

**ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ**

**В.В. ДЕМЕНТЬЕВ, д.э.н., профессор,**  
*Донецкий национальный технический университет,*  
**В.П. ВИШНЕВСКИЙ, д.э.н., профессор, член-корреспондент НАН Украины**  
*Институт экономики промышленности НАН Украины*

**ПОЧЕМУ УКРАИНА НЕ ИННОВАЦИОННАЯ ДЕРЖАВА:  
 ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ**

Как заметил в одной из своих работ Дуглас Норт, если все, что требуется для экономического процветания, – это инвестиции и инновации, то почему некоторые нации прошли мимо этой желанной перспективы? Действительно, почему? Если все так очевидно, то почему Украина если еще не совсем прошла, то благополучно проходит мимо данной перспективы своего процветания?

Состояние с инновациями<sup>1</sup> в Украине – удручающее, если посмотреть на него в сравнении с мировыми лидерами, и катастрофично, если оценить его с позиции будущих перспектив развития страны. По данным Госкомстата Украины в 2008 г. инновационной деятельностью в промышленности занималось всего 13% предприятий [3, с.2]. В развитых странах доля инновационно активных предприятий – в 4-5 раз выше и составляет 60-70% общего количества предприятий. Только 3,9% предприятий расходовали средства на научно-исследовательские разработки (внутренние и внешние) [т.ж.]. Доля инновационной продукции в общем объеме реализованной продукции уже много лет находится на уровне 6-7% [т.ж., с.22]. Научоемкость ВВП в Украине сократилась за период 1990-2008 г. практически в три раза и составила 1% [12, с.28].

Однако даже эти невеселые цифры являются оптимистичными. Реальность же куда печальнее, учитывая особенности нашего статистического учета, где минимальный уровень новизны, необходимый для того, что бы отнести какое-либо изменение к «инновациям», определяется «как новое для данного предприятия» [11, с.328]. Поэтому по своей сути вышеприведенные статистические данные относятся скорее к квази-инновациям и говорят лишь о том, что в нашей экономике скорее

есть нечто похожее на инновации и инновационную активность, нежели сами инновации в собственном смысле этого слова. Две трети так называемой инновационной продукции, которой отчитываются отечественные товаропроизводители, – это продукция новая лишь для предприятия, т.е. по своей сути, как таковая, инновационной не являющаяся<sup>2</sup>. Если, к примеру, Южный машиностроительный завод начнет выпускать вместо ракет кастрюли, то он смело может показывать данную продукцию как инновационную, и гарантировать себе место среди инновационно активных предприятий. То, что мы записываем в инновации, например в горно-металлургическом комплексе, в большинстве случаев – это уже существующие технологии и продукты двадцатилетней давности.

Нельзя сказать, что мало кто понимает необходимости инноваций. Как раз наоборот, это понимают практически все: от президента до последнего двоечника. Мы имеем Закон Украины «Об инновационной деятельности». Разработка инновационных стратегий и программ на общегосударственном или региональном уровнях превратились в особый жанр научной деятельности. Прошли парламентские слушания по стратегии инновационного развития Украины. Тем не менее, несмотря на наличие стратегии, Украина не является и, очевидно, что в ближайшем будущем так и не станет, инновационной державой.

Для ответа на вопрос, что нужно для инновационного развития и почему не срабатывают различного рода и уровня инновационные стратегии, необходимо ответить на вопрос, почему инноваций не было до сих пор. Ведь если данные стратегии этих причин не устраняют, то нет гарантий того, что они ока-

<sup>1</sup> Под инновациями будем понимать «процесс трансформации затрат в выпуск в целях генерирования продукции, характеризующейся более высоким качеством и более низкими издержками, чем прежде» [7, с.7].

<sup>2</sup> В течение 2006-2008 гг. инновационную продукцию внедряли 1063 предприятия, из которых 364 предприятия – новую только для рынка и 863 – новую только для данного предприятия [12, с.13]

жут какое-либо положительное влияние на инновационную активность отечественной экономики.

### Почему нет инноваций: миф о нехватке ресурсов

Итак, почему же у нас нет инноваций? Ответ, который чаще всего приходится встречать в различного рода аналитических документах, – это нехватка ресурсов на инновационную деятельность у предприятий и государства. Однако такой подход к объяснению отсутствия инноваций вызывает определенные сомнения.

Во-первых, действительно, уровень расходов предприятий на разработку новых технологий, продуктов и пр. – чрезвычайно низок. Например, на выполнение исследований и разработок предприятия Украины в 2008 г. потратили 1248 млн. грн. (150 - 160 млн. дол.) [12, С.33]. Одна только корпорация Сименс на научно-исследовательские и конструкторские разработки в год тратит 5 млрд. евро. Для сравнения, промышленные предприятия Финляндии на научные разработки в год расходуют примерно 3,5 млрд. евро (и это при населении 5 млн. человек).

Но это отнюдь не означает, что у предприятий нет для этого достаточных средств. Расходы предприятий на научно-исследовательские разработки сопоставимы, если не уступают, расходам, которые несет бизнес на содержание политических партий, футбольных клубов<sup>3</sup>, на взятки, на ... и пр. Данная структура затрат говорит о том, что предприятия могли бы тратить и больше на научно-исследовательские разработки, но последние предпочитают другие направления расходов.

Такое соотношение расходов говорит о том, что деньги в принципе есть, но расходы на инновации не представляют собой первоочередную потребность для отечественного бизнеса. Техническая отсталость предприятия отнюдь не является для него критической проблемой. Этим можно пожертвовать в пользу иных приоритетов, которые являются для нашего бизнеса если не более, то, по крайней мере, не менее важными, ценными и значимыми. Состояние расходов на исследования и разра-

ботки в сопоставлении с другими направлениями говорит нам не об отсутствии средств. Скорее оно показывает и отражает шкалу ценностей и предпочтений отечественного бизнеса.

Во-вторых, нехватка экономических ресурсов (за исключением природных) есть прямой или косвенный результат человеческих действий, руководимых теми или иными мотивами. Вспомним известный и, в общем-то, верный тезис П.Друкера о том, что «в мире нет обществ, которые не имели бы достаточно капитала» [цит. по: 4, с. 497]. Одним из самых инновационных государств в мире в настоящее время считается Финляндия. Вряд ли ситуация обстояла таким образом, что сначала в этой стране были накоплены финансовые ресурсы (откуда?), а потом, их направили на инновации. Очевидно, что наоборот.

В-третьих, представим себе гипотетическую ситуацию, когда в украинской экономике по какой-либо причине резко возрастает объем финансовых ресурсов: найдена нефть, многократно возросли цены на металл, или, наконец, Билл Гейтс сошел с ума и все свои деньги решил отдать Украине. Есть ли у нас при этом уверенность и гарантии, что полученные средства будут направлены на финансирование научно-исследовательских и конструкторских разработок, а не будут заморожены в бессмысленных проектах, разворованы, «распилены» и т.п.? Вопрос – риторический.

Дело, таким образом, отнюдь не в том, что не хватает финансовых ресурсов. По крайней мере, вопрос можно поставить таким образом: почему даже имеющиеся в Украине ресурсы не использовались эффективно и не выделялись на проведение реструктуризации производства и повышение его производительности? Почему даже на тех предприятиях, которые обладали высоким уровнем ликвидности производимой продукции и, следовательно, финансовыми возможностями в привлечении внешних ресурсов, инновации отсутствуют, или, по крайней мере, недоинвестированы?

Главная проблема состоит в том, что в отечественной экономике отсутствует необходимый инвестиционный спрос на инновации со стороны предприятий.

### Предприятие, доминирующий собственник и его мотивация

Почему же спрос на инновационные стратегии у предприятий отсутствует, или, по крайней мере, подавлен?

<sup>3</sup> Например, совокупный годовой бюджет двух ведущих украинских футбольных клубов ("Шахтера" и киевского "Динамо") превышает \$140 млн. См.: <http://www.terrikon.dn.ua/posts/11655>.

Здесь сразу следует сделать уточнение: что понимается под предприятием и у кого конкретно отсутствует спрос?

Любые экономические явления, в том числе и спрос на инновации, могут быть адекватно поняты как логическое следствие действий, субъективного восприятия, целевых установок и решений отдельных индивидов. Решения в экономике принимают не предприятия. Предприятие как таковое есть всего лишь либо юридическая фикция (т.н. «юридическое лицо»), либо груда определенным образом организованного металла (т.н. средства производства). Ни то, ни другое решений принять не может. Решения о направлении инвестиций и распределении денежных доходов принимают только индивиды. Прежде всего, естественно, речь идет об индивидах, которые доминируют на предприятии в силу своей властной позиции.

Кто же доминирует на предприятии и принимает решение о выделении (или не выделении) ресурсов на инновационную деятельность?

Доминирующим агентом на украинских предприятиях, принимающим решение о распределении ресурсов и направлениях экономического развития, является его собственник, представленный, как правило, физическим лицом. Поскольку отделения собственности от управления в Украине еще не произошло, то данный собственник является одновременно и топ-менеджером предприятия. В известном смысле можно утверждать, что у нас сложился своего рода режим собственности физических лиц, концентрирующий экономическую власть на предприятии в руках ограниченной группы индивидов, осуществляющих верховный контроль над производством продукции и распределением доходов.

Спрос предприятия на инновации представляет собой, поэтому, спрос на них со стороны собственника активов и зависит от того, может ли данный собственник выступить как *созидательный (производительный) предприниматель*, способный к эффективной инновационной деятельности. Судьба вопроса о том, станет ли отечественная экономика инновационной или нет, зависит от того, захотят ли этого те, кто распоряжается ресурсами предприятий, и решается не в правительстве, не на парламентских слушаниях и даже не в Национальной академии наук Украины. Она решается в тиши кабинетов собственников активов.

Собственник, в свою очередь, будет

принимать решение о выделении инвестиционных ресурсов на инновационные стратегии только в том случае, если будет обладать соответствующей мотивацией. Отсутствие спроса на инновационные стратегии означает не что иное, как отсутствие мотивации к инновациям со стороны собственника.

Как же объяснить факт отсутствия мотивации к инновациям со стороны собственника активов предприятий в отечественной экономике?

Собственник, как и всякий индивид, естественным образом стремится максимизировать собственную частную выгоду или, иными словами, индивидуальный доход. Это есть его абсолютная личная цель и, соответственно, цель управления подконтрольными ему предприятиями. Именно данный интерес диктует стратегию экономического поведения и формирует его целевую функцию по отношению к контролируемым активам. Все остальное (уровень производительности труда, рентабельность предприятия, экологическое состояние производства и пр.) по отношению к данной цели носит производный характер и принимается лишь в той мере, в какой способствует максимизации личного дохода собственника.

Производительность труда, инновации, новые технологии и продукты и пр. не являются для собственника непосредственной целью обладания активами. Сами по себе инновации его не интересуют. Более того, последние несут для собственника определенную угрозу: они требуют значительных издержек и связаны с известной долей риска. Инновации могут попасть в круг интересов собственника лишь в той мере, в которой способствуют увеличению его личного дохода. Собственник выполняет функции созидательного предпринимателя лишь в той мере, в какой принуждаем к этому положительной зависимостью между величиной его личного дохода и инновационной активностью. Инновационная активность и потребность в инновациях не является естественной или природной потребностью индивида. Это институциональное явление, существование которого обусловлено определенным общественным устройством.

Каким же образом формируется (или может формироваться) личный доход собственника, и в какой мере последний зависит (или не зависит) от инноваций?

Личное богатство собственника имеет своим источником, во-первых, прибыль контролируемых предприятий, т.е. разницу между

продажной ценой и издержками производства. Во-вторых, личный доход собственника формируется далее как разница между величиной прибыли и величиной выплат из прибыли (налоги, дивиденды миноритариям и пр.).

Основным источником формирования личного дохода собственника является, таким образом, экономическая прибыль, создаваемая на принадлежащем ему предприятии. Поэтому исходная проблема для объяснения отсутствия (или же наличия) спроса на инновации со стороны собственника – это доминирующие источники и пути максимизации экономической прибыли и, далее, личной прибыли собственника.

### Как получить прибыль: инновации или власть

Что же должен сделать собственник, каким образом распределить имеющиеся в его распоряжении ресурсы, для того, чтобы увеличить свой доход, и каким образом вообще возможно получить прибыль?

Сразу отметим, не вдаваясь в теоретические детали, что речь идет об экономической прибыли, понимаемой как остаточный доход, получаемый предпринимателем (в нашем случае собственником) после расчета с владельцами ресурсов.

Согласно стандартной экономической теории на рынках, где доминирует совершенная конкуренция, экономическая прибыль отсутствует. Максимум, на что может рассчитывать собственник, – это т.н. «нормальная прибыль», представляющая собой составную часть экономических издержек. Условием получения экономической прибыли является обладание данным предприятием какого-либо конкурентного преимущества перед остальными.

В рыночной экономике (если исключить естественные преимущества, а также арбитражные сделки и мошенничество) существует два основных направления, или два устойчивых пути создания предприятиями конкурентных преимуществ, необходимых для получения экономической прибыли. Причем данные два пути в известных пределах исключают друг друга и несовместимы между собой.

Первый путь – *технологический или инновационный*. Предприятие получает экономическую прибыль, поскольку имеет меньшую величину физических издержек производства (т.е. меньшую величину расхода ресурсов) на единицу продукции по сравнению с другими производителями в отрасли, либо же производит продукт с такими

характеристиками, которые отсутствуют у продуктов, произведенных конкурентами. В этом случае источником экономической прибыли, которую он получает, является монополия новатора поскольку иные участники рыночной игры не обладают данными конкурентными преимуществами<sup>4</sup>.

Указанный путь имеет в своей основе создание предпринимателем технологических и организационных преимуществ перед другими производителями. Он связан с известными рисками инвестиций в новые технологии и предполагает более или менее широкие временные горизонты хозяйственного планирования, поскольку зачастую может дать отдачу в долгосрочной перспективе (к примеру, инвестиции в фундаментальные исследования). Базовым условием инновационного развития является, поэтому, отсутствие произвола, т.е. наличие гарантий того, что в долгосрочной перспективе экономическая прибыль, полученная в результате инвестиций в знания и, далее, инвестиций в новые технологии и организации, не будет изъята, украдена, отсужена и т.д., а бизнес, основанный на инновационных технологиях не будет отобран.

Второй путь – *рентный* путь максимизации экономической прибыли. Суть его состоит в том, что источником экономической прибыли является занижение, по сравнению с рынком свободной конкуренции, цен на единицу издержек производства, завышение цен на конечную продукцию (равного по сравнению с конкурентами качества), отказ нести всю сумму социальных издержек, с которыми связано производство (занижение налоговых и прочих выплат из прибыли), или же отказ делиться с другими претендентами на часть полученной прибыли. *В этом случае собственник присваивает ренту, т.е. доход, который превышает вклад собственника и принадлежащих ему факторов производства в создание общественного продукта.*

Каким же образом это становится возможным? Ведь сокращение издержек производства, или же отчислений из прибыли, а также повышение цен на продукцию, означает не что иное, как сокращение (прямое или кос-

<sup>4</sup> Инновационное предприятие осваивает производственные ресурсы с целью выделиться среди конкурентов, а затем использует эти ресурсы для производства более высококачественных и дешевых товаров, что является источником его конкурентных преимуществ [6, с.44].



венное) дохода для других экономических агентов: поставщиков ресурсов, потребителей, государства, миноритариев, претендующих на часть прибыли, созданной на предприятии. Почему же последние «соглашаются» на такое сокращение? Почему, к примеру, при том, что конечная цена, по которой реализуется металлопродукция, – это цена мирового рынка, поставщики ресурсов на предприятия отечественного ГМК не требуют за свои ресурсы соответствующую цену, т.е. такую, которая соответствует цене данных ресурсов на мировых рынках. Речь идет о величине заработной платы, цене на кокс, электроэнергию и пр.

Условием рентного, а по сути хищнического, пути извлечения прибыли является обладание преимуществами в доступе к ресурсам и правам экономической власти, вынуждающей поставщика ресурсов и прочих общественных агентов соглашаться на те условия, которые диктуются собственником активов<sup>5</sup>. Эта власть может быть основана на рыночной монополии в ее различных видах, административной власти, денежной власти, доступе к источникам политической и правоохранительной власти, на криминальной власти и пр. Именно наличие экономической власти является тем главным конкурентным преимуществом, которое позволяет получить *ренту власти* (экономическую прибыль для предприятия и, далее, личную прибыль для его собственника) и делает возможным необходимое для этого принуждение. Собственник, говоря словами В.Зомбарта, «стремится к власти, чтобы приобретать, и приобретает, чтобы добиться власти» [2, с.82]

Власть – вот наиболее ценный актив предприятия. Именно благодаря наличию власти активы собственника становятся капиталом, т.е. приобретают способность приносить денежный доход<sup>6</sup>. Не всякий собственник

<sup>5</sup> М. Олсон по этому поводу пишет: «Когда один индивид имеет значительно больше власти чем другой, он мог бы быть лучше способен обслуживать свои интересы путем угрозы использования или использованием – силы чем путем добровольного обмена: он может быть способен достигать без издержек то, что иным путем стоило бы дорого» [17, р.60].

<sup>6</sup> «Каждый предприниматель, замечает К.Херрман-Пиллат, стремится не к прибыли, а к властной позиции, позволяющей ему максимизировать прибыль, которая в итоге превышает ту, которую может получить в итоге свободной и равноправной конкурентной борьбы» [16, с.49].

предприятия и собственник не всякого предприятия может получить доход. Такой доход доступен лишь для того собственника, кто доминирует внутри предприятия, и лишь для того предприятия, которое может установить собственное доминирование над поставщиками или потребителями его продукции. Для того чтобы получить доход у нас, мало быть собственником, нужно также либо обладать собственной властью, либо уметь обслуживать чужую власть.

В этих условиях совершенствование технологии и организации производства не является базовым условием получения прибыли. Требуется лишь поддержание минимально необходимого уровня технологии и организации производства, которые необходимы для создания продуктов, имеющих спрос на мировом или внутреннем рынках. Непосредственный источник получения прибыли – власть, а технология выступает лишь условием, навязанным состоянием внешних рынков.

Итак, перед собственником активов стоит выбор (осознает ли его или нет): или инновационная рента или рента власти, или снизить расход ресурсов на единицу продукции или цену за единицу ресурсов; или инвестировать в новые технологии или инвестировать в создание системы власти. Причем, как дальше мы постараемся показать, возможности совмещения данных направлений извлечения прибыли и максимизации личного дохода ограничены.

Выбор собственника, как рационального индивида, определяется сравнительной отдачей от единицы издержек, или единицы инвестиций, в различные направления максимизации дохода. Отсутствие мотивации или спроса на инновации означает, что структура издержек и выгод ведения бизнеса такова, что альтернативные, по сравнению с инновациями, направления максимизации индивидуального дохода, имеют большую отдачу, нежели инновационные.

Заметим, при этом, что инвестиции во власть изначально имеют существенные «естественные» преимущества перед инвестициями в инновации. В отличие от последних, которые зачастую дают эффект в более или менее длительном периоде времени и связаны с неопределенностью и возникающими на ее основе рисками, инвестиции во власть дают немедленный эффект и существенным образом занижают риски для предприятия.

То, какова отдача от издержек и, соответственно, соотношение издержек и выгод

при альтернативных вариантах бизнеса, есть величина институционального порядка. Соответственно, то, какой путь получения экономической прибыли выбирает собственник, определяется системой общественных институтов (формальных и неформальных), доминирующих в данном обществе.

### Власть как капитал

В Украине к настоящему времени сформировались такие институциональные условия, при которых доминирующим направлением максимизации личного дохода собственника стало искусственное занижение относительных издержек ведения бизнеса, а основным конкурентным преимуществом, необходимым для получения экономической прибыли и личных доходов собственника, стала экономическая власть. Соответственно сложились стимулы повышенной силы к инвестициям во власть и стимулы пониженной силы к инвестициям в инновации.

Исходная причина такого положения дел заключается в том, что частная экономическая власть, позволяющая получать прибыль путем занижения доходов контрагентов, является сравнительно более доступным, более дешевым и более эффективным (прибыльным) экономическим благом, нежели новые технологии.

Во-первых, в стране отсутствует эффективная законодательная, правоохранительная и судебная власть. Отсутствие эффективной судебной власти есть не просто отсутствие этой власти, а означает присутствие произвола как фактора экономической жизни. Наличие произвола означает возможность раздела собственности и доходов не в соответствии с законом или вкладом в общественное благосостояние, а в соответствии с силой (денежной, политической, криминальной), которой обладают отдельные лица или группы лиц.

Во-вторых, на основе произвола формируется асимметрия экономической власти, означающая наличие избытка власти у одних индивидов и хозяйственных структур и недостаток ее у других. Этот избыток власти, который позволяет диктовать условия сделок и цены, проявляется, во-первых, как рыночная власть, основанная на монопольном положении; во-вторых, как корпоративная власть, где одни корпорации через участие в собственности берут под свой контроль другие корпорации; в-третьих, как административная власть внутри корпораций, диктующая режим и условия оп-

латы труда; в-четвертых как доступ и использование в частных целях прав государственной, в том числе и правоохранительной, власти; в-пятых как использование частного насилия, как легализованного (т.н. структуры безопасности), так и чисто криминального порядка.

В такой политической и экономической системе, чтобы получить прибыль, собственнику необходимо либо обладать собственной властью, либо стать под защиту того, кто такой властью обладает, либо купить услуги власти. Именно величина экономической власти выступает как главное конкурентное преимущество на данных рынках. Конкуренция вокруг новых технологий и качества, что является базовым условием эффективного рынка и инновационной экономики, вытесняется и подменяется конкуренцией за источники власти над хозяйственной деятельностью. Результатом такой конкуренции может являться все возрастающая концентрация экономической власти<sup>7</sup>.

Причем стремление к власти в этой системе диктуется не только положительными целями максимизации личного дохода, но и защитными целями. Без доступа к правам и ресурсам власти в условиях, когда возможен произвол и власть становится частным благом, ведение бизнеса и его сохранение вообще становится невозможным. Таким образом, до некоторой степени, у собственника активов нет выбора: инвестировать во власть, или нет. Без доступа к власти сохранение позиции как собственника, получение доходов от контролируемых активов, а зачастую и само его существование, становятся невозможными.

Инвестиции во власть, таким образом, это не только основное положительное условие и источник максимизации экономической прибыли и личных доходов, но и условие выживания в мире произвола. Степень безопасности бизнеса и возможности получения доходов определяются не технологией и качеством организации производства, а местом, занимае-

<sup>7</sup> Основная задача исследователя отечественной экономики заключается, поэтому в том, чтобы «сделать видимым ядро феномена экономической власти. Иначе невозможно понять нашу экономическую действительность» [8, с.258]. Мы, как советовал В.Ойкен, один из теоретических отцов того, что называется социальное рыночное хозяйство, должны приподнять занавес, которым идеологи, отражающие интересы различных групп, прикрыли концентрацию экономической власти и борьбу за экономическую власть [8, с.251].

мым данным собственником в той иерархии экономической власти, которая выстроилась в нашем хозяйстве.

Что такое инвестиции во власть? Это – инвестиции в политическую систему в виде финансирования деятельности политических партий и продвижение своих представителей в структуры законодательной, исполнительной и правоохранительной власти; инвестиции в виде прямой коррупции в пользу принятия выгодных решений; инвестиции в приобретение, поглощение (и захват) компаний и предприятий, оказывающих влияние на формирование издержек и выгод ведения бизнеса; инвестиции в учреждение новых хозяйственных структур, цель которых не производство, а аккумуляция и выведение из-под контроля доходов собственника; инвестиции в кадры, способные или осуществлять власть, или прислуживать власти; инвестиции в создание идеологического влияния на политическую и хозяйственную жизнь и идеологического обоснования притязаний на власть; инвестиции в создание системы частного насилия в виде собственных охранных структур, или в связи с криминалитетом.

Результатом инвестиций во власть стало формирование институциональной структуры производства или определенного хозяйственного (а на этой основе и политического) порядка как совокупности устойчивых отношений и форм хозяйствования, посредством которого собственником предприятий создается и, далее, извлекается и присваивается экономическая прибыль: структуры отраслевых рынков, распределение прав собственности, схемы корпоративного управления, характер отношения бизнеса с государством. Основной стержень и несущая конструкция этого хозяйственного порядка – это отношения доминирования и власти, которые выстраиваются внутри корпораций, между различными предприятиями и отраслями.

### Бизнес как тайна

Первый принцип действующего хозяйственного порядка, а именно то, как создается экономическая прибыль, мы показали. Это – власть (денежная, политическая, криминальная).

Рассмотрим теперь, каким образом экономическая прибыль присваивается собственником предприятий и становится его личным доходом, и то, как это влияет на хозяйственный порядок.

Здесь вступает в силу второй принцип нашего хозяйственного порядка – скрытность. Весь наш отечественный бизнес – это большая и «страшная коммерческая тайна». Вы можете смело заявлять, даже хвастать, о том, что Ваш бизнес основан на инновациях и новых технологиях. Но тот факт, что основа извлечения прибыли есть власть и занижение доходов других, никто декларировать не будет и, тем более, не собирается демонстрировать реальные рычаги этой власти и личные доходы, которые она позволяет захватывать<sup>8</sup>.

И, наконец, а как еще возможно без подобной скрытности и маскировки выжить и получить доход в мире произвола? Для этого необходимо обладать двумя основными качествами: властью и скрытностью. Чем более открытыми являются права собственности и доходы, тем проще их отобрать, тем более они уязвимы.

Как уже было сказано, личный доход собственника как абсолютная цель его хозяйственной деятельности формируется в два этапа: первый – получение экономической прибыли (доход предприятия минус издержки производства), второй – получение непосредственно личной прибыли (прибыль предприятия минус выплаты из нее).

Задача состоит, следовательно, не только в минимизации издержек производства, но и в минимизации обязательных выплат из прибыли предприятий государству и миноритарным акционерам. А у нас в Украине, напомним, таких насчитывается 18 млн. человек [1, с.8], представляете, что будет, если со всеми поделиться? Лучший способ минимизировать выплаты из прибыли, и тем самым максимизировать доход для собственника – это вывести прибыль с контролируемого предприятия и, далее, скрыть того, кто ее присваивает.

Наиболее выгодной формой максимизации индивидуальных доходов доминирующего собственника становится извлечение их непосредственно не из прибыли контролируемого предприятия, а из прибыли маленьких фирм, через которые проходят товарные и финансовые потоки предприятия. Это происходит по всем хорошо известной схеме: продажа продукции предприятия посреднической фирме по заниженным (инсайдерским) ценам с после-

<sup>8</sup>Вообще, как заметил по этому поводу французский философ М.Фуко, власть носит явный и незамаскированный характер лишь в тюрьме и в сумасшедшем дом [15, с.72].

дующей ее перепродажей (зачастую неоднократно) и оседанием доходов на счетах данных фирм. При этом потенциальная экономическая прибыль предприятия "перекачивается" в посреднические фирмы и уже оттуда извлекается в виде индивидуальных доходов собственника предприятия.

Традиционные для собственника (да и топ-менеджмента) формы доходов, источником которых непосредственно являются доходы контролируемого предприятия, и величина которых напрямую зависит от его эффективности (дивиденды и рост курсовой стоимости акций), приобретают ограниченное значение. Именно этим объясняется и наш украинский экономический парадокс: каким образом в стране, где экономика основана на частной собственности, возможно, чтобы 40% предприятий в течение длительного времени были нерентабельными, и никто при этом не застрелился? А объясняется все просто: прибыль предприятия собственнику не нужна, более того, она мешает ему максимизировать свой доход. Либо он получает свой личный доход, скрывая созданную прибыль и перекачивая ее указанным образом, либо же, если предприятие не имеет прибыли, в результате встраивания его в вертикальную иерархию экономического контроля, он получает доход (вернее с ним делятся доходом) от товарных и финансовых потоков конечной продукции (например, металлопродукции).

### Издержки инноваций

В результате инвестиций в укрепление экономической власти и сокрытие механизмов извлечения доходов возникает хозяйственный порядок, который отторгает инновации. Даже если собственник и захочет инвестировать в инновации, он сталкивается с целым рядом препятствий, которые создает им же сформированный хозяйственный порядок. Этот порядок создает такие дополнительные издержки инновационной деятельности, которые занижают степень мотивации к инновационной активности. Именно наличие таких издержек имеет следствием отторжение инноваций в украинском бизнесе и отсутствие спроса на них со стороны предприятий.

Какие же препятствия или дополнительные издержки для инноваций порождает хозяйственный порядок?

Предположим, что имеется некая инновационная технология, которая является экономически выгодной; имеются ресурсы, кото-

рые возможно направить на ее создание; и, наконец, предположим, что собственник обладает намерениями (вдохновленный прочтением текста инновационной стратегии развития Украины) инвестировать в новые технологии. С какими проблемами он при этом сталкивается?

Первая – наличие альтернативных источников дохода и, следовательно, издержки в виде упущенной выгоды от инвестиций. Зачем вкладывать деньги в научно-исследовательские и конструкторские разработки и нести связанные с этим риски, когда такую же величину дохода можно получить альтернативным путем. Тем более что техническая отсталость отнюдь не является смертельной угрозой для отечественной бизнеса. «Хорошие» отношения с государственным аппаратом, к примеру, могут иметь куда большее значение для выживаемости предприятия, нежели внедрение новых технологий. Пока еще наш бизнес гораздо больше боится прокурора, чем собственной технологической отсталости или недостатка конкурентоспособности на мировых рынках.

Вторая проблема – высокие транзакционные издержки инновационной деятельности. Данные издержки есть следствие того факта, что подконтрольная собственнику организационная структура бизнеса «заточена» под выполнение совершенно иных целей: установление экономической власти, а также сокрытие доходов и прав собственности, и абсолютно не приспособлена под инновационные процессы. Организационная схема управления процессом продвижения инноваций и инновационный менеджмент в современном бизнесе отсутствуют. В этой структуре доминируют не потребности развития производства, а краткосрочные финансовые интересы. Управление производством оторвано от управления финансовыми потоками и занимает подчиненное положение. Назовите хоть одну крупную компанию, где правая рука собственника – не директор по финансам, а директор по производству или главный инженер? Любое продвижение инвестиций через те сетевые структуры, в рамках которых оформлен современный бизнес, просто-напросто тонет в обилии организационных проблем и связанных с ними издержек.

Третья проблема – кадровое сопротивление. Действующий хозяйственный порядок предъявляет спрос на такие кадры, ключевыми качествами которых является или же способность осуществлять власть и подчинять себе людей, или же способность обслуживать



власть и умение подчиняться, точнее, прислуживать власть имущим. А чаще всего и то, и другое. Рентная модель поведения, основанная на власти, воспроизводится на нижних уровнях управления от топ-менеджмента до работника. Основой величины индивидуального дохода является не вклад в создание дохода, не затраты труда, не квалификация, а, прежде всего, место, занимаемое в управленческой иерархии компаний. Риторический вопрос: можно ли сделать карьеру в бизнес-структуре, обладая такими качествами, как независимость мышления, конструкторская инициатива, нравственная позиция, инженерные знания и пр., без которых невозможно инженерное творчество, при отсутствии каких-либо качеств, о которых мы упомянули? Так же, как и в экономике в целом, система распределения доходов внутри бизнес-структур зависит не от способности генерировать новые технические решения, а от места в иерархии власти и от близости к центрам власти. Кроме того, имеет место банальное сопротивление инновациям и, главным образом, сопротивление инноваторам на личностном уровне, поскольку они представляют угрозу для действующего распределения должностей, доходов и позиций в корпорации. В сложившей кадровой схеме люди, способные генерировать и продвигать технические инновации, просто-напросто отсутствуют, они отторгаются системой.

Четвертая проблема – временные горизонты экономического планирования и краткосрочность интересов. В мире доминирования частной государственной, криминальной и экономической власти никто, ни на индивидуальном уровне, ни на уровне фирмы, не гарантирован от произвола, от того, что его доходы, собственность, позиция на предприятии и, наконец, личная свобода, не будут утрачены. Известная фраза Дж.М. Кейнса о том, что в долгосрочной перспективе все мы – покойники, звучит в наших условиях особенно актуально. Отсюда – доминирование краткосрочных интересов<sup>9</sup>. Однако временные границы альтернативных вариантов извлечения прибыли различны: отдача во времени от власти куда более краткосрочна, нежели отдача во времени от инноваций. В тот период времени, в рамках которого возможно хозяйственное планирова-

ние, прибыль или индивидуальный доход можно гарантировано извлечь только путем встраивания в систему власти, но не путем инвестиций в инновации, или личных инвестиций в знания.

Пятая проблема – отсутствие инфраструктуры для инновационной деятельности. Осуществление активной инновационной политики предполагает наличие развитой инновационной инфраструктуры в виде системы подготовки кадров и науки. Однако, максимизация прибыли путем занижения издержек, где образование и научные разработки являлись как раз теми издержками на которых, как казалось, можно безболезненно сэкономить, имело следствием отсутствие инвестиций, необходимых для воспроизводства сферы подготовки кадров и научных исследований. В итоге инновации становятся попросту некому генерировать и реализовывать. У нас нет людей, подготовленных к этому. Речь идет не только об ученых, но и о наличии на производстве квалифицированных инженеров, технологов, конструкторов, рабочих высокой квалификации и пр. Мы их просто перестали производить, по крайней мере, – в достаточном количестве. Бизнес оказался не готовым нести издержки, необходимые для подготовки подобных кадров.

Таким образом, еще раз подчеркнем, что основное препятствие инновационной деятельности – это не отсутствие средств или недостаток государственного управления процессом инноваций. И дело не в пресловутой сырьевой ориентации экономики. Как будто инновации невозможны в металлургии или горнодобывающем комплексе. Препятствие инновационной деятельности – политических и экономических институтов украинского общества, асимметрия экономической власти и вырастающий на ее основе хозяйственный порядок. То, что является условием максимизации прибыли при рентном пути – частная экономическая власть – является одновременно основным препятствием для инновационного развития. Выгоды от экономической власти для рентного пути максимизации дохода есть издержки для инновационного пути.

Проблема изменения отношения предприятий к инновациям – это, прежде всего, проблема изменения существующего хозяйственного порядка и его институтов.

#### **Возможна ли жизнь без инноваций?**

Как нам оценить сложившийся хозяйст-

<sup>9</sup> В соответствии с законом временного предпочтения, при прочих равных люди всегда предпочитают те блага, которые ближе во времени [14, с. 70].

венный порядок, ведь мы были так горды тем экономическим ростом, который он нам обеспечивал последние годы? Безусловно, существующая к настоящему моменту экономическая схема максимизации прибыли и хозяйственный порядок, вырастающий на этой основе, сыграли свою положительную роль в экономическом развитии. Это был существенный прогресс по сравнению с хаосом начала и середины 1990-х. Данный хозяйственный порядок создал определенные стимулы к росту производства, вытеснил, по образному выражению замечательного американского экономиста М.Олсона, из нашей экономики «бандита-гастролера» и заменил его на «стационарного бандита» [10], на его основе удалось остановить экономический спад и восстановить производство, и, далее, обеспечить достаточно высокие темпы роста ВВП.

Однако описанный выше механизм получения экономической прибыли и извлечения личных доходов путем захвата и раздела ренты власти имеет ограниченные возможности развития. Можно утверждать, что к настоящему времени в Украине данные ресурсы извлечения прибыли исчерпаны. Причины этому две.

Во-первых, искусственное занижение цен на издержки производства имеет следствием нарушение условий воспроизводства ресурсов, необходимых для ведения производственной деятельности. Следствием низкой заработной платы является отсутствие квалифицированной рабочей силы и инженеров, следствием низких тарифов на перевозки – развал системы грузовых железнодорожных перевозок и пр.

Во-вторых, это – темпы научно-технического прогресса в мировой экономике. С одной стороны, снижение физических издержек производства как результат инновационных технологий опережает возможности отечественных предприятий по удержанию заниженных цен на ресурсы. С другой, внедрение новых технологий ведет к созданию продукции с такими качественными характеристиками, которые отечественная экономика производить уже не в состоянии. В результате мы наблюдаем постепенное понижение качественной «ниши» украинской продукции на мировых рынках и реальную угрозу вытеснения с рынков вообще.

В такой ситуации условием выживаемости отечественной экономики, и в целом условием сохранения украинского общества в составе цивилизованных государств, становится не просто производство как таковое, а иннова-

ционное производство<sup>10</sup>. Условием эффективной экономики становится не просто наличие частной собственности на производственные активы, а наличие созидательного и инновационного предпринимательства. Переход к инновационным моделям предпринимательства становится также и условием получения предприятиями экономической прибыли и личного дохода их собственниками.

Таким образом, потребность в инновациях достигла критической массы, когда необходимо изменение хозяйственного порядка.

Для перехода к инновационному пути недостаточно его декларировать или принять очередную инновационную стратегию, недостаточно также увеличить инвестиции в науку и образование или создать еще один государственный орган управления инновациями.

Как показал опыт СССР, несмотря на колоссальные затраты на научные и конструкторские разработки, а также несмотря на наличие жесткой вертикальной структуры управления научно-техническим прогрессом, экономика СССР так и не стала инновационной. Причина – невосприимчивость к инновациям со стороны предприятий. Наличие развитой научной инфраструктуры и государственной политики не решает проблемы научно-технического прогресса.

Формирование инновационной экономики предполагает создание таких институциональных условий, при которых именно инновации выступают основным источником максимизации индивидуального дохода собственника. Как заметил Р.Коуз, также нобелевский лауреат, «поскольку сплошь и рядом люди предпочитают делать то, что, по их мнению, соответствует их собственным интересам, чтобы изменить их поведение в сфере экономики, нужно их заинтересовать» [5, с.29].

Это, в свою очередь, во-первых, предполагает устранение произвола и избытка частной экономической власти из экономической

<sup>10</sup> «В долгосрочной перспективе, - пишет Э.Тоффлер, - для любого государства имеют значение продукты умственного труда: научные и технологические исследования; обучение рабочей силы; сложное программное обеспечение; более искусный менеджмент; продвинутые коммуникации; электронные финансы. Вот ключевые источники завтрашнего могущества, но ни одно из этих стратегических вооружений не является более важным, чем высококачественная организация, особенно организация знания как такового» [13, с. 203].

жизни, как доступного и сравнительно более дешевого экономического блага и как фактора образования экономической прибыли. И, во-вторых, «творческое разрушение» существующего хозяйственного порядка, основанного на иерархии экономической власти и создание нового порядка хозяйственных отношений. Основным условием для инновационного пути извлечения прибыли является отсутствие произвола и избытка частной экономической власти. Только таким путем возможно, с одной стороны, создать гарантии получения инновационной ренты и, тем самым, создать стимулы к инвестициям в инновации и знания. С другой стороны, устранение произвола из экономической жизни и возможностей захвата ренты власти устраняет альтернативные инновациям возможности получения экономической прибыли и личного дохода.

Стремление выжить уже толкает собственника на инновационный путь развития, осознает он это или нет. Других вариантов получения дохода в современном мире просто не остается. Однако ему препятствует и сдерживает его им же созданный порядок максимизации прибыли. Даже если бизнес и понимает необходимость перехода к инновационному пути создания экономической прибыли, и даже если бизнес желает (несмотря на сложившуюся структуру издержек и выгод ведения бизнеса) заниматься инновациями, то не может этого сделать. Он попал в институциональную ловушку: ему мешает им же самим созданная (по крайней мере, при его участии) институциональная система и хозяйственный порядок.

Отсюда, в частности, известная «шизофреническая раздвоенность» крупного отечественного бизнеса и властных групп в целом: с одной стороны, стремление получить ренту власти, что подрывает эффективность экономики, а с другой стороны, стремление иметь современное, эффективное, конкурентное инновационное производство, что противоречит его интересу к извлечению ренты власти.

### Выводы

Для того, чтобы стать инновационным отечественно бизнесу необходимы не финансовые ресурсы (хотя и не помешают). В первую очередь бизнес должен освободиться от отживших себя форм хозяйственной жизни, сбросить с себя существующую институциональную организацию производства, как отслужившую свой срок шкуру, и «излечиться» от указанной раздвоенности. Немного пере-

фразируя положение немецкого экономиста К. Херрман-Пиллата, можно утверждать, что главная сила, противостоящая инновационной экономике, – власть как экономическая, так и политическая. Поэтому защита инновационной экономики от власти – важнейшая цель ее политической составляющей [16, с.49]. Стремление к инновационному развитию демонстрируется не показными вложениями в науку или очередными парламентскими слушаниями, а стремлением «выдавить произвол» из хозяйственной жизни и устранить нарыв экономической власти.

Нельзя просто декларировать инновационную модель. Нельзя также ограничиться и развитием научной инфраструктуры. Необходимо изменить структуру стимулов, изменить мотивации. Для этого необходимо изменить институты, ограничивающие и направляющие экономическое поведение.

Для этого необходима своего рода «новая экономическая политика», которая направлена на преобразование «квази-рыночной» экономики, каковой является экономическая система Украины, в действительно рыночную экономику. Институциональная основа такой экономики – выведение произвола из экономической жизни и ограничений частной экономической власти. Политика государства должна быть нацелена на то, чтобы распустить властные экономические группировки или ограничить их функции. При этом, процитируем еще раз В.Ойкена, экономическая политика «должна быть направлена не против злоупотреблений существующих властных структур, а непосредственно против возникновения таких вообще» [9, с.427].

*Карфаген должен быть разрушен!* Только таким образом возможно создать институциональный базис для перехода к инновационной экономике. Что же касается развития научной инфраструктуры и государственного регулирования инноваций, то все это, безусловно, необходимо. Однако это есть лишь надстройка инновационной экономики, которая может действительно содействовать процессу ускорения инновационного развития лишь в том случае, если опирается на институциональный базис, который формирует инвестиционный спрос предприятий и их собственников на инновационные стратегии. Без создания такого базиса никакие надстроечные меры, в том числе и в виде различного рода инновационных стратегий и программ, не смогут изменить ситуацию в этой сфере к лучшему.

Невозможно разработать самостоятельную эффективную стратегию лечения от насморка для больного, умирающего от СПИДА.

Однако проведение эффективной государственной экономической политики, нацеленной на создание эффективного рыночного порядка, предполагает наличие соответствующей мотивации у государственных агентов, представителей законодательной и исполнительной власти. Отсутствие такой мотивации представляет собой не менее серьезное препятствие и ограничение для создания инновационной экономики, чем мотивация собственника.

Для того чтобы дать окончательный ответ на поставленный вопрос – почему Украины не инновационная держава? – мы должны ответить на следующий вопрос: а почему у государственных агентов отсутствует мотивация к созданию в родном Отечестве инновационной экономики и что нужно сделать для того, чтобы такая мотивация появилась?

Однако, это уже будет совсем другая история.

### Литература

1. Гальчинский А. Проблемы демократизации экономики // Экономика Украины. – 2005. – № 11. – С. 4-11.
2. Зомбарт В. Буржуа. – М., 1994. С. 82.
3. Інвестиції та інноваційний розвиток. // Науково-практичний бюлетень. – 2009. – №2(5).
4. История экономических учений: современный этап / Под общей ред. А.Г.Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 733 с.
5. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: «Дело ЛТД», 1993. – 192 с.
6. Лацоник У. Разновидности капитализма, рыночных сил и инновационного предпринимательства // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2008. – Т.6. – №3. – С.11-49.
7. Лацоник У. Теория инновационного предприятия // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2006. – Т.64 – №3. – С.7-32.
8. Ойкен В. Основы национальной экономики. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
9. Ойкен В. Основные принципы экономической политики. – М.: Прогресс, 1995. – 496 с.
10. Олсон М. Рассредоточение власти и общество в переходный период // Экономика и математические методы. – 1995. – Т.31. – Вып.4. – С. 53-81.
11. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: «Консультант», 2008. – 572 с.
12. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: збірник / М.В.Стріха, В.С.Шовкалюк, Т.В.Боровіч, Ж.І.Дутчак, А.О.Седов. – К.: Прок-Бізнес, 2009. – 40с.
13. Тоффлер Э. Метаморфозы власти. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 669 с.
14. Уэрта де Сото Х. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество. – Челябинск: Социум, 2007. – 202 с.
15. Фуко М. Интеллектуалы и власть: Избранные политические статьи, выступления и интервью. – М.: Праксис, 2002. – 384 с.
16. Херрман-Пиллат К. Социальная рыночная экономика как форма цивилизации // Вопросы экономики. – 1999. – №12. – С. 48-53.
17. Olson V. Power and Prosperity: outgrowing communism and capitalist dictatorships. – New York: Basic books, 2000. – 225 p.

Статья поступила в редакцию 15.05.2008