

А.В. Алексеев, Н.Н. Кузнецова

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РОССИИ

В последние годы растет понимание значимости институционального фактора в создании инновационной экономики. В статье анализируются базовые институты инновационной экономики в России, дается их оценка. Обосновывается вывод о необходимости активизации как государственной политики модернизации имеющегося производственного аппарата, так и создания новой институциональной системы, позволяющей мобилизовать инновационный потенциал частного бизнеса.

К базовым институтам инновационной экономики отнесем следующие: *конкуренция, гарантия прав инвестора, отсутствие барьеров, защита интеллектуальной собственности*. К поддерживающим институтам, являющихся операционным представлением базовых: *создание благоприятных условий для осуществления инвестиций в исследования и разработки, создание гибкого рынка труда, создание эффективного рынка капитала, создание налоговой системы, адекватной требованиям новой экономики, создание новых и расширение традиционных рынков*.

Поддержание конкуренции на рынке и недопущение возникновения монополий

Перед государством, ответственным за развитие инновационной экономики стоит непростая задача: с одной стороны необходимо поддерживать инновационный процесс, а с другой – нельзя допускать возникновения монополии на рынке. Проблема особенно остро проявляется тогда, когда сильная компания, потенциальный монополист, ведет активную инновационную деятельность.

Сам по себе этот эффект не нов, но с развитием инновационной экономики в ней проявляются новые аспекты. К традиционным естественным монополиям добавляются новые, порожденные новой экономикой. Прежде всего, это некоторые виды программного обеспечения, систем связи, а также те виды про-

мышленной продукции в себестоимости которых очень велика доля постоянных издержек – окупиться такие продукты могут только при огромных объемах продаж. Эти объемы могут быть настолько велики, что двум производителям на данном рынке просто не хватает места. Характерный пример – ситуация в телекоммуникационной сфере. Чем большей сетью обладает компания, тем, при прочих равных, выше эффективность ее бизнеса. Но обратная сторона этой эффективности – монополизация рынка, что, с точки зрения интересов долгосрочного развития рынка, недопустимо.

Осуществление контроля по поддержанию приемлемого баланса между тенденцией к монополии у отдельной компании и поддержке эффективно действующего бизнеса – одна из важнейших задач государственной экономической политики. В таких случаях применяются как методы прямого регулирования цен, так и подходы, позволяющие ситуацию естественной монополии перевести в традиционную конкурентную плоскость. Так, например, на уровне муниципалитетов для потенциальных монополистов организовывается конкурс за право оказывать услуги на данном *поле*. Компания, предложившая наилучшие условия, выигрывает конкурс и допускается на *поле*.

Там, где описанный подход неприменим, используются методы прямого регулирования цен. Прямое регулирование – не лучшее решение, так как системный порок этого метода хорошо известен: как только рентабельность компании начинает ограничиваться какой-либо фиксированной величиной, компания не только теряет стимулы сокращать свои издержки, но, скорее, получает импульс к их повышению. В результате цены на регулируемый товар или услугу не только не снижаются, а, напротив, растут.

Паллиативным решением проблемы является метод *price-sar*. Применяться он начал с 1984 г. при регулировании цен на телефонные услуги. Суть метода в том, что регулирующим органом фиксируется цена, по которой услуга может предоставляться потребителю. Если при этом компания снижает свои издержки, а ее прибыль растет, то ни под какие санкции компания не подпадает. Слабое место метода в том, что однажды зафиксированную цену все равно приходится пересматривать как с точки зрения факторов, влияющих на ее повышение (инфляция,

рост других тарифов и т.п.), так и на понижение (например, технический прогресс в отрасли). Теоретически проблема решаема при выполнении двух условий: наличии полной информации по всем факторам, влияющим на принятие решения и существования полностью независимых агентов, способных объективно оценить действие этих факторов. На практике эти условия недостижимы, что придает больший или меньший произвол используемому методу.

В целом, применение антимонопольного законодательства не направлено на подавление эффективно развивающегося бизнеса. Его цель – не подменить краткосрочный локальный эффект повышения эффективности функционирования отдельного рынка за счет вытеснения с него относительно менее эффективных производителей, стагнацией этого рынка в будущем при возникновении на нем монополии.

Успешное развитие инновационной экономики возможно лишь при недопущении возникновения монополий, поддержки высокой открытости внутреннего рынка, обострении конкуренции. Реальная возможность сохранить свою конкурентоспособность для национального производителя в этих условиях – быстрое и непрерывное внедрение технологических инноваций, позволяющих либо снизить издержки при производстве традиционной продукции, либо выйти на рынок с новым товаром или услугой.

Гарантия прав инвестора

Вопрос о гарантиях прав инвестора один из острейших в РФ. Наличие формально развитого правового законодательства не гарантирует реальной защиты собственности. Более того, нормы права зачастую используются для обоснования не правовых решений.

Эта проблема осознается на государственном уровне. Так, Председатель государственной думы Федерального собрания РФ С. Нарышкин говорит: «надо создать условия на уровне как минимум не хуже ведущих экономик. А инвесторы ... должны иметь возможность понятным и удобным для себя образом оформить соответствующие договоренности. И эти договоренности должны быть безусловно защищены в пределах нашей юрисдикции. Надо добиваться, чтобы ряд системных поправок в Гражданский кодекс в этой части заработали как можно быст-

рее» [1]. Однако использование термина «инвесторы должны иметь», а не «имеют» и призыв Председателя Думы, а не простого гражданина к тому, чтобы «поправки ... заработали быстрее» являются признанием того, что проблема гарантий прав инвестора еще далека от решения.

Собственник не будет вкладывать сколько-нибудь значительные средства в развитие своего бизнеса, если он не уверен, что сумеет воспользоваться результатами этих вложений. В развитых экономиках вопрос о гарантии прав инвестора даже не ставится в силу своей неактуальности. Последнее чего здесь боится инвестор при инвестировании своих средств, – незаконной конфискации своей собственности.

Государство, не на словах, а на деле не обеспечивающее права инвестора, не сможет построить инновационную экономику.

Снижение барьеров при входе на рынок

В развитых экономиках под барьером выхода на рынок обычно понимаются трудности с мобилизацией капитала для запуска производства нового продукта или услуги. Государство последовательно проводит курс на снижение барьеров для входа компаний на высокотехнологичный рынок. Проблема барьеров решается через низкую ставку кредита и в целом высокую доступность капитала [2]. Капитал при этом привлекается как традиционными способами – через фондовый рынок и банковскую систему, так и через его аккумуляцию в венчурных фондах, количество и величина которых в последние годы быстро растет.

В России под барьерами входа на рынок обычно понимаются административные ограничения по организации и ведению бизнеса, которые труднопреодолимы либо из-за уже произошедшего сращивания власти соответствующего уровня и приближенного к нему бизнеса (власть защищает «свой» бизнес и не дает возможности выйти на контролируемый ей рынок «чужому» бизнесу), либо просто высокие официальные и неофициальные поборы при создании и функционировании бизнеса [3].

Разный смысл, вкладываемый в одно понятие, как нельзя лучше характеризует путь, который еще только предстоит пройти российскому государству по пути создания основ инновационной экономики.

Защита интеллектуальной собственности

Один из главных стимулов осуществления инноваций – перспектива получения финансового вознаграждения за владение уникальным ресурсом, продуктом или услугой. Уже сам факт выхода на рынок первым обычно влечет немалый финансовый результат, но правовая защита новых решений привлекательна вдвойне. Государство, строящее инновационную экономику, не может не защищать интеллектуальную собственность.

В разных странах эта защита, правда, организована по-разному. Например, в США разрешается патентовать большинство биологических материалов, которые получаются в результате научной деятельности. Именно эта защита способствует внедрению значительного числа инноваций в американской промышленности биотехнологий. Европейское же право в области биотехнологий гораздо менее последовательно, например, в рамках него не защищаются генетически измененные растения. Японское право в патентовании биологических объектов во многом похоже на американское, но оно запрещает использование новых биотехнологий в диагностировании и лечении людей.

Американское законодательство также более однозначно защищает инновации в области компьютерных технологий, чем европейское или японское. Так Европейская патентная конвенция специально подчеркивает, что компьютерная программа как таковая не является изобретением. Это существенно затрудняет защиту программного обеспечения особенно для малого и среднего бизнеса. В Японии патент на программное обеспечение может быть выдан лишь тогда, когда речь идет о защите процесса, в то время как в США защищается как продукт, так и процесс. Это означает, что чтобы защитить программный пакет в Японии требуется целый ряд патентов, что, естественно, оставляет лазейки для перехвата конкурентами интеллектуальной собственности. В общем, патентная защита программных продуктов в Европе и Японии гораздо слабее, чем в США.

РФ в данной области находится лишь в начале пути. Первые, самые трудные, шаги сделаны. Всеобщее неуважение к соблюдению прав интеллектуальной собственности перестало быть нормой. Однако до стандартов поведения, принятых в развитых странах, еще далеко.

Поддержка инвестиций в исследования и разработки

Помимо прямого финансирования фундаментальных и прикладных исследований, политика государства, строящего инновационную экономику, предполагает поощрение бизнеса в осуществлении частных программ по исследованиям и разработкам. Стержнем этой политики является налоговый режим – дружественный к разработчикам новых продуктов и технологий.

Другой стороной данной политики является поддержка стратегических альянсов компаний, направленных на создание принципиально новых технологий. Так, одна из форм существования альянсов – совместные исследовательские компании. Такие компании, соединяя сильные стороны участников, позволяют им хорошо дополнять потенциал друг друга, снижать риски проектов, уменьшать финансовую нагрузку на каждого из участников за счет объединения ресурсов. Исследовательские совместные предприятия снижают неизбежные при дублировании работ совокупные затраты, облегчают принятие решения об осуществлении проектов, отдача от которых ожидается не ранее, чем через несколько лет. Еще более важным является то, что в рамках совместной деятельности компаниям удается объединить носителей специфических знаний, что, собственно, и позволяет создавать то, о чем никто не задумывался раньше.

Действительно, если вся информация о новых технологиях, новых продуктах и рынках концентрируется в одном месте, то решение о запуске нового проекта будет принято существенно быстрее, причем с существенно меньшими транзакционными издержками, чем это происходит в рамках традиционной «рыночной» схемы. Не случайно, что ответом на данный вызов новой экономики стало резкое увеличение слияний и поглощений (как по числу, так и по масштабам сделок) в развитых странах в середине 90-х годов прошлого века.

Вывод на рынок принципиально нового продукта требует концентрации значительных сил и средств [4]. Мелкому бизнесу эта задача не по силам. Так, после того, как США и Европа вышли из спада начала 1990-х годов, число и объем глобальных слияний и поглощений стали расти (80,7 млрд долл. в 1991 г. и 720 млрд в 1999 г.). Еще одной специфической чертой слияний и поглощений стало увеличение доли крупных сделок, что спо-

собствовало значительному увеличению этой формы инвестиций. Если в 1991 г. не было ни одной сделки выше 1 млрд долл., то уже к середине периода они стали обычными [5].

Отметим, что государство должно гибко реагировать на процессы, происходящие в экономике. Так, создание отмеченных альянсов, строго говоря, подпадает под действие антимонопольного законодательства со всеми вытекающими для них последствиями. Примером конструктивного выхода из отмеченного противоречия может служить принятый в 1984 г. в США Национальный акт о совместных исследованиях (National Cooperative Research Act). Акт существенно улучшил ситуацию, при этом сам принцип недопущения возникновения монополии на рынке ревизии, естественно, не подвергался. Поправки от 1993 г. еще более улучшили правовую среду работы совместных исследовательских предприятий¹.

Создание гибкого рынка труда

Развитый рынок труда – один из существенных факторов, предопределяющий успех инновационной экономики. Чем легче и быстрее работники меняют место работы, если этого требуют интересы вновь создаваемых компаний, тем легче и быстрее адаптируется национальный бизнес к постоянно меняющимся требованиям рынка. Известно и то, что человеку, безболезненно оставляющему свою прежнюю работу, легче адаптироваться к требованиям нового рабочего места, в том числе к передовым технологиям и новым формам организации производства. Следует отметить, что гибкость рынка труда возникает не сама по себе, а как следствие последовательной государственной экономической политики, направленной на поддержание конкурентной среды и поддержке перелива капитала в соответствии с требованиями рынка. Данная политика, поддерживаемая сравнительно низкими налогами на индивидуальные доходы и излишне не связывающая компании в реструктурировании имеющейся рабочей силы, кстати, ведет к более низкой безработице и более быстрому созданию новых рабочих мест по сравнению со стра-

¹ В 1998 г. в США насчитывалось почти 750 совместных исследовательских предприятий. В основном они создавались в связи, электронике и в производстве транспортного оборудования.

нами, придерживающихся иной политики по регулированию рынка труда.

Такая модель гибкого рынка труда имманентна инновационной экономике с ее постоянными и чрезвычайно быстрыми изменениями как в технологиях, так и организации производства. Если компании не имеют возможности быстро привлечь высококвалифицированный персонал, способный осваивать и создавать новые технологии в сжатые сроки, о новой экономике можно забыть. Более того, создание новой экономики требует гибкости и в возможностях привлечения иностранной рабочей силы. И здесь роль государства в поддержке национального бизнеса, регулирующего приток недостающих кадров из-за рубежа, велика.

Открытость инновационных экономик приносит большие дивиденды нации в целом. Однако отдельные социальные группы (в первую очередь низко квалифицированные работники) оказываются в проигрыше. Глобализация, быстрый технологический прогресс означает постоянное движение рынка, в частности, прекращение каких-то производств в одних регионах и организация новых производств в других. Эти экономические проблемы быстро перерастают в социальные. Без сильной государственной политики в решении данного вопроса создание инновационной экономики становится либо невозможным, либо существенно менее динамичным.

Исчезновение одних видов производства и возникновение других – имманентный закон экономического развития и технологических перемен. Экономический прогресс, связан ли он с глобализацией, технологиями, институтами или государственным регулированием, всегда оказывает влияние на работников, и не всегда это воздействие им нравится. Доходы меняются в зависимости от действий конкурентов, рабочие места перемещаются из одной отрасли в другую, работники вынуждены менять места проживания, да и в успешной компании потребность в рабочих местах постоянно меняется. Давление отечественных и иностранных конкурентов заставляет компании внедрять новые технологии, тем самым меняя внутреннюю структуру рабочих мест. Строго говоря, в этом нет ничего нового. Еще в 1980-е годы в экономике США до 70% изменений в структуре занятости приходилось на «дрейф» от потребности в низкоквалифицированной

рабочей силы в пользу высококвалифицированной в рамках одной и той же отрасли. Это означает, что рабочие места перемещались не из отраслей, столкнувшихся с конкуренцией иностранных товаропроизводителей, в отрасли, где это давление было ниже, а внутри отраслей в силу изменений, порождаемых внедрением новых технологий.

Подобное явление наблюдается во всех странах, создающих инновационную экономику. Растущее производство в зарубежных фирмах, созданных с участием национального капитала, ведет к увеличению занятости на национальном рынке труда. Другими словами, материнские и дочерние компании растут вместе, а не за счет друг друга. Но и здесь меняется структура рабочих мест. На производствах, расположенных на территории стран доноров капитала, требуется все более квалифицированная рабочая сила (дизайнеры, менеджеры), в то время как собственно производство продукции вытесняется за рубеж. Понятно, что подобные сдвиги оказывали благоприятное воздействие на национальный рынок квалифицированной рабочей силы, проблемы же работников с низким уровнем квалификации только обостряются.

Глобализация объективно выгодна высококвалифицированным работникам и представляет угрозу для низкоквалифицированных. Отсюда и отношение к происходящим в мире процессам со стороны разных групп населения. Задача сильного государства, таким образом, не сводится к защите интересов своих неквалифицированных работников и, тем самым, провоцирования деградации национальной экономики, а заключается в выработке действенных мер по повышению образовательного и квалификационного потенциала граждан, что даст им возможность воспользоваться выгодами новой экономики.

Пример такой программы – Программа по перемещению работников (Dislocated Worker Program). Суть программы – помощь в адаптации отдельных работников к новым экономическим реалиям. Программа призвана помочь тем американским рабочим, которые потеряли работу и едва ли смогут в будущем вернуться к прежней профессии на прежнем месте. Программа предусматривает помощь в поиске нового рабочего места на новом месте, индивидуальные консультации по планированию дальнейшей

карьеру, а также помощь в переобучении. Некоторые категории работников получают финансовую поддержку на организацию переезда на новое место жительства и компенсацию затрат по содержанию детей. В 2000 г. участниками данной программы стали 836 000 человек. Работники, ставшие жертвами международной конкуренции, получают поддержку от таких программ как Trade Adjustment Assistance и NAFTA Transitional Adjustment Assistance. Программы предполагают переобучение, поддержку в поиске работы, помощь в переезде к новому месту работы.

Создание эффективного рынка капитала

Успех в создании инновационной экономики во многом определяется сложившейся моделью рынка капитала [6]. Развитый фондовый рынок, в том числе и венчурного капитала, сложившийся, например, в США, способствует созданию новых компаний с новыми техническими и организационными решениями. В Японии и некоторых европейских странах ситуация иная: финансирование бизнеса там осуществляется в основном через банки и другие крупные финансовые институты, которые склонны жестко контролировать использование своих средств. Различная организация рынка капитала порождает и разную систему стимулов в использовании денежных средств. Доходность по банковским займам ограничивается ставкой, под которую выдается кредит, доходность же на акционерный капитал задается эффективностью деятельности бизнеса. При кажущейся непротиворечивости этих двух посылов они ведут к разным моделям инвестиционного поведения: банки более склонны к консервативному подходу: «умеренная доходность при невысоком риске», в то время как держатели акций готовы идти на повышенный риск ради высокой доходности.

Экономики, располагающие гибкими эффективными рынками капитала, более склонны к инвестициям в исследования и разработки, в том числе в высокотехнологичные стартапы. Не случайно, венчурный капитал лучше всего себя чувствует в экономике с развитым фондовым рынком, где компании, делающие ставку на новые технологии, знают, что у них есть реальная возможность привлечь капитал на этом рынке. Конечно, ниоткуда не следует, что стартапы информационных технологий не могут финансиро-

ваться банковской системой, но опыт показывает, что последняя, при прочих равных, все же менее эффективна, чем фондовый рынок. В Европе и Японии, например, венчурный капитал формируется в основном банками и другими финансовыми корпорациями. И, что характерно, венчурный капитал здесь ориентирован на поддержку уже существующих компаний уже как-то доказавших свою финансовую состоятельность, а не на создание новых компаний как в США.

Формы собственности и контроля также влияют на создание и распространение информационных технологий. В «аутсайдерской» модели корпоративного управления, характерной для США и Великобритании, менеджмент компаний ориентирован на максимизацию дохода на вложенный капитал, что отвечает интересам миноритарных акционеров. И, наоборот, в «инсайдерской» модели, распространенной в Японии и континентальной Европе, в большей степени учитываются интересы мажоритарных акционеров, банков, менеджмента и работников компании. Инсайдерская модель позволяет хорошо контролировать ситуацию в компании реципиенте капитала и не концентрироваться на быстрой отдаче вложенных средств. Вместе с тем опыт последних лет показал, что аутсайдерская модель, с ее жесткой ориентацией на интересы миноритарных акционеров, оказалась весьма действенной с точки зрения эффективности организации бизнес-процессов в новых компаниях, интенсивности исследовательских программ и распространения новых технологий.

Создание налоговой системы, адекватной требованиям инновационной экономики

Инновационная экономика по-новому ставит проблемы в, казалось бы, давно знакомых областях. Например, концепция программного обеспечения разрабатывается в США, сама программа делается в Индии, конечный продукт производится в Малайзии, а продается он по всему миру. Ответ на вопрос «какая часть добавленной стоимости подлежит налогообложению в каждой точке «технического передела?»» оказывается далеко не столь ясным как в случае производства обычной продукции в традиционной экономике. Эта же проблема актуальна и для электронной коммерции. Глобальная природа Интернета размывает устоявшиеся

представления как о географии производства продукции так, и о том, что именно производится. Это затрудняет понимание не только того, каков должен быть размер налога, но и что, собственно, является предметом налогообложения. Сама структура Интернета затрудняет идентификацию и локализацию объектов налогообложения: еще совсем недавно вполне понятная производственная деятельность начинает трансформироваться в какие-то плохо уловимые операции в виртуальном пространстве. Многие страны уже всерьез столкнулись с проблемой налогообложения деятельности по организации виртуальных заказов на приобретение вполне реальных товаров.

Впрочем, даже если и без учета эффекта глобализации проблема адаптации существующих налоговых систем к требованиям инновационной экономики достаточно сложна. Широко распространено мнение, что чем стабильнее налоговая система – тем лучше. Для стабильных, устойчиво развивающихся экономик XX века это, возможно, было и так. Однако по мере усиления глобализационных процессов стабильных в смысле неподверженных инновационным процессам экономик становится все меньше. Поскольку экономики без налогов не бывает, а последняя находится в постоянном движении, ожидать, что налоговая система, как значимый элемент институциональной среды бизнеса, останется индифферентной к этим изменениям не серьезно. Действительно, налоговая система, настроенная на решение задач, актуальных в момент ее формирования, по определению не может быть эффективной в случае, если эти задачи меняются. А они меняются. Поэтому полная стабильность институциональной среды в целом, и налоговой системы, в частности, невозможна и, главное, нецелесообразна.

Налоговая система будет меняться. Задача государственной экономической политики перенастроить ее с *de facto* поддержки в настоящее время традиционных отраслей на поддержку отраслей, производящих продукцию с высокой добавленной стоимостью, составляющих ядро инновационной экономики [7]. Более того, задача этой политики резко активизировать стимулирующую функцию налоговой системы в противовес доминирующей в настоящее время в РФ фискальной функции.

Создание новых и расширение традиционных рынков

Природа инновационной экономики такова, что ее потенциал может реализовываться только в рамках глобальной экономики. В этом смысле страны, вставшие на путь построения новой экономики, зависимы и друг от друга и от всего остального мира. Новая экономика «создает напряжение» в области повышения качества человеческого капитала. Если качество человеческого капитала растет, растет и его отдача, материализующаяся в высоком абсолютном и относительном (относительно других стран) уровне жизни. Если же этого не происходит, национальная экономика вынуждена ограничиваться относительно неквалифицированным трудом по физическому производству продукции, которое задается форматами, вырабатываемыми в более развитых странах. Замедление темпов роста качества рабочей силы и возникновение проблем в институтах соответствующей страны ведет даже не к простой стабилизации, а скорее к снижению достигнутого уровня жизни. Действительно, конкуренция на одном и том же поле между работниками страны с высокими доходами и страны, где эти доходы ниже – бесперспективна.

Поэтому экономическая политика государства в развитых странах направлена на поощрение конкуренции, которая, создавая трудную жизнь национальному производителю, заставляет его быть либо сильнее зарубежного конкурента, либо отказываться от привычной деятельности и находить новые сферы, где ему либо вообще еще нет конкурентов, либо он может организовать свою деятельность лучше. Действительно, в настоящее время уровень жизни в странах с инновационной экономикой определяется не тем, что в рамках данной экономике продукция производится не хуже, чем в менее развитых странах, а тем, что эти экономики способны создать то, что менее развитые экономики воспроизвести пока не в состоянии.

Инновационная экономика, таким образом, предполагает постоянную гонку за upgrade самой себя. Очевидно, что в обществе всегда найдутся силы, обосновывающие из «высших национальных интересов», разумеется, что именно их рынок необходимо оградить от разрушительного влияния иностранных конкурентов. Победа такого подхода означает устранение в значительной степени мотивации на upgrade сначала в одной отрасли, затем в дру-

гой и так по всей экономике. В результате страна выпадает из клуба инновационных экономик и переходит в категорию стран, работающую по форматам, заданным извне. На первом этапе этого пути задачи экономической политики как будто упрощаются: конкуренты на национальный рынок не допускаются, а в состоянии расслабленности жить всегда легче, чем в условиях конкуренции. Следующий этап – потеря конкурентоспособности на внешних рынках и сосредоточение на внутреннем. Потом наступает последняя стадия: ни о какой новой экономике в рамках закрытого хозяйства говорить не приходится, страна оказывается на обочине мирового экономического развития со всеми экономическими и социальными последствиями ранее сделанного выбора.

Поэтому развитые страны на современном этапе развития национальной экономики поддерживают (и, в немалой степени, и реализуют) политику фритредерства. Жесткая конкуренция зарубежных товаропроизводителей заставляет бизнес производить продукцию и услуги на уровне лучших мировых образцов.

Еще более жестко этот курс проводится в отношении открытия зарубежных рынков для своих компаний. В некотором смысле именно борьба за внешние рынки является хорошим тестом государственной политики на готовность и способность поддерживать своего товаропроизводителя.

Результатом действия рассмотренной системы институтов становится высокий спрос на новые технологии. Динамика спроса на новую технологию во многом определяется наличием следующей положительной обратной связи: появление технологического нововведения создает растущий спрос на новую технологию, а востребованность рынком нововведения создает основу для дальнейшего совершенствования технологии. Данная обратная связь имеет несколько граней.

Во-первых, на рынке наблюдается сетевой эффект: чем больше агентов пользуются технологией, тем более ценной она представляется для последующих пользователей. Например, чем шире распространены телефон, факс или e-mail, тем более ценны их возможности для каждого пользователя.

Во-вторых, многие новые технологии (впрочем, как и традиционные) чувствительны к масштабу производства. Переменные издержки при производстве продукции могут быть весьма малы,

но постоянные, напротив, велики. Например, инвестиции в строительство завода по производству микрочипов весьма велики, а стоимость сырья для их производства – нет. Чем масштабнее производство чипов, тем ниже их себестоимость, и наоборот.

В-третьих, новые продукты могут быть сильно взаимосвязаны в рамках одного кластера. Так, спрос на компьютеры во многом определяется ценой и качеством программного обеспечения для них и наличия периферии (принтеров, сканеров, модемов). В свою очередь, спрос на программное обеспечение и компьютерную периферию, естественно, зависит от цены и качества компьютеров. Поскольку специфика информационных технологий делает целесообразной разработку отдельных видов наукоемких продуктов, их эффективное использование возможно лишь тогда, когда они легко находят «общий язык» друг с другом. Таким образом, успех в продажах этих продуктов в решающей степени зависит от наличия интерфейса, способного их связать. А это предполагает наличие единого стандарта, признаваемого разными производителями разных продуктов.

В дерегулируемой открытой экономике с низкими административными барьерами входа и выхода складывается высоко конкурентный рынок с сильной мотивацией производителя внедрять новые технологии. Обычно организация стремится избежать изменения своего технологического процесса. Внедрение новых технологий, очевидно, дорогостоящее и рискованное дело. Если рынок, на котором работает компания, защищен от вторжения внешних конкурентов, то, конечно, она может продолжать работать по старому, оставаясь при этом прибыльной. Компании же, работающие в по-настоящему конкурентной среде такой роскоши позволить себе уже не могут.

Если же новая технология по тем или иным причинам плохо интегрируется в экономику, это значит, что национальная экономика отвергает не просто одну из технологий, а саму возможность, основу для изменения себя самой в соответствии с долгосрочными трендами мировой экономики.

В последние годы все более отчетливо проявляется новое свойство глобальной экономики: она становится все более регулируемой и управляемой. Развитые страны все более отчетливо формируют ядро новой экономики и ее периферию и полупери-

ферию. Принципиальное отличие ядра от периферии заключается в том, что страны ядра могут разрешить странам полупериферии и, особенно, периферии включиться в мировые потоки создания стоимости, а могут и не разрешить. Невключение страны в глобальную экономику оставляет ее за рамками глобализационных процессов, что постепенно ведет к маргинализации экономики такой страны [8].

Рассматриваемая тенденция хорошо объясняет стремление самой развитой на сегодняшний день державы – США – создать и поддерживать однополярную модель мира. В этом случае если какая-либо страна начинает проводить слишком независимую политику, США под страхом исключения ее из глобальной экономики имеет возможность диктовать ей свою политическую волю.

Новая экономика задает не только формат функционирования экономики, но и политический выбор страны. По-настоящему независимой страной может быть только та, которая сумеет создать вокруг себя свою полупериферию и периферию.

Таким образом, промышленная политика в РФ определяется политическим выбором страны. Если РФ ориентируется на многополярный мир, то промышленная политика должна реализовывать стратегию если и не создания параллельной «полуглобальной» экономики, то, во всяком случае, создания ключевых элементов такой экономики, достаточных для того, чтобы другой центр силы не мог просто взять и «выключить» Россию из системы мирохозяйственных связей.

Если такая цель не ставится, то рациональная стратегия заключается в стремлении полностью интегрироваться в мировые цепочки создания стоимости. Правда, в случае реализации этого варианта следует ясно осознавать, что сколько-нибудь самостоятельную как внешнюю, так и внутреннюю политику проводить уже не удастся.

Однополярный мир предполагает организацию такой распределенной сети производственной деятельности, из которой всегда сравнительно безболезненно можно исключить один или несколько дублирующих элементов («слишком самостоятельных» государств). При этом центр такой сети исключить нельзя. Так, если теряется центр управления, например, железнодорожным движением, сразу возникает хаос и движение замирает. Сильный

центр заинтересован в поддержании дисциплины и всегда готов пожертвовать частью (отдельными экономиками) во имя сохранения целого.

Создавать свой центр силы или подстраиваться под чужой – проблема ценностного выбора. Такой выбор редко делается на основе рационального (бухгалтерского) подхода. Однако при разработке промышленной политики следует понимать, что этот выбор делать придется. Тогда для создания своего центра силы (полюса) потребуется одна промышленная политика, для подстраивания под чужой – другая. Худшее, что здесь можно сделать – пытаться достичь обе цели одновременно.

Отметим, что в последние годы понимание значимости институционального фактора в создании инновационной экономики растет [9]. Так, в госпрограмме РФ «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года» прямо сказано: «Вступление России в ВТО предполагает изменение арсенала инструментов государственной поддержки, акцент перемещается в сферу поддержки спроса, развития институциональных условий, выстраивания системы долгосрочных, устойчивых и предсказуемых мер, направленных на повышение эффективности промышленных предприятий, в том числе, на выравнивание макроэкономических показателей, влияющих на конкурентоспособность экономики» [10].

Литература

1. **Нарышкин С.** Право и инвестиции // Эксперт. – 2013 г. – №34. – С. 45.
2. **Юдаева К.В.** О возможностях, целях и механизмах денежно-кредитной политики в текущей ситуации // Вопросы экономики. – 2014 г. – № 9. – С. 4–12.
3. **Яковлев А.А.** Как уменьшить силовое давление на бизнес в России? // Вопросы экономики. – 2012 г. – № 11. – С. 4–23.
4. **Баранов А.О., Павлов В.Н., Тагаева Т.О.** Тревожные перспективы: прогноз развития экономики России на 2015–2017 гг. // ЭКО. – 2014 г. – № 12. – С. 15–35.
5. **Иванова Н.И.** Инновационная сфера: итоги столетия // МЭ и МО – 2001 г. – № 8. – С. 76.
6. **Клисторин В.И.** Экономический рост и бюджетная политика: институциональные ограничения для России // ЭКО. – 2014 г. – № 1. – С. 54–66.

7. **Дементьев Н.П.** Проблемы доходности внешнего сектора экономики России // ЭКО. – 2014 г. – № 11. – С. 168–183.
8. **Лавровский Б.Л.** К вопросу о природе современного кризиса // Вопросы экономики. – 2009 г. – № 4. – С. 145–152.
9. **Алексеев А.В.** Инновационные институты для инновационной экономики // Россия и современный мир. – 2011 г. – № 2. – С. 36–45.
10. **Государственная программа Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности на период до 2020 года».** Минпромторг РФ. – М. – С. 28.