



ОБ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКЕ

Е.В. Апарин

Научно-технический прогресс, признанный во всем мире в качестве важнейшего фактора экономического развития, все чаще и в западной, и в отечественной литературе связывается с понятием инновационного процесса. Это, как справедливо отметил американский экономист Джеймс Брайт, единственный в своем роде процесс, объединяющий науку, технику, экономику, предпринимательство и управление. Он состоит в получении новшества и простирается от зарождения идеи до ее коммерческой реализации, охватывая таким образом весь комплекс отношений: производства, обмена, потребления.

Существует множество форм управления инновациями на самых разных уровнях: от подразделений корпораций до государства, в целом призванного в современных условиях осуществлять специальную экономическую политику. Как и практически всякая иная политика, она неодинакова в разных странах, хотя и подчинена одной и той же цели: стимулированию инновационной активности и развитию научно-технического потенциала.

Место и роль инновационной политики в структуре государственного регулирования экономики определяются особенностями инновационного процесса как объекта управления. Он в большей степени, чем другие элементы НТП, связан с товарно-денежными отношениями, с последующими всеми стадиями его реализации.

Это обстоятельство вполне убедительно проявляется в условиях регулируемой рыночной экономики капиталистических стран. Основная масса инновационных процессов реализуется здесь частными компаниями разного уровня и масштаба, и такие процессы выступают, понятно, не как самостоятельная цель, а как средство лучшего решения производственных и коммерческих задач компании, добивающейся высокой прибыльности.

В этих обстоятельствах инновация изначально нацелена на практический коммерческий результат. Сама идея, дающая ей толчок, имеет меркантильное содержание: это уже не результат «чистой науки», полученный университетским ученым в свободном, ничем не ограниченном творческом поиске. В практической направленности инновационной идеи и состоит ее притягательная сила для капиталистических компаний.

Приступая к разработке и осуществлению этой идеи, компании, разумеется, должны начать с авансирования денежного капитала. Существеннейшая специфика такого рода вложений состоит в том, что она связана с резко повышенной угрозой их потери: инновации носят рисковый характер. Вероятность успеха воплощения новой идеи в новом продукте достигает только 8,7%; из каждых 12 оригинальных идей только одна доходит до последней стадии массового производства и

массовых продаж. Американский специалист в области инноваций Твисс отмечает, что коммерческий успех достигается лишь в 10 % начатых проектов, следовательно, уровень неудачи можно оценить в 90 %. Иными словами, отдача от вложения капитала в инновационный процесс имеет крайне мало общего с гарантированными выплатами ссудного процента на капитал в банке или дивиденда на акции. И потому, что такая отдача может при удачной реализации инновационного процесса оказаться сказочно большой, и потому, что может при неудаче отсутствовать вовсе, более того, погибнет и вложенный капитал.

Какие же побудительные силы заставляют предпринимателей идти на столь значительный риск? Силы эти для любой экономической системы (малая инновационная фирма; крупная корпорация; группа промышленных компаний; «объединения» промышленных фирм, университетов, правительственных лабораторий в разных комбинациях и т. д.) могут быть подразделены на внутренние и внешние либо на имеющие объективную и субъективную природу. Так, к числу внутренних побудительных мотивов инновационной активности можно отнести необходимость замены устаревшего оборудования (объективная причина) или стремление группы талантливых инженеров реализовать свой творческий потенциал (субъективная причина). Набор внутренних побудительных мотивов инновационной активности индивидуален для каждой отдельной компании и в некоторых случаях играет решающую роль в том, чтобы предпринять решение об инновационном процессе. Так, для только что созданной малой фирмы рождение и освоение новшества может быть единственной возможностью завоевать место на рынке. Однако зачастую внутренние причины оказываются недостаточно весомыми. Многим компаниям свойствен довольно устойчивый консерватизм в инновационной политике. Так, крупные монополии, добившиеся преобладания на рынке, обычно не имеют внутренних побудительных мотивов

к риску, связанному с инновациями. Тут решающим стимулом могут выступить причины внешнего характера, в частности, обусловленные соответствующими мерами экономической политики государства.

Государственная инновационная политика в промышленно развитых странах направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов и является, очевидно, связующим звеном между сферой «чистой» (академической) науки и задачами производства.

Из всех соображений, которые ввиду очевидности ситуации нет смысла перечислять, необходимо безотлагательно определить и достаточно четко сформулировать действенную программу развития всего будущего инновационного комплекса России. Она должна охватывать как отдельные производственные, исследовательские, конструкторские, информационные единицы, их сочетания в рыночных структурах, так и органы государственного управления такими инновациями, которые неподвластны стихийным силам рыночного регулирования. И в этом смысле положительный опыт в области государственной инновационной политики в западных странах может оказаться очень полезным на уровне как отдельных стран – бывших союзных республик, так и создаваемых объединений государств. В частности, уже на стадии разработки и реализации мероприятий по массовой приватизации нужно думать, как она и в каких случаях успешнее сдвинет с места проблему усиления заинтересованности производителя в использовании научных, технических, технологических достижений; какие внутренние и внешние причины стимулирования инновационной деятельности возникнут при этом, учитывая специфику именно наших рыночных отношений, да еще и в переходный период.

Вряд ли можно рассчитывать, что уже первые шаги приватизации смогут в ближайшее время привести к мощному развитию инновационной деятельности на

уровне предприятий. Формирующийся в России рынок, который до сих пор «хватает» практически любые товары и любого качества, а также сохранившееся господство производителя над потребителем, монополизм ценообразования в отдельных отраслях – все это никак не создает радужной картины бурного научно-технического прогресса. При этом каждый из всех сил стремится заполучить новую машину, освоить прогрессивную технологию, создать новый товар. Однако, видоизменяя условия приватизации, критически оценивая и умело используя западный опыт «внешнего» прямого и косвенного воздействия на систему стимулирования инноваций, наверняка можно ускорить прогрессивные изменения. При этом необходимо, в частности, стремиться к развитию (хотя бы в рамках ближнего зарубежья) международной структуры нововведений и системы передачи технологий, к созданию соответствующих консультационных служб, патентной системы, международных технических стандартов, усилению интеграции в инновационных процессах.

При слабом «внутреннем» стимулировании инноваций, что пока составляет специфику и одну из основных особенностей нашей экономической жизни на ее микроуровне, нам еще в течение какого-то времени следует поддерживать повышенный уровень регуляторных воздействий со стороны государства и, само собой, всемерно укреплять и развивать соответствующие межгосударственные отношения. Конечно, конкретные научные разработки и программы таких регуляторных вмешательств государственных органов и их организационных структур – не только дело настоящего, но в еще большей мере будущего. Уже сейчас некоторые надежды можно связывать с решением о создании международного научно-технического совета как единого координирующего органа государств ближнего зарубежья. Мы, однако, накопили уже слишком большой арсенал надежд, которым не суждено сбыться. Крайне необходимо прекратить пополнение этого арсенала.

Современное состояние инновационного рынка России

Инновационная активность России в целом неуклонно падает. Отношение технологий, которые мы продаем, к тем, что покупаем, значительно меньше единицы и уже несколько лет снижается. Технологически независимой страну сейчас назвать нельзя. При этом с Запада нашим ученым все чаще приходят предложения заключить грант на научные исследования. Возникает экономически негативная картина: наше интеллектуальное «сырье» в западной инновационной среде перерабатывается в готовые технологии и продается нашим же машиностроителям втридорога. За неспособность наладить эффективную инновационную цепочку между наукой и производством мы расплачиваемся тем, что содержим западных посредников и инфраструктуру, – вместо того, чтобы вливать эти деньги в создание собственной. Причем покупаем у Америки, Японии, Германии, а свое продаем в Украину, Казахстан и т. д. Обмен географически и морально неравноценный.

Что препятствует созданию эффективной инновационной цепочки? На первое место можно с уверенностью поставить отсутствие необходимой правовой базы. Оно ощущается в любом из звеньев. Машиностроение заинтересовано в получении специалистов высокой квалификации и готово оказывать высшему образованию посильную помощь. Но юридической основы для этого не существует. Допустим, предприятие хочет подарить кафедре компьютерный класс. Попробуйте провести это через бухгалтерию! Кто-то должен заплатить НДС, а налоговые органы еще будут проверять, не является ли акт дарения попыткой увода средств.

Еще один пробел законодательства: закон не позволяет вузу выступать учредителем инновационных предприятий. По сути, вуз лишен возможности получать дивиденды со своей интеллектуальной собственности. Это нонсенс.

Принято считать, что главная проблема инновационной инфраструктуры и наукоемкого производства в нехватке средств.

Скорее, в отсутствии механизмов финансирования. Технопарки и центры трансфера технологий дают гораздо меньший эффект, чем от них ожидали, потому что любой успешный проект реализуется там же, где была сделана разработка. А когда люди приступают к серийному производству, логика рационального экономического поведения уже не позволяет им вкладывать деньги в новые научные исследования. Это тормозит инновационный процесс. Без венчура сколько не создавай центров трансфера и технопарков, они дадут разовый положительный эффект, потому что очень скоро превратятся в небольшие, но коммерчески выгодные производства. На пике интереса к инновации, когда продемонстрированы не только научные, но и коммерческие возможности разработки, инвестор должен продать ее и права на производство машиностроительному предприятию.

Помимо венчура существует только один путь развития инноваций – постоянная денежная подпитка государства. Но он порочен. Задача государства – привлечь в венчур наравне с государственным частный капитал. Государство должно выступать катализатором рыночного процесса, а не его донором.

Пути стабилизации инновационного рынка России

Государство в большей степени должно финансировать фундаментальную науку, региональный, муниципальный, федеральный бюджеты и частный капитал на прикладные исследования. Если доходит до создания инновационного предприятия и вывода продукции на рынок, роль государства сводится к косвенному финансированию – созданию комфортных налоговых, кредитных и прочих условий. На следующем этапе, когда компания продемонстрировала конкурентоспособность, в ка-

честве поддержки выступает размещение государственного заказа (именно таким образом в частных американских компаниях разрабатывается тема водородной энергетики). Наконец, на стадии устойчивого роста государство относится к инновационному проекту так же, как к любому коммерческому, только если это предприятие и его деятельность не касается интересов государственной безопасности (продовольственной, энергетической) или не обладает особым социальным значением, как, например, медицинские.

Во всех звеньях инновационной цепочки долгое время будет идти процесс ломки застарелой психологии, менталитета. Известно масса примеров, когда к российскому ученому приходил венчурист и говорил: я готов инвестировать в создание производства на базе вашего изобретения, но контрольный пакет будущего предприятия – за мной. Западный ученый психологически к этому готов, наш – нет: как это, я изобретал, недоедал, ночами не спал, и вообще «пришла денежная сума, которая хочет всю российскую науку скупить по дешевке». Хотя ему предлагают достойную зарплату и дивиденды с его доли акций. В результате потенциальный инвестор уходил, пожимая плечами, а в глазах читалось: ну и пусть помрет голодный, но гордый. Однако и большинство отечественных предпринимателей пока не ориентированы на стратегическое вложение средств. Западный бизнесмен привык вкладывать деньги в проекты, отдача от которых появится через пять лет и более. Терпение наших бизнесменов в подавляющем большинстве ограничивается двумя годами. Поэтому, кстати, нет крупных вложений в образование: это стратегическое инвестирование, эффект от которого наступает минимум через один образовательный цикл, а это пять-шесть лет.