратегического предвидения и корректировки корпоративных стратегий с учётом происходящих в обществе изменений. Задача анализа интерналий заключается в том, чтобы выявить связь внешне отдалённых и, на первый взгляд, непосредственно не связанных с деятельностью компании общественных явлений с её будущей конкурентоспособностью. Например, деградация социальной структуры общества и миграционные тенденции могут привести к кадровому голоду компаний, изменения в хозяйственной культуре могут иметь в качестве следствия снижение эффективности прежних способов мотивации, государственная политика - приводить к росту или снижению административных барьеров для развития бизнеса, геополитические события - к оттоку капитала из страны и инвестиционному голоду отдельных отраслей и т.д.

Работа предприятий в секторе с высокими негативными интерналиями повышает с точки зрения общественной полезности статус таких предприятий и - наоборот. Например, все отечественные предприятия оборонно-промышленного комплекса вынуждены работать в зоне высоких отрицательных интерналий. В качестве примера можно привести неконкурентоспособность условий труда инженерно-технических специалистов в России, наряду с дефицитом человеческого капитала в этой области профессиональной деятельности, возникшим в стране в виду системных причин в период либеральных реформ 1990-х гг. В результате предприятия наукоемкой сферы не могут набрать на работу высококвалифицированных специалистов, а значит, наладить конкурентоспособные производства по сравнению с конкурентами им сложнее. Поэтому все

негативные интерналий - не связанные с деятельностью предприятия системные проблемы, выводящие их из равновесия с конкурентами - имеют все права рассматриваться как заслуга перед обществом и положительно учитываться при оценке общественной полезности.

Стратегические "жертвы" и стратегические "измены". Стратегическими "жертвами" мы назвали бизнес-решения, ориентированные на стратегическое развитие национальных производительных сил, принимаемые в ущерб быстрой или спекулятивной прибыли, в условиях высоких рисков, в ситуации превосходства конкурентов. По аналогии, стратегические "измены" - это бизнес-решения, ориентированные на сиюминутную, "легкую" прибыль, не приводящие к развитию национальных производительных сил.

Примеров стратегических "жертв" всегда существенно меньше в любой экономике. Ни бизнес, ни общество пока не понимают значения общественного и нравственного начала экономики в этом ключе. При этом примерами стратегических жертв была крайне богата экономическая история СССР. Именно благодаря этому стилю принятия экономических решений Россия получила в наследство от Советского Союза военные технологии мирового уровня, построив их фактически с нуля при заведомом технологическом превосходстве ведущих мировых держав.

Напротив, опыт любой, не только российской экономики, изобилует тем, что мы обозначили как стратегические "измены" бизнеса настолько, насколько же этот опыт обеднен стратегическими "жертвами". Классические примеры стратегических "измен" можно черпать из новой истории российского наукоемкого сектора и, в частности, оборонно-промышленного комплекса, после формирования в 1990-е гг. корпуса "новых собственников" из числа номенклатурной "бизнес-элиты". Это приватизация дальневосточных предприятий для последующего вывоза их оборудования в Китай на цветной металлолом, уничтожение наукоемких производств и использование освободившихся площадей крупных промышленных предприятий в торговых и складских целях, покупка устаревших западных технологий автомобилестроения, вместо развития собственного автомобилестроения и т.д.

В расчёте показателей общественной полезности бизнеса есть и сложные вопросы, рассмотрение которых должно быть строго системным. Например, к стратегическим "изменам" относятся и многие *вынужденные стратегии* поведения отечественных предприятий, связанные с упрощением производства - например (об этом уже говорилось выше), ликвидация собственной гражданской электронной промышленности и производство под отечественными брендами сборки техники из импортируемых комплектующих, отечественное производство спутниковых ан-

тенн, в котором используется американская электроника, при этом сами предприятия осуществляют только штамповку металлических "тарелок" и финишную сборку. Такая стратегия приводит к деградации национальных производительных сил - превращения самостоятельных и оригинальных научно-производственных систем в сбытово-сборочную оконечность западных ТНК. Однако, не следует забывать, что практически все экс-советские наукоемкие предприятия были искусственно поставлены в 1990-е гг. на грань выживания, и в таких условиях не могли повести себя иначе. Это типичный пример, когда негативная экстерналия может быть "погашена" на балансе предприятия негативной интерналией, в условиях которой вынужден был развиваться этот бизнес. Создание такими предприятиями общественной полезности в течение определенного времени, достаточного для развития и стабилизации бизнеса, не умаляется.

* * *

Сделаем некоторые обобщения.

Технологическая модернизация является определяющей задачей современных обществ. Этот императив задается общим вектором эволюции экономики - прохождением ею этапа постиндустриального, инновационного развития. В социально-экономическом ключе императив технологической модернизации сводится к построению такой организации деловой активности, при которой бизнесом формируется или поддерживается в обществе система производства новейших средств производства, основным из которых является интеллектуальный капитал.

Вместе с тем, эмпирические исследования показывают, что применительно к данной задаче современный российский капитализм демонстрирует себя с худшей стороны, и интересы бизнеса именно в этой сфере расходятся со стратегическими потребностями общества. Проявлением неэффективности российского капитализма с точки зрения решения задач технологической модернизации становятся системные провалы рынка, главным из которых является "низкотехнологичное равновесие" - устойчиво воспроизводящееся состояние неспособности высокотехнологичных производств инвестировать в крупномасштабные инновации, в результате чего происходит их закрепление на второстепенных рыночных нишах с нарастающим технологическим отставанием от мирового уровня.

В таких технологически отсталых экономиках частные интересы бизнеса и стратегические задачи экономики оказываются несовпадающи-

ми. Именно поэтому проблема стимулирования технологической модернизации является определяющей для построения функции общественной полезности, наиболее адекватно отражающей стратегические интересы российского общества на текущем этапе его развития. Противоречие между интересами бизнеса и общества в этой стратегической сфере позволяет поставить вопрос о необходимости и возможности регулирования деловой активности в направлении стратегических национальных интересов.

Нужны соответствующие экономико-нормативные средства, нужна система универсальных показателей, позволяющих измерять создаваемую бизнесом общественную полезность, оценивать её как актив. Расчет таких показателей позволит оценивать деловую активность не только с позиций экономической эффективности, но и с точки зрения степени ориентации бизнеса (главным образом, крупного) на национальные интересы. На сегодняшний день это означает для бизнеса и, прежде всего, крупных инвесторов - повышение внимания к проектам российской наукоемкой промышленности. Такие проекты не могут гарантировать быстрой и легкой прибыли, но при этом только они создают фундамент для преодоления уже прочно закрепившегося в России состояния второстепенности и подчиненности в эшелоне ведущих мировых технологических держав.

Соответствующая система нормативного регулирования будет позволять крупным компаниям обеспечивать свою привилегированность в экономике за счет повышения ориентированности (например, в своих инвестиционных решениях) на стратегические национальные интересы и, таким образом, управлять создаваемой общественной полезностью как полноценным активом.