Инновационный спрос и предложение: сингулярность рыночного механизма

Долгое время мы были свидетелями и участниками дискуссии вокруг проблем инноваций и модернизации. Она носила почти схоластический характер, пока эта проблематика не стала приоритетом экономической политики страны на обозримую перспективу. В соответствии с принятой российским правительством Стратегией инновационного развития до 2020 года доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, к концу указанного срока должна вырасти с 10 до 40–50%, валовая добавленная стоимость инновационного сектора в ВВП должна составить 17–20% (против 11,8% в 2009 г.), а удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции должен увеличиться до 25–35% (в 2009 г. — 12,4%).

В связи с этим на передний план экономической политики выходит задача *создания инновационной инфраструктуры*, то есть институциональных механизмов, обеспечивающих трансляцию новаторских идей и результатов НИОКР в бизнес-проекты, а также адекватные условия финансирования последних. Среди основных мероприятий по созданию инновационной инфраструктуры необходимо упомянуть следующие.

• *Развитие инфраструктуры сотрудничества* между научными институтами и организациями, с одной стороны, и компаниями частного бизнеса — с другой. Неэффективность действующих сегодня структур — инновационно-технологических центров, технопарков и иных — во многом связана с тем, что работа по прямым заказам бизнес-сектора до сих пор не стала распространенной практикой (в результате научные институты зачастую предлагают не те разработки, которые действительно нужны бизнесу, а те, которые были созданы ранее на бюджетные деньги). Бюджетная поддержка и налогообложение рассматриваемых структур должны строиться таким образом, чтобы перевести отношения между наукой и бизнесом на контрактную основу.

Важнейшей характеристикой инновационной экономики является постоянный спрос на новшества, задающие ориентиры и стимулы инновационной деятельности.

• *Создание венчурных фондов*, позволяющих диверсифицировать риски инновационных проектов. Необходимой предпосылкой такой диверсификации является значительный размер капитала венчурных фондов, позволяющий финансировать большое число проектов. Успех деятельности данной структуры может сыграть показательную роль и способствовать созданию новых венчурных фондов на средства частного капитала. Первые такие ласточки уже появились, но они, как известно, погоды не делают.

Евтушенков Владимир Петрович — председатель совета директоров АФК «Система», председатель Комитета по научно-техническим инновациям и высоким технологиям Торгово-промышленной палаты РФ.

• *Развитие институтов финансовой системы.* Значительный рост масштабов сектора «новой экономики» в странах ОЭСР на протяжении 1990-х годов стал прямым следствием того, что инновационно-активные компании данного сектора имели прямой выход на финансовые рынки, готовые снабжать их необходимыми денежными ресурсами. В России компании, ориентированные на осуществление инновационных проектов, практически лишены такой возможности ввиду слабого развития финансовых рынков и незаинтересованности банков в выдаче долгосрочных кредитов. При разработке мер по реформе финансового сектора необходимо уделять внимание тому, в какой степени эти меры соответствуют цели приоритетного развития инновационного бизнеса.

Ясно, что важнейшей характеристикой инновационной экономики является постоянный спрос на новшества. Именно спрос задает ориентиры и стимулы инновационной деятельности и не только ее: весь рыночный механизм построен на балансе спроса и предложений, а государственное регулирование призвано обеспечить его сингулярность (единство).

Присуждение Нобелевской премии по экономике в этом году ученым, исследовавшим вопрос о том, как уравнять спрос с предложением, еще раз показывает его особую актуальность. С этой точки зрения приметой нашего времени стало перемещение центра тяжести в процессе создания инновационных продуктов на корпоративный уровень. Бизнес как субъект экономической деятельности обладает одним бесспорным качеством — он ближе всех находится к рынку, можно сказать, живет для рынка и рынком. Поэтому он представляет собой главную движущую силу рыночной экономики, а воплощением этого движения являются как раз инновации.

Тем не менее мы видим, что активность российских бизнес-структур в создании инноваций пока унизительно мала. Можно, конечно, ссылаться на то, что не созданы законодательные и прочие условия для проявления такой активности. Но хотелось бы обратить внимание вот на что: хотя формируются институциональные условия стимулирования инновационной деятельности (вводятся налоговые льготы, создаются особые технико-внедренческие зоны, технопарки, специальные финансовые фонды и т.д.), инновационного энтузиазма не наблюдается, если не считать лозунгов и призывов. Другими словами, уровень привлекательности инновационной составляющей в работе бизнес-организаций остается практически неизменным. И дело не в инерционности мышления или в привычной ограниченности горизонта планирования.

На наш взгляд, такое отставание объясняется тем, что инновации еще не стали фактором производственного развития (роста). По целому ряду причин издержки производства как ключевой фактор обеспечения конкурентоспособности все еще не стали предметом первоочередной заботы нашего менеджмента. Необходимо обратить внимание на следующие цифры: в течение 2009 г. крупнейшие германские автопроизводители увеличили свои запасы ликвидности почти вдвое, как будто не было ни кризиса, ни падения прибыли! И все эти резервы — свыше 50 млрд евро — накоплены с одной единственной целью — финансирования инвестиций в новейшие технологии и оборудование для борьбы с конкурентами на глобальном рынке.

Присуждение Нобелевской премии по экономике в этом году ученым, исследовавшим вопрос о том, как уравнять спрос с предложением, еще раз показывает его особую актуальность.

А что происходит у нас? Естественные (да и неестественные) монополии, например, просто предельно увеличили свои тарифы, тем самым опять усилив непроизводственную нагрузку, затрудняющую постановку и реализацию любых инновационных проектов. На фоне полной неопределенности внешней по отношению к бизнесу среды борьба за снижение собственных издержек никак не может вестись на поле инноваций.

Отсюда вывод: в силу отмеченных обстоятельств *государственная политика поддержки инноваций* должна стать ведущим фактором, призванным компенсировать, а в конечном итоге устранить недостатки существующей среды инновационной деятельности.

Приходится констатировать, что с начала экономических реформ принципы такой политики так и не были сформулированы, а отдельные мероприятия, направленные на поддержку инноваций, не дали ожидаемого результата. Причины подобной ситуации заключаются в следующем.

• На протяжении длительного времени государственная политика поддержки инноваций фактически отождествлялась с поддержкой науки, а в рамках последней ключевое внимание уделялось финансовой поддержке государственных научных организаций. При этом критерии предоставления указанной поддержки практически не отражали необходимости создания у научных организаций стимулов к поиску путей инновационного партнерства с компаниями частного бизнеса.

• При определении приоритетов государственной поддержки инноваций основное внимание уделялось поиску «стратегически важных направлений» технологического развития, на которых планировалось сконцентрировать бюджетные ресурсы. При таком подходе государство фактически подменяло рыночные механизмы как в отборе инновационных проектов для поддержки, так и в определении источников их финансирования. В условиях, когда объем выделяемых финансовых ресурсов был крайне незначительным, поддержка «точечных» проектов в принципе не могла привести к достижению результатов, значимых в масштабах всей экономики.

• На фоне попыток государства напрямую участвовать в финансировании инновационных проектов недостаточное внимание уделялось проблемам, решение которых создало бы у частного бизнеса стимулы самостоятельно наращивать масштабы инновационной деятельности. В условиях сохраняющейся неопределенности экономической среды, отсутствия механизмов широкомасштабного венчурного финансирования инновационного сектора шансы на развертывание устойчивых самоподдерживающихся инновационных процессов, стимулы для которых зарождались бы в самом бизнес-секторе, оказываются минимальными. А это значит, что усилия государства «подтолкнуть» инновационные процессы остаются малопродуктивными: прекращение государственной поддержки автоматически ведет к стагнации инновационной деятельности, инициированной благодаря этой поддержке.

• Отсутствие диалога между органами государственной власти, с одной стороны, и отечественным бизнесом — с другой, приводит к многочисленным разночтениям в трактовке базовых вопросов государственной поддержки инноваций. В результате попытки правового оформления принципов такой поддержки сталки-

вались с проблемой нечеткости юридических формулировок, носили во многом декларативный характер.

Возникает естественный вопрос: за счет каких средств государство должно или может оказывать поддержку инновационному сектору экономики?

До сих пор практически единственным инструментом государственной поддержки бизнес-стратегий были федеральные целевые программы (ФЦП). Плачевный итог исполнения этих программ обусловил вывод о целесообразности значительного сокращения их числа и замораживание ряда проектов в их составе. Потребность в госинвестициях, необходимых для реализации уже принятых и частично реализованных ФЦП, составляет 1 трлн руб., а для реализации крупнейших инициатив президента и правительства по «инновационной модернизации» потребуется еще не менее 500 млрд руб.

В поиске необходимых средств чаще всего обращаются к приватизации. Однако сейчас с учетом спада конъюнктуры этот источник, по оценке Минэкономразвития, не обеспечит необходимое пополнение статей бюджета, предназначенных для финансирования ФЦП. По-видимому, без мобилизации ресурсов бизнеса не обойтись.

Обычно считается, что мотивировать бизнес можно только одним — за счет использования бюджетных денег, но это, конечно, не так. В частности, в инновационном бизнесе гораздо более заметную роль играют другие механизмы, которые, кстати говоря, у нас уже есть, но работают пока очень слабо.

Приведем пример: такая крупная бизнес-структура, как «Сибур», на свой страх и риск разработала и запустила в производство премиум-каучук, обеспечивающий значительное улучшение эксплуатационных характеристик автомобильных шин. Однако покупать эти шины потребитель не торопится, поскольку они дороже. Или другой пример: СП «Электрон» совместно с компанией *Philips* по заказу Минпромторга создало производство по выпуску компьютерных томографов нового поколения. Но их покупатель — другое ведомство (Минздрав), которое пока предпочитает оснащать клиники техникой иностранного производства. При этом — удивительная вещь — на реализацию программы обновления медицинских учреждений израсходовано меньше половины выделенных средств!

Мотивировать и поддерживать спрос на инновационную продукцию — задача куда более сложная и масштабная, чем бюджетные вливания в те или иные отрасли. Скажем, отмена налога на имущество для нового оборудования (любого, а не только импортного!) стимулирует кардинальное обновление производственного аппарата без прямых затрат, а возможные потери бюджета с лихвой компенсируются будущими доходами.

Финансирование инновационной деятельности — вопрос вечный. Здесь чаще всего говорят о повышенных рисках, о латентной структуре затрат, о превалировании в этой структуре «ручного» (творческого) труда, не поддающегося нормированию, о неопределенности временного интервала реализации проекта и др. Все это так, но инновационное развитие экономики идет и расширяется — значит, все риски окупаются. Здесь нужно говорить о развитии прежде всего венчурного финансирования. На США приходится порядка 70% мировых венчурных инвестиций, а Россия по привлекательности для венчурного инвестирования занимает 49-е место из 66, что неудивительно.

Этот вид бюджетирования в российской экономике развит чрезвычайно слабо. Создана государственная венчурная компания, призванная формировать специализированные фонды венчурного финансирования. Есть такие фонды и у некоторых отраслевых министерств, к примеру у Министерства связи и массовых коммуникаций. Есть функция финансирования новых разработок у госкорпораций — например,

«Роснано» уже вложило миллиарды рублей в такие проекты. Но этого мало, нужно стимулировать любую бизнес-структуру к тому, чтобы она вкладывала свои или привлеченные на себя ресурсы в инновационные разработки.

Здесь не обойтись без налоговых льгот, льготных кредитов, льготного страхования рисков, экспортной государственной поддержки и других мер. Правительство уже пошло по этому пути — выделяется 60 млрд руб. на прямую поддержку компаний — экспортеров высокотехнологичной продукции. Плюс к этому еще 3 млрд руб. предусмотрено на субсидирование процентных ставок по экспортным кредитам. Наконец, создано специальное государственное агентство по страхованию внешнеторговых контрактов. Ожидается, что в целом бюджетная поддержка инновационного направления составит не менее 150 млрд руб. (по другим оценкам, вдвое больше).

Было бы чрезвычайно эффективно образовать специальный частно-государственный Фонд стимулирования освоения инноваций (СОИ). Получил большую известность Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд Бортника), который оказывает поддержку разработчикам инновационных продуктов. Теперь настало время оказывать поддержку потребителям инноваций. За счет средств такого фонда можно компенсировать (на возмездной и (или) безвозмездной основе) дополнительные затраты на внедрение инноваций по таким же принципам, по каким сейчас оказывается государственная поддержка экспорта. На формирование фонда можно было бы предусмотреть отчисления от расходов министерств, ведомств и госкорпораций на госзаказ по инновационным проектам и НИОКР.

Стоит отметить, что в январе 2012 г. в Казахстане был принят Закон «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности». В нем, в частности, Министерству индустрии и новых технологий (!) поручается разработка правил предоставления инновационных грантов на приобретение технологий и поддержку деятельности по производству высокотехнологичной продукции «на начальном этапе развития» (ст. 4. п. 18). А Правилами ВТО допускаются льготные экспортные кредиты не производителю, а покупателю (правда, зарубежному). По свидетельству Э. Вон Хиппел из Массачусетского технологического института, в знаменитой Силиконовой долине, по образу и подобию которой строится наш иноград Сколково, наибольшего успеха добились компании, которые находятся в самом тесном контакте с конечными пользователями создаваемой инновационной продукции.

И в России госкорпорации не только выступают в роли заказчиков инноваций, но и лоббируют интересы их покупателей. Так, например, ОАО «РЖД» обратилось в Федеральную службу по тарифам с предложением ввести до начала массового производства (ориентировочно — 2015 г.) «стимулирующие тарифы» для собственников так называемых инновационных вагонов. Их ключевые отличия — повышенная грузоподъемность, снижение расходов на ремонт и эксплуатацию, увеличение максимальной скорости движения до 50%. По такой же схеме компания *Philips* готова передать петербургской фирме «Электрон» свои инновационные разработки по производству компьютерных томографов при условии, что государство обязуется в течение 6 лет закупить их тысячу штук.

В целом институт поддержки использования инноваций придает необходимую динамику инновационному развитию производственных систем за счет освоения отечественных (а не импортируемых) инноваций. Важно, чтобы доступ к этим ресурсам получил по возможности широкий круг потребителей инноваций, а не только (по традиции) оборонно-промышленный комплекс, признанный локомотивом технологического развития российской экономики. Между тем именно гражданский сектор экономики более всего восприимчив к инновациям ввиду масштаба рынка, на котором он работает. Опасения по поводу того, что все эти льготы будут исполь-

зованы, как говорится, не по назначению, бросают тень на органы государственного управления, на которые возложены контрольные функции. Неужели весь этот довольно значительный аппарат не способен отследить правомерность затрат? Кроме того, и само бизнес-сообщество не должно отстраняться от решения задачи добросовестного исполнения взятых обязательств и правильного (то есть в полном соответствии с действующими законами и правилами) использования предоставленных льгот и привилегий.

Здесь стоит обратить внимание на такую эффективную форму, как создание саморегулируемых организаций. Их участники добровольно берут на себя обязательства по исполнению всех требований и предписаний, связанных с работой в определенной сфере (например, инновационной), и сами осуществляют профессиональный контроль за работой. Обмануть своих коллег, да тем более конкурирующих, практически невозможно.

Имело бы смысл стимулировать более тесное взаимодействие бизнес-организаций с исследовательскими структурами, причем стимулировать и ту и другую сторону сотрудничества: наряду с работой активно создаваемых бизнесом R&D (*research and development*) центров, куда ученые и специалисты идут достаточно охотно, необходимы и центры D&E (*design and engineering*), которые еще не получили такого же развития. Федеральный закон № 217 «О внедрении результатов интеллектуальной деятельности» открыл возможность бюджетным научным и образовательным учреждениям передавать права на интеллектуальную собственность в уставный капитал создаваемых внедренческих организаций. Однако пока реализовать это право не удается, — нет подзаконных актов!

И все же складывается впечатление, что разговоры о создании какого-то специального инновационного законодательства служат прикрытием для того, чтобы ничего не делать, а только ждать: известно, что процедура разработки и принятия законодательного акта — процесс длительный, а инновации не ждут, мы и так сильно отстаем. Иногда хочется вообще умерить законодательный азарт, чтобы не выдвигались, например, такие инициативы, как в случае с поправками к Закону «О госзакупках», усугубившими проблемы при закупках высокотехнологичной и наукоемкой продукции.

Мотивировать и поддерживать спрос на инновационную продукцию — задача куда более сложная и масштабная, чем бюджетные вливания в те или иные отрасли.

Отсюда еще один вывод: *необходимы институциональные инновации в сфере государственного регулирования экономических процессов*, ориентированные на четкое определение функций регулирующих органов и используемых ими инструментов общеэкономической и промышленной политики. Цель данных инноваций — *снижение уровня административных издержек для национального бизнеса и совершенствование защиты его интересов* на внутреннем и внешнем рынках (в первую очередь путем защиты прав собственности, обеспечения предсказуемости государственной политики, борьбы с некорректной торговой практикой зарубежных конкурентов).

Целью и критерием оценки деятельности органов государственного управления должно стать стимулирование создания эффективных институтов рыночной экономики. Правовые и социальные институты рыночной экономики играют роль важных предпосылок инновационной активности. В частности, совершенствование правовых институтов (прежде всего механизмов реализации патентного и контрактного права) будет содействовать большей заинтересованности бизнеса не только в разработке качественно новых продуктов и технологий, но и в приобретении и включении в технологические цепочки принципиально новых технологий, материалов, приборов, оборудования, позволяющих компаниям повышать производительность труда, качество и ассортимент выпускаемой продукции, а также в свою очередь создавать инновации. Вполне возможно, что предлагаемый Фонд СОИ, призванный мониторить и изучать рынок инноваций под углом зрения спроса, может выступать в роли заказчика инновационных разработок.

Ставшая привычной критика власти со стороны бизнеса внешне сильно устарела: введена практика обязательной оценки бизнес-сообществом регулирующего воздействия при принятии тех или иных законодательных (законных и подзаконных) актов. Однако пока в этом взаимодействии присутствует намного больше формальных моментов, чем содержательной работы. Тем не менее сам факт изучения мнения представителей бизнеса относительно намеченных нововведений в системе регулирования заслуживает безусловного одобрения. Другое дело — насколько полно и как скоро они будут реализованы. Здесь бюрократическая инерция еще нуждается в дополнительном ускорении. ЭС

ПЭС 12152/16.10.2012